

LES SECRETS DES PLUS GRANDS ESPRITS FINANCIERS

TONY ROBBINS



L'ARGENT
L'ART DE LE MAÎTRISER

7 ÉTAPES SIMPLES POUR ACCÉDER
À LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

UN MONDE  DIFFÉRENT



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
Kahle/Austin Foundation

L'ARGENT

L'ART DE LE MAÎTRISER

7 ÉTAPES SIMPLES POUR ACCÉDER
À LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

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

Robbins, Anthony

[Money. Français]

L'argent : l'art de le maîtriser : 7 étapes simples pour accéder à la liberté financière

Traduction de : Money.

ISBN 978-2-89225-888-2

1. Finances personnelles. 2. Investissements. I. Titre. II. Titre : Money. Français.

HG179.R62214 2015

332.024

C2015-941453-9

Adresse municipale :

Les éditions Un monde différent

3905, rue Isabelle, bureau 101

Brossard (Québec) Canada

J4Y 2R2

Tél. : 450 656-2660 ou 800 443-2582

Télec. : 450 659-9328

Site Internet : www.umd.ca

Courriel : info@umd.ca

Adresse postale :

Les éditions Un monde différent

C.P. 51546

Greenfield Park (Québec)

J4V 3N8

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

MONEY MASTER THE GAME : 7 SIMPLE STEPS TO FINANCIAL FREEDOM : SECRETS FROM THE WORLD'S GREATEST FINANCIAL MINDS

Publié par Simon & Schuster

1230 Avenue of the Americas

New York, NY 10020

Copyright © 2014 by Anthony Robbins. This translation published by arrangement with Dupree/Miller & Associates.

Tous droits réservés

© Les éditions Un monde différent ltée, 2015

Pour l'édition en français

Dépôts légaux : 3^e trimestre 2015

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

Bibliothèque nationale de France

Conception graphique de la couverture :

OLIVIER LASSER

Photographie de la couverture :

RICHIE ARTHUR

Version française :

JOCELYNE ROY

Photocomposition et mise en pages :

LUC JACQUES, COMPOMAGNY ENR.

Typographie : Janson text 10 sur 14,2 pts

ISBN 978-2-89225-888-2

(Édition originale : ISBN 978-1-4767-5780-3, ISBN 978-1-4767-5787-2 (ebook), New York)

Financé par le gouvernement du Canada

Funded by the Government of Canada

Canada

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

IMPRIMÉ AU CANADA



TONY ROBBINS

L'ARGENT

L'ART DE LE MAÎTRISER

7 ÉTAPES SIMPLES POUR ACCÉDER
À LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

UN MONDE  DIFFÉRENT

*À ces âmes qui n'accepteront jamais moins que ce qu'elles peuvent
être, faire, partager et donner.*

NOTE DE L'AUTEUR

Dans cet ouvrage, l'auteur fournit des informations qu'il juge pertinentes au regard du sujet traité. Il est toutefois entendu que ni l'auteur ni l'éditeur n'offrent de conseils personnalisés en rapport avec un portefeuille précis ou avec les besoins particuliers du lecteur, ni ne donnent de conseils en matière d'investissement ou autres services professionnels tels que juridiques ou comptables. Le lecteur devrait consulter un professionnel compétent s'il souhaite obtenir une assistance spécialisée et des conseils juridiques, comptables et en matière de placements.

Cet ouvrage fait référence à des données historiques qui se rapportent à diverses périodes temporelles. Les résultats antérieurs ne garantissent pas la performance future. De plus, les données sur le rendement, ainsi que les lois et la réglementation, changent avec le temps, ce qui peut influencer sur la pertinence de l'information contenue dans cet ouvrage.

Les données sur le rendement que renferme cet ouvrage ne sont fournies qu'à des fins de discussion et pour illustrer les principes sous-jacents. De plus, cet ouvrage n'est pas destiné à servir de fondements à toute décision financière; il ne représente pas les recommandations d'un conseiller en placements en particulier; et il ne préconise pas l'achat ou la vente de quelque titre que ce soit. Seul un prospectus peut être utilisé pour proposer la vente ou l'achat de titres, et ce dernier doit être lu et étudié attentivement avant tout investissement ou dépense.

Rien ne garantit que les renseignements que contient le présent ouvrage sont exacts ou complets, et tant l'auteur que l'éditeur se dégagent de toute responsabilité au regard de toute dette, de toute perte et de tout risque, personnels ou autres, que l'utilisation et l'application du contenu de cet ouvrage pourraient entraîner, directement ou indirectement.

Au moment de la mise sous presse, l'auteur était en pourparlers avec Stronghold Wealth Management en vue de conclure un partenariat

commercial. Cependant, actuellement, l'auteur n'a pas d'intérêts dans cette entreprise, ni n'entretient avec elle de relations rémunérées.

Dans le texte qui suit, les noms et les caractéristiques d'identification de nombreuses personnes ont été changés.

NOTE DE L'ÉDITEUR

Tony Robbins est originaire de la Californie et vit maintenant en Floride. Par conséquent, le présent ouvrage illustre plutôt une réalité américaine. L'auteur propose que les lecteurs trouvent dans leur pays des instruments de placement équivalents à ceux qu'il présente dans ces pages, bien que nous ayons tenté de donner des équivalences aussi fidèles que possible au principe. Par son approche, *L'ARGENT : l'art de le maîtriser* procure des outils essentiels à quiconque souhaite assurer son avenir financier.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Note de l'auteur</i>	ix
<i>Note de l'éditeur</i>	x
<i>Préface d'Elliot Weissbluth, fondateur et PDG de HighTower</i>	xix
<i>Introduction de Marc Benioff, fondateur et PDG de Salesforce.com</i>	xxiii

SECTION 1

BIENVENUE DANS LA JUNGLE :

LE VOYAGE DÉBUTE PAR CE PREMIER PAS

Chapitre 1.1	C'est votre argent ! C'est votre vie ! Prenez-en le contrôle	3
Chapitre 1.2	Les sept étapes simples vers la liberté financière : Comment générer un revenu viager	31
Chapitre 1.3	Exploitez le pouvoir de la capitalisation : prenez la décision financière la plus importante de votre vie	53
Chapitre 1.4	La maîtrise de l'argent : Il est temps de faire la lumière	77

SECTION 2

DEVENEZ UN INITIÉ : CONNAISSEZ LES RÈGLES

AVANT DE VOUS LANCER DANS LA MÊLÉE

Chapitre 2.0	Libérez-vous : Faites voler en éclats les sept mythes financiers	91
Chapitre 2.1	Mythe n° 1 : Le mensonge de 13 billions de dollars : « Investissez avec nous. Nous surpasserons les prévisions du marché ! »	101
Chapitre 2.2	Mythe n° 2 : « Nos frais ? C'est un petit prix à payer ! »	117
Chapitre 2.3	Mythe n° 3 : « Notre rendement ? Tel affichage, tel résultat. »	129

Chapitre 2.4	Mythe n° 4 : «Je suis votre courtier et je suis là pour vous aider.»	135
LES CHAPITRES 2.5 ET 2.6 ONT ÉTÉ RETRANCHÉS À LA DEMANDE DE L'AUTEUR.		
Chapitre 2.7	Mythe n° 7 : «Je déteste les rentes et vous le devriez aussi.»	155
Chapitre 2.8	Mythe n° 8 : «Il faut prendre de grands risques pour gagner gros!»	163
Chapitre 2.9	Mythe n° 9 : Les mensonges que nous nous racontons	175

SECTION 3

QUEL EST LE PRIX DE VOS RÊVES?

METTEZ TOUTES LES CHANCES DE VOTRE CÔTÉ

Chapitre 3.1	Fixez le prix de vos rêves et foncez vers l'objectif	197
Chapitre 3.2	Quel est <i>votre</i> plan?	227
Chapitre 3.3	Accélérez la cadence : 1. Épargnez davantage et investissez la différence	245
Chapitre 3.4	Accélérez la cadence : 2. Gagnez davantage et investissez la différence	259
Chapitre 3.5	Accélérez la cadence : 3. Réduisez vos frais et vos impôts (et investissez la différence)	275
Chapitre 3.6	Accélérez la cadence : 4. Obtenez un meilleur rendement et foncez vers la victoire	285
Chapitre 3.7	Accélérez la cadence : 5. Améliorez votre vie – et votre style de vie	293

SECTION 4

PRENEZ LA DÉCISION D'INVESTISSEMENT

LA PLUS IMPORTANTE DE VOTRE VIE

Chapitre 4.1	La liste ultime : La répartition de l'actif	303
Chapitre 4.2	Jouez pour gagner : Le panier «risques/croissance»	333
Chapitre 4.3	Le panier «rêves»	355
Chapitre 4.4	Tout est dans le choix du moment	365

SECTION 5

LES AVANTAGES SANS LES INCONVÉNIENTS :

ÉLABOREZ UN PLAN QUI VOUS ASSURERA UN REVENU VIAGER

Chapitre 5.1	Invincible et insubmersible : La stratégie quatre saisons	389
Chapitre 5.2	La prospérité : Un rendement stable et des résultats inégalés	415
Chapitre 5.3	La liberté : Élaborez un plan qui vous assurera un revenu viager	431
Chapitre 5.4	C'est le temps de gagner : Votre revenu est l'issue	445
Chapitre 5.5	Les secrets des ultra-riches (que vous aussi pouvez utiliser!)	471

SECTION 6

INVESTISSEZ COMME 0,001 % DE LA POPULATION :

LES STRATÉGIES DES MILLIARDAIRES

Chapitre 6.0	Faites la connaissance des maîtres	481
Chapitre 6.1	Carl Icahn : Le maître de l'univers	487
Chapitre 6.2	David Swensen : Une mission de 23,9 milliards de dollars	499
Chapitre 6.3	John C. Bogle : Un investisseur avant-gardiste	507
Chapitre 6.4	Warren Buffett : L'oracle d'Omaha	517
Chapitre 6.5	Paul Tudor Jones : Un Robin des Bois moderne	521
Chapitre 6.6	Ray Dalio : L'homme des quatre saisons	529
Chapitre 6.7	Mary Callahan Erdoes : La femme d'un billion de dollars	531
Chapitre 6.8	T. Boone Pickens : Né pour être riche, né pour donner	539
Chapitre 6.9	Kyle Bass : Le maître du risque	549
Chapitre 6.10	Marc Faber : Le milliardaire que l'on appelle D' Doom	559
Chapitre 6.11	Charles Schwab : Chuck, le courtier du peuple	567
Chapitre 6.12	Sir John Templeton : Le plus grand investisseur du 20 ^e siècle ?	579

SECTION 7

INVESTISSEZ, PROFITEZ-EN ET PARTAGEZ!

Chapitre 7.1	L'avenir est plus brillant que vous ne le croyez	587
Chapitre 7.2	La richesse de la passion	615
Chapitre 7.3	Le secret final	631

ANNEXES

<i>Sept étapes simples : Votre liste de contrôle</i>	655
<i>Remerciements</i>	665
<i>Les entreprises d'Anthony Robbins</i>	675
<i>Une note sur les sources</i>	691
<i>Permissions</i>	691
<i>À propos de l'auteur</i>	693
<i>Ce que certains des plus grands leaders financiers du monde disent de Tony Robbins</i>	695

« L'avenir a plusieurs noms.

Pour les faibles, il se nomme l'impossible ; pour les timides, il se nomme l'inconnu ; pour les penseurs et pour les vaillants, il se nomme l'idéal. »

— VICTOR HUGO

« Il n'y a qu'un moyen d'éviter la critique : ne faites rien,
ne dites rien et ne soyez rien. »

— ARISTOTE

L'ARGENT:

L'ART DE LE MAÎTRISER

PRÉFACE

À titre d'ancien avocat d'affaires ayant cumulé des années d'expérience auprès de firmes de Wall Street, il convient d'affirmer que quelques menteurs, escrocs et arnaqueurs ont croisé ma route. Étant donné que les domaines juridique et financier abritent leur lot de magouilleurs professionnels, j'ai vite appris à distinguer les bons acteurs des mauvais.

Je suis également sceptique de nature. Donc, lorsque Tony Robbins m'a approché pour ce projet de livre à cause de l'entreprise que j'avais fondée en 2007, HighTower, j'étais curieux mais sur mes gardes. Y a-t-il vraiment quelque chose de nouveau à dire à propos de finances personnelles et d'investissement ? Et Tony Robbins est-il celui qui peut en parler ?

J'étais évidemment conscient de l'excellente réputation de Tony et de son titre de stratège n° 1 en matière d'épanouissement en Amérique. Et comme plusieurs autres, je savais qu'il avait travaillé avec une foule de gens, allant de différents présidents des États-Unis à des entrepreneurs milliardaires, transformant en cours de route leur vie personnelle et professionnelle.

Mais ce que j'ignorais avant de faire sa connaissance, c'est que Tony Robbins est plus vrai que nature. L'homme est à la hauteur de son image de marque. Son authenticité est évidente, et sa passion contagieuse. Au lieu de ressasser les fautes du monde de la finance, Tony a abordé ce projet dans le but de démocratiser les services financiers et d'offrir des tactiques et des solutions qui étaient jusqu'alors l'apanage des investisseurs les plus prospères.

Tony et moi nous sommes immédiatement bien entendus, en raison de notre mission commune d'outiller les gens de manière qu'ils puissent prendre des décisions financières plus éclairées. Cette mission est au cœur de mon entreprise et c'est elle qui me stimule personnellement. Alors que la crise financière de 2008 a mis au jour les pommes de discorde et les injustices inhérentes au système financier, peu de gens étaient en mesure de présenter des solutions réelles et pratiques qui feraient vraiment une différence pour les individus et les familles.

Pourquoi ? Parce que le système sert des intérêts contradictoires. Les plus grandes institutions financières sont établies afin de réaliser un profit pour elles-mêmes, pas pour leurs clients. Les investisseurs pensent peut-être qu'ils leur versent des honoraires en échange de conseils avisés et impartiaux. Mais ils paient plutôt, trop souvent, le privilège de se faire offrir un petit échantillon de produits d'investissement « adéquats » qui sont en conflit constant avec l'amélioration du bénéfice net de la firme.

HighTower est une solution à ces problèmes et cela explique la venue de Tony pour m'interviewer. Nous n'offrons que des conseils en matière de placements et nous avons une plate-forme technologique de pointe, ainsi que des produits et des solutions qui répondent aux besoins des conseillers et des investisseurs. Nous ne nous immisçons pas dans les nombreuses activités toxiques qui créent des conflits d'intérêts avec les grandes banques. Nous avons réuni certains des meilleurs conseillers financiers des États-Unis. Bref, nous avons conçu un meilleur modèle de manière à offrir des services de consultation financière transparents.

La mission de Tony consiste à rassembler et à présenter aux masses les solutions financières les plus honnêtes et les plus pratiques – certaines d'entre elles sont même des « secrets ». Il comprend que les gens ont besoin de plus que des connaissances – ils ont besoin d'une feuille de route claire pour assurer leur avenir financier.

Les conseils qu'il donne dans ces pages résultent d'un accès sans précédent aux plus grands esprits du monde de la finance. Il n'y a que lui pour réussir pareil exploit. Seul Tony, avec son vaste éventail de relations, son enthousiasme contagieux et sa passion dévorante, pouvait convaincre ces individus – parmi les meilleurs de l'industrie – de partager avec lui leur savoir et leur expérience.

Tout comme moi, ces gens font confiance à Tony pour saisir leurs idées et les simplifier à l'intention d'un vaste public. Et parce que la passion de Tony vise à habiliter les gens, il est capable de transposer ces conversations de la théorie à la réalité, offrant des outils que pratiquement n'importe qui peut utiliser pour améliorer sa situation financière.

Tony m'a mis au défi d'examiner les solutions que nous avons imaginées à l'intention d'investisseurs prospères et de trouver un moyen de les rendre accessibles et pertinentes pour le commun des mortels. Je suis fier de dire que nous sommes profondément engagés dans de nombreux projets et que nous sommes enthousiastes devant l'impact positif que nous aurons ensemble sur tant de gens.

Fidèle à sa vocation, Tony utilise ce livre pour offrir des outils aux investisseurs individuels tout en aidant ceux qui sont tombés entre les mailles du système ou qui ont été laissés derrière par la société. Alors que les deux tiers des Américains sont

inquiets à l'idée de ne pas avoir assez d'argent au moment de la retraite, deux millions d'individus ont perdu tout accès aux bons alimentaires au cours de la dernière année. Un grand nombre de ces individus ignorent d'où viendra leur prochain repas.

Tony est intervenu pour combler cette brèche. Il a parlé ouvertement de sa propre expérience d'itinérance et de la faim, et il s'est engagé à améliorer la vie d'une population souvent oubliée. Tony s'est personnellement donné comme mission de nourrir 50 millions de personnes en 2014 et il vise à doubler ce nombre – le portant à 100 millions – par le biais d'un financement de contrepartie en 2015 et au cours des années à venir.

Tony s'est également associé à Simon & Schuster pour faire don de son célèbre guide, Notes from a Friend: A Quick and Simple Guide to Taking Charge of Your Life (traduit et paru en français aux éditions Un monde différent sous le titre De la part d'un ami: Un guide simple et pratique pour vous aider à prendre le contrôle de votre vie) aux gens dans le besoin qui viennent tout juste de s'engager sur la voie du retour à l'autonomie. Son but est de nourrir l'esprit et le corps.

Je suis honoré, reconnaissant et rempli d'humilité à l'idée de faire partie de ce projet. Je suis impatient de voir le changement dont nous pouvons être les instigateurs. Je suis excité pour vous, chère lectrice et cher lecteur. Vous êtes sur le point de faire la connaissance de Tony Robbins, une force de la nature, et d'entreprendre un voyage qui changera littéralement votre vie.

— ELLIOT WEISSBLUTH
fondateur et PDG de HighTower

INTRODUCTION

J'ai découvert Tony Robbins il y a 25 ans grâce à une cassette audio. Après avoir vu un publiereportage de fin de soirée à la télé, j'ai décidé de m'y mettre de grand cœur et j'ai acheté son programme de progrès personnels de 30 jours, intitulé *Personal Power (Pouvoir personnel)*. J'ai écouté ses cassettes chaque jour pendant la demi-heure qu'il me fallait pour me rendre chez Oracle et en revenir, et pendant l'aller-retour entre ma résidence de San Francisco et notre bureau de Redwood Shores. Les propos de Tony m'ont tellement touché que je suis resté à la maison tout un week-end, et je n'ai rien fait d'autre que de réécouter les 30 jours du programme en l'espace de deux jours. J'ai rapidement compris que Tony était vraiment une personne extraordinaire, et que ses idées étaient différentes de tout ce que je connaissais. *Tony m'a transformé.*

À l'âge de 25 ans, à titre de plus jeune vice-président chez Oracle, je connaissais beaucoup de succès – du moins le pensais-je. Je gagnais plus d'un million de dollars par année et je conduisais une Ferrari flambant neuve. Oui, j'avais ce que je croyais être le reflet du succès : une magnifique maison, une voiture de luxe et une vie sociale extraordinaire. Et pourtant, je savais qu'il me manquait quelque chose, mais j'ignorais quoi. Tony m'a aidé à faire le point, il m'a aidé à commencer à déterminer mes véritables aspirations et le sens que je voulais donner à ma vie. Peu de temps après, je me suis inscrit à son atelier intensif d'un week-end appelé *Unleash the Power Within* (Libérez le pouvoir qui est en vous). C'est là que j'ai vraiment clarifié ma vision et que je me suis engagé dans un nouveau palier de gestes concrets. Je me suis ensuite plongé dans l'œuvre de Tony Robbins et me suis lancé tête baissée dans ce voyage qui m'amènerait à créer Salesforce.com et à en assurer la croissance.

J'ai mis en pratique les idées et les stratégies de Tony et j'ai conçu un outil formidable : V2MOM – acronyme qui signifie vision, valeurs, méthodes, obstacles et mesure. Je l'ai utilisé pour orienter mon travail, et ma vie, vers mes

réelles aspirations. Le programme V2MOM est basé sur cinq des questions que pose Tony :

1. Qu'est-ce que je veux vraiment ? (Vision)
2. Quels sont les points importants ? (Valeurs)
3. Comment vais-je l'obtenir ? (Méthodes)
4. Qu'est-ce qui m'empêche de l'obtenir ? (Obstacles)
5. Comment saurai-je que j'ai réussi ? (Mesure)

Tony m'a dit que la qualité de ma vie correspondait à la qualité de mon questionnement. J'ai bientôt commencé à modeler tout ce qui avait trait à ma vie, à mon travail et à mon avenir en me posant tout simplement ces questions essentielles et en enregistrant mes réponses. Ce qui est arrivé est stupéfiant.

Le 8 mars 1999, le jour où nous avons lancé Salesforce.com, nous avons écrit un V2MOM et, aujourd'hui, chacun de nos 15 000 employés doit faire de même. Il en résulte alignement, conscience et communication, et tout cela est fondé sur les enseignements de Tony des deux dernières décennies. Tony dit que la répétition est la mère du talent – qu'elle est à l'origine de la maîtrise – et nous avons donc continué d'écrire et d'améliorer les logiciels V2MOM. C'est l'une des raisons pour lesquelles le magazine *Forbes* a sélectionné Salesforce.com comme l'«entreprise la plus novatrice du monde» pour la quatrième année consécutive, et que le magazine *Fortune* a dit en 2014 que nous sommes la firme de logiciels «la plus admirée du monde», ainsi que le septième «meilleur endroit où travailler». Aujourd'hui, nous générons des revenus annuels de 5 milliards de dollars et nous continuons de grandir.

Je peux affirmer que Salesforce.com n'existerait pas sans Tony Robbins et ses enseignements.

Ce livre que vous êtes sur le point de lire, avec ses sept étapes simples pour accéder à la liberté financière, a le potentiel de faire la même chose pour vous que le programme audio *Personal Power* de Tony Robbins a réalisé pour moi. Il fera entrer la sagesse de Tony dans votre vie (ainsi que la sagesse des 50 plus brillants esprits financiers au monde !). Il vous donnera les outils nécessaires pour rendre votre vie encore meilleure. Pendant que vous lirez *L'ARGENT: L'art de le maîtriser*, je suis certain que vous transposerez dans votre vie ce que dit Tony et que vous créerez vos propres méthodes pour atteindre le succès et la liberté.

Lorsque Tony m'a révélé le titre de son livre, mon premier commentaire a été: «Tony, l'argent n'est pas ton truc! Ton truc, c'est d'aider les gens à se créer une qualité de vie extraordinaire!»

J'ai bientôt découvert que cet ouvrage n'a absolument pas trait à l'argent, mais à la création de la vie qu'on souhaite, et qu'une partie du processus consiste à décider du rôle qu'on veut que l'argent y joue. L'argent fait partie de la vie de chacun d'entre nous; ce qui importe, c'est que vous le maîtrisiez et qu'il ne vous contrôle pas. Vous êtes alors libre de vivre votre vie à votre guise.

L'un de mes mentors les plus proches, le général Colin Powell, ancien secrétaire d'État et chef de l'état-major interarmées américain, a dit ceci à propos de l'argent: «Cherchez quelque chose que vous aimez faire et appliquez-vous. Foncez. Ce sera une source de satisfaction dans votre vie. Il peut s'agir d'argent, ou non. Il peut s'agir d'un grand nombre de distinctions, ou non. Mais ce sera une source de satisfaction.» Le général Powell et Tony Robbins disent la même chose. On connaît la joie dans la vie lorsqu'on trouve sa véritable raison d'être et qu'on s'en inspire dans notre quotidien.

Le général Powell m'a également conseillé de tenir compte du rôle de l'argent pendant que je concrétisais ma vision, soit créer une entreprise de logiciels qui changerait le monde. Il m'a dit que le but des affaires n'était pas seulement de générer des bénéfices, mais aussi de faire le bien – tout en s'en tirant bien. L'accent mis sur la contribution de M. Robbins, même il y a 25 ans, m'a également fait une forte impression et a eu un impact sur ma vision des choses. Lorsque j'ai lancé Salesforce.com, je voulais accomplir trois choses: 1) créer un nouveau modèle informatique à l'intention des entreprises, ce qu'on appelle aujourd'hui l'«informatique en nuage»; 2) créer un nouveau modèle d'entreprise pour les logiciels d'affaires basés sur des abonnements; 3) créer un nouveau modèle philanthropique dans lequel la réussite d'une entreprise serait étroitement associée à sa capacité de donner en retour.

Quinze plus tard, il en a résulté une entreprise qui a complètement transformé l'industrie du logiciel et dont la capitalisation boursière est de plus de 35 milliards de dollars. Cependant, la meilleure décision que j'aie jamais prise a été d'injecter 1 % de nos capitaux propres, 1 % de nos bénéfices et 1 % du temps de nos employés dans le projet philanthropique de Salesforce Foundation. Nous avons ainsi pu verser plus de 60 millions de dollars en bourses à des organisations sans but lucratif partout dans le monde; plus de 20 000 de ces organismes ont utilisé gratuitement nos logiciels et nos

employés ont consacré plus de 500 000 heures de bénévolat à leur collectivité. Tout cela a été possible après que Tony m'eut aidé à concevoir les outils qui m'ont permis de préciser ce que je voulais vraiment accomplir, donner et devenir. Et rien ne m'a rendu plus heureux ni ne m'a apporté davantage de satisfaction et de joie dans la vie.

C'est pour cette raison que je me suis joint à Tony dans son association avec Swipeout, un projet sans but lucratif visant à offrir des repas à plus de 100 millions de personnes chaque année, à fournir de l'eau potable à plus de 3 millions de familles chaque jour, et à libérer de l'esclavage enfants et adultes.

J'ai incité mes parents, mes amis les plus proches et mes cadres supérieurs à assister aux séminaires de Tony afin qu'ils étudient son œuvre, et ils sont unanimes : « Tony Robbins est unique en son genre et nous avons de la chance qu'il fasse partie de notre vie. » Et maintenant, avec *L'ARGENT : L'art de le maîtriser*, Tony vous ouvrira la même porte qu'il a m'a ouverte. Je suis sûr qu'en l'ayant pour coach, vous aussi transformerez votre vie et trouverez la voie qui mène à tout ce que vous voulez vraiment !

— MARC BENIOFF
fondateur et PDG de Salesforce.com

SECTION 1

**BIENVENUE DANS LA JUNGLE :
LE VOYAGE DÉBUTE PAR CE
PREMIER PAS**

CHAPITRE 1.1

C'EST VOTRE ARGENT ! C'EST VOTRE VIE ! PRENEZ-EN LE CONTRÔLE

«L'argent est un bon serviteur, mais un mauvais maître.»

— SIR FRANCIS BACON

L'argent.

Peu de mots ont le pouvoir de faire naître des émotions aussi intenses chez l'être humain.

Un grand nombre d'entre nous refusent même de parler d'argent ! Comme la religion, le sexe ou la politique, le sujet est tabou à la table de la salle à manger et souvent interdit en milieu de travail. On peut discuter de la *richesse* lorsqu'on est en bonne compagnie, mais l'*argent* reste équivoque. C'est cru. C'est indiscret. C'est extrêmement personnel et très délicat. Les gens peuvent alors se sentir coupables s'ils en ont – ou honteux s'ils en manquent.

Mais qu'est-ce que cela signifie au juste ?

Pour certains d'entre nous, l'argent est vital et crucial, mais non primordial. C'est un simple outil, une source de pouvoir employée au service des autres et d'une vie bien remplie. D'autres sont à ce point consumés par l'appât du gain que cela les détruit ainsi que leur entourage. Certains sont même prêts à renoncer à des valeurs bien plus importantes : leur santé, leur temps, leur famille, leur dignité et parfois même leur intégrité.

Essentiellement, l'argent a trait au pouvoir.

Nous avons tous vu son pouvoir de créer ou de détruire. Il peut alimenter un rêve ou déclencher une guerre. On peut l'offrir en cadeau ou le brandir comme une arme. Il peut servir à exprimer l'esprit, sa créativité, des idées – ou sa frustration, de la colère, de la haine. Il peut influencer les gouvernements

et les individus. Certains se marient pour l'argent – et en découvrent ensuite le véritable prix.

Mais nous savons tous que, d'une certaine manière, l'argent n'est qu'une illusion. De nos jours, l'argent n'est même plus de l'or ou du papier; il se résume à des 0 et à des 1 dans les ordinateurs des banques. Qu'est-ce que c'est? C'est une métaphore ou un canevas, prenant le sens ou portant l'émotion que nous y projetons.

Au bout du compte, l'argent n'est pas ce que nous recherchons... n'est-ce pas? Nous cherchons les sentiments, les émotions que nous *croions* qu'il peut occasionner :

- un sentiment d'autonomie;
- de liberté;
- de sécurité;
- de pouvoir aider ceux qu'on aime et qui sont dans le besoin;
- d'avoir le choix, et
- *de nous sentir vivants.*

L'argent est assurément un moyen de transformer nos rêves en réalité.

Mais même si l'argent n'est qu'une perception – un concept abstrait –, on ne le voit pas ainsi lorsque nous n'en avons pas assez! Et une chose est certaine : **ou vous l'utilisez, ou il vous utilise. Ou bien vous maîtrisez l'argent ou, d'une certaine manière, il est votre maître!**

Votre relation à l'argent reflète votre relation avec le pouvoir. Est-ce un supplice ou une grâce? Un jeu ou un fardeau?

Lorsque j'ai choisi le titre de ce livre, quelques personnes ont été outragées, indignées par l'idée que l'argent puisse être un *jeu*. Comment pouvais-je employer un terme aussi frivole pour parler d'un sujet aussi sérieux! Mais bon, soyons réalistes. Comme vous le verrez dans les pages qui suivent, le meilleur moyen de changer votre vie est de trouver des gens qui ont déjà accompli ce à quoi vous rêvez et d'ensuite imiter leur comportement. Vous voulez maîtriser vos finances? Trouvez un maître de la finance et imitez sa façon de gérer son argent; vous aurez alors trouvé la voie qui mène au pouvoir.

Dès le début, je peux vous dire que j'ai interviewé un grand nombre des gens les plus riches de la planète, et la majorité *croit* que l'argent est un jeu. Pour quelle autre raison quelqu'un travaillerait-il 10 ou 12 heures par jour après avoir gagné des milliards de dollars? Et rappelez-vous que tous

les jeux ne sont pas frivoles. Ils sont un reflet de la vie. Certains individus restent assis dans les gradins, alors que d'autres jouent pour gagner. Comment jouez-vous ? Je tiens à vous rappeler que c'est un jeu auquel votre famille et vous ne pouvez pas vous permettre de perdre.

Voici ce que je vous promets : si vous poursuivez votre lecture et franchissez les 7 étapes simples présentées dans ce livre – étapes qui m'ont été inspirées par les joueurs financiers les plus prospères du monde –, vous et votre famille gagnerez au jeu de l'argent. Et vous gagnerez gros !

Mais pour gagner, vous devez connaître les règles et apprendre les meilleures stratégies de succès de ceux qui en ont déjà maîtrisé l'art.

La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez gagner du temps – des années en seulement quelques minutes – en apprenant tout simplement quels sont les pièges à éviter et les raccourcis à emprunter pour atteindre un succès durable. L'industrie financière s'efforce souvent de donner un caractère extrêmement complexe à ce sujet, mais en réalité, une fois que vous vous êtes familiarisé avec le jargon, c'est relativement simple. Ce livre offre une occasion de ne plus être une pièce sur l'échiquier et de devenir un joueur dans le jeu de l'argent. Je crois que vous serez très surpris par la facilité avec laquelle, fort des connaissances d'un initié, vous pourrez transformer votre vie financière et jouir de la liberté que vous méritez.

Donc, allons-y. Imaginez seulement ce que serait votre vie si vous maîtrisiez déjà cet art.

Qu'en serait-il si l'argent n'avait pas d'importance ?

Comment vous sentiriez-vous si vous n'aviez pas à vous soucier d'aller au bureau chaque matin, ou de payer des factures, ou d'économiser pour votre retraite ? Comment serait votre vie si vous pouviez la vivre à votre guise ? Que pourriez-vous tirer de la possibilité de lancer votre propre entreprise, et d'obtenir les moyens d'acheter une maison à vos parents et d'envoyer vos enfants à l'université, ou la liberté de parcourir le monde ?

Comment vivriez-vous si vous pouviez vous lever chaque matin en sachant que vous aurez assez d'argent pour répondre non seulement à vos besoins fondamentaux, mais aussi pour atteindre vos buts et réaliser vos rêves ?

En fait, un grand nombre d'entre nous continuerait à travailler parce que c'est ainsi que nous sommes faits. Mais nous le ferions dans une atmosphère de joie et d'abondance. Nous continuerions à travailler, mais ce ne serait plus

dans une ambiance de compétition acharnée. Nous travaillerions parce que nous le voulons, et non parce que nous le devons.

C'est cela, la liberté financière.

Mais est-ce un projet chimérique ? Est-ce vraiment à la portée de l'individu moyen – et plus important encore, vous – de faire de ce rêve une réalité ?

Que vous vouliez vivre comme 1 % de la population ou simplement connaître la paix de l'esprit en sachant que vous n'épuiserez pas votre épargne de votre vivant, sachez qu'il est possible de toujours trouver le moyen de gagner l'argent dont vous avez besoin. Comment ? Le secret de la richesse est simple : il suffit de trouver un moyen d'en faire plus pour les autres que n'importe qui. Devenez une ressource précieuse. Faites-en davantage. Donnez davantage. Soyez davantage. Servez davantage. Et vous aurez la possibilité de gagner davantage d'argent – que vous soyez le propriétaire du meilleur camion de cuisine de rue d'Austin au Texas, le vendeur-vedette de votre entreprise ou même le fondateur d'Instagram.

Mais ce livre n'a pas uniquement pour but de vous proposer une valeur ajoutée – je veux en fait vous aider à trouver ce que vous voulez vraiment : sécurité, indépendance ou liberté financière. Ce livre se propose d'améliorer dès maintenant votre qualité de vie en vous aidant à développer une habileté fondamentale que la grande majorité des Américains n'ont jamais développée : l'art de maîtriser l'argent. De fait, 77 % des Américains – trois personnes sur quatre – admettent leurs soucis financiers, mais seulement 40 % affirment avoir un programme de dépenses ou un plan d'investissement. **Un baby-boumeur sur trois a moins de 1 000 \$ d'économies !** Des sondages révèlent que moins d'un individu sur quatre fait confiance au système financier – et avec raison ! Et l'actionnariat n'a jamais été aussi bas, plus particulièrement chez les jeunes gens. Mais en réalité, on ne *gagne* pas la liberté. Comme vous le verrez, même les multimilliardaires tels que le réalisateur du *Parrain* Francis Ford Coppola, le boxeur Mike Tyson et l'actrice Kim Basinger ont tout perdu parce qu'ils n'ont pas appliqué les principes de base que vous apprendrez dans cet ouvrage. Vous devez être non seulement capable de conserver une partie de vos gains pour votre famille, mais plus important encore, vous devez aussi être capable de faire fructifier votre argent – d'en gagner pendant que vous dormez. **De consommateur, vous devez devenir propriétaire – et vous y arriverez en devenant investisseur.**

En fait, un grand nombre d'entre nous fait partie des investisseurs. Peut-être êtes-vous entré dans le jeu lorsque votre grand-mère vous a acheté quelques-unes de ses actions préférées au moment de votre naissance, ou parce que votre employeur vous a inscrit au plan 401(k)¹, ou peut-être êtes-vous devenu un investisseur lorsqu'un ami vous a dit d'oublier la boutique Kindle pour acheter plutôt des actions d'Amazon.

Mais est-ce assez ? Si vous lisez ces lignes, je suis prêt à parier que vous connaissez la réponse à cette question : absolument pas ! Il n'est pas nécessaire que je vous précise que le monde de l'investissement dans lequel ont évolué vos parents et vos grands-parents a changé. Tout était alors si simple : étudier, trouver un emploi, travailler d'arrache-pied et puis dénicher un meilleur emploi dans une plus grande entreprise. Ensuite, il suffisait de trouver une valeur ajoutée, de gravir l'échelle organisationnelle, d'investir dans des actions de la société et de prendre sa retraite avec pension. Vous vous rappelez ces régimes de retraite ? Une promesse de revenus sans fin jusqu'à la fin de vos jours ? Ce sont maintenant des vestiges du passé.

Vous et moi savons que ce monde n'existe plus. Désormais, nous vivons plus longtemps avec moins d'argent. De nouvelles technologies ne cessent d'apparaître en ligne, alimentant un système qui semble souvent conçu pour nous isoler de notre argent plutôt que de nous aider à le faire fructifier. Alors que j'écris ces mots, les taux d'intérêt sur nos économies frôlent zéro alors que les marchés fluctuent à la hausse et à la baisse, secoués comme des bouchons de liège sur l'océan. Entre-temps, nous avons devant nous un système financier aux choix limités et d'une complexité ahurissante. **Aujourd'hui, il existe plus de 10 000 fonds communs de placement, 1 400 différents fonds négociés en Bourse (FNB) et des centaines de bourses des valeurs partout dans le monde.** Il semble qu'on nous balance chaque jour de plus en plus d'« instruments » d'investissement complexes, un véritable méli-mélo d'acronymes : TGC (titre garanti par des créances), FPI (fiducie de placement immobilier), CD (certificat de dépôt), CETF (California Emerging Technology Fund)...

Et quoi encore ?

1. Système d'épargne-retraite par capitalisation très largement répandu aux États-Unis. Il tire son nom de la section 401(k) de l'*Internal Revenue Code (en)* (« Code fiscal »), texte principal du droit fiscal américain. Le régime enregistré d'épargne-retraite est l'équivalent canadien (NDÉ).

Les THF ? Cet acronyme signifie *transactions à haute fréquence*, où 50 à 70 % des dizaines de millions de transactions quotidiennes effectuées sur le marché sont générées par des systèmes informatiques de pointe extrêmement rapides. Qu'est-ce que cela signifie pour vous ? Il suffit d'une demi-seconde, ou d'environ 500 millisecondes (ms), pour cliquer sur votre souris et transmettre vos ordres en Bourse. En ce bref instant, les grands courtiers, au clavier de leurs superordinateurs, auront acheté et vendu des milliers de la même action des centaines de fois, réalisant des microprofits avec chaque transaction.

Michael Lewis, l'auteur du succès de vente *Flash Boys: A Wall Street Revolt*, a confié lors d'une entrevue à l'émission *60 Minutes* : « Le marché boursier américain, le plus emblématique des marchés du capitalisme mondial, est manipulé [...] par les bourses, les grandes banques de Wall Street et les transactions à haute fréquence [...] Les courtiers sont capables de déceler votre désir d'acheter des actions de Microsoft et de les acquérir devant vous pour vous les revendre aussitôt plus cher ! »

À quelle vitesse agissent-ils ? Une firme spécialisée dans les THF a dépensé un quart de milliard de dollars pour renforcer le réseau de fibres optiques entre Chicago et New York afin de réduire la durée de transmission de ses transactions de 1,4 milliseconde ! Mais même cela n'est pas encore assez rapide. Certaines transactions se font déjà en l'espace de microsecondes – un *millionième* de seconde. Bientôt, la technologie permettra d'effectuer des THF en nanosecondes – un *milliardième* de seconde. Entre-temps, on tapisse de câbles le fond des océans, et on parle même de drones alimentés à l'énergie solaire qui agiraient comme stations de relais à micro-ondes entre les bourses de New York et de Londres.

Si tout cela vous donne le vertige, sachez qu'il en est de même pour moi. Quelles chances avez-vous de rivaliser avec des robots volants qui fonctionnent à la vitesse de la lumière ? **Vers quoi devez-vous vous tourner pour vous retrouver dans ce labyrinthe de haute technologie et de choix à haut risque ?**

« Un expert, c'est un homme ordinaire qui donne son avis...
quand il n'est pas à la maison. »

— OSCAR WILDE

Le problème, c'est que lorsqu'il s'agit d'argent (et d'investissement), tout le monde a une opinion. Tout le monde a un tuyau. Tout le monde a

une réponse. Mais je vais vous avouer ceci : c'est rarement ce qui vous aidera vraiment. Avez-vous remarqué à quel point les croyances entourant l'argent sont similaires à celles entourant la religion et la politique ? Les conversations peuvent devenir intenses et émotives. Plus particulièrement en ligne, lorsque des gens sans réelles connaissances ou maîtrise du sujet font la promotion de leurs théories et critiquent les stratégies d'autrui avec véhémence, même s'ils n'ont jamais fait leurs preuves. C'est comme si un psychologue bourré de Prozac vous disait comment vous pourriez avoir une vie épanouie. Ou comme si une personne obèse vous conseillait sur la minceur et la mise en forme. J'ai tendance à répartir les experts entre deux catégories : ceux *qui joignent le geste à la parole* et ceux *qui sont de grands parleurs, mais de petits faiseurs*. Je ne sais pas ce que vous en pensez, mais j'en ai personnellement ras le bol d'entendre tous ces « experts » nous dire quoi faire alors qu'ils n'ont produit aucun résultat dans leur propre vie.

Si vous pensiez trouver dans ces pages un autre gourou de l'investissement multipliant les folles promesses, vous n'avez pas choisi le bon livre. Je laisse cela aux financiers fantaisistes qui vous exhortent à acheter les actions les plus en vogue, ou qui vous implorent d'économiser votre argent et de le placer dans un quelconque fonds commun de placement mythique. Vous connaissez ce genre de fonds qui vous promet des revenus composés annuels assurés de l'ordre de 12 %. **Ces gourous distribuent au compte-gouttes des conseils qui, souvent, n'ont aucun ancrage dans la réalité. De plus, il est fréquent qu'ils n'investissent même pas dans les produits qu'ils proposent.** Certains d'entre eux croient peut-être sincèrement qu'ils vous aident, mais les gens peuvent être sincères et avoir tort.

Je veux que vous sachiez que je ne suis pas l'un de ces « penseurs positifs » qui vous imposeront une fausse vision du monde. Je crois en l'intelligence. Vous devez voir les choses telles qu'elles sont, et non pires qu'elles ne le sont – cette vision de la vie vous sert simplement d'excuse pour ne rien faire. Vous me connaissez peut-être comme le « gars souriant aux grands dents » qui apparaît sur l'écran de votre télé, mais je ne suis pas ici pour vous dire de faire tout un tas d'affirmations – j'ai à cœur de vous aider à creuser profondément, à résoudre de vrais problèmes et à porter votre vie au prochain niveau.

Pendant 38 ans, j'ai été obsédé par la nécessité de trouver des stratégies et des outils qui pourraient instantanément changer la qualité de vie des

gens. J'ai prouvé leur efficacité en produisant des résultats mesurables là où d'autres ont échoué. Jusqu'à présent, j'ai rejoint plus de 50 millions de gens de 100 pays différents grâce à mes livres, mes vidéos et mes programmes audio, et 4 millions de plus lors d'événements en direct.

Je sais depuis le début que **le succès laisse des traces. Les gens qui réussissent dans les plus hautes sphères ne le doivent pas à la chance ; ils font simplement les choses différemment.** Je m'intéresse à ces gens : à ceux qui ont une soif insatiable d'apprendre, de s'épanouir et de prospérer. Mais comprenez-moi bien. Je ne me berce pas d'illusions. J'ai pleine conscience du fait qu'il y a très peu d'individus au monde à être en forme et en excellente santé, et à se maintenir dans cette condition. La majorité des gens n'ont pas connu des décennies d'amour et de passion dans leurs relations intimes, ni n'éprouvent un sentiment constant de joie et de gratitude. Très peu de gens aussi tirent parti des occasions d'affaires qui leur sont offertes. Et il y en a encore moins qui partent de zéro ou de presque rien pour finalement devenir financièrement libres.

Mais quelques-uns le font ! Quelques-uns *ont* des relations merveilleuses, sont animés d'une grande joie, sont très fortunés et habités d'une éternelle gratitude. J'ai étudié ***les rares individus qui agissent comparativement au grand nombre d'entre eux qui ne font que parler.*** Si vous cherchez des obstacles, ce qui *ne fonctionne pas* est toujours disponible. Mais *ce qui fonctionne* aussi ! Je suis un chasseur d'excellence humaine. Je cherche ces individus qui rompent avec les normes et qui nous montrent à tous ce qui est vraiment possible. J'apprends ce que font différemment ces quelques personnes extraordinaires et, ensuite, je les imite. Je découvre ce qui fonctionne, et puis je le clarifie, le simplifie et le systématise de manière à aider les gens à aller de l'avant.

Depuis les jours sombres de 2008, lorsque le système financier mondial a frôlé l'effondrement, je n'ai eu de cesse de trouver un moyen d'aider les gens ordinaires à prendre le contrôle de leur argent et à lutter contre un système qui leur est souvent défavorable. Le problème perdure, et il y a vraiment peu d'amélioration malgré les prétendues réformes adoptées au Capitole de Washington. Dans certains domaines, les choses ont empiré. Pour trouver des réponses, j'ai interviewé 50 des acteurs les plus brillants et les plus influents dans le monde de l'argent. Dans cet ouvrage, aucun maître à penser ne vous livrera son message, comme je ne vous ferai pas part de mes opinions. Les maîtres du jeu s'adresseront plutôt directement à vous : des milliardaires qui ont su s'édifier, des lauréats de prix Nobel et des barons de

la finance. Voici quelques-uns des maîtres de l'argent que vous découvrirez dans les pages qui suivent :

- John C. Bogle, un sage de 85 ans, fort de 64 années d'expérience dans le marché boursier et fondateur du Vanguard Group, la plus grande société de fonds communs de placement du monde ;
- Ray Dalio, fondateur de la plus grande société de fonds spéculatifs du monde, avec des actifs de 160 milliards de dollars ;
- David Swensen, l'un des plus grands investisseurs institutionnels de tous les temps, qui a fait passer l'actif de la fondation de l'université Yale de 1 milliard à 23,9 milliards de dollars en moins de deux décennies ;
- Kyle Bass, un investisseur qui a converti 30 millions en 2 milliards de dollars pendant la crise des prêts hypothécaires à risque ;
- Carl Icahn, qui a été plus performant que Warren Buffett, le marché et pratiquement tout le monde au cours des derniers cycles de un, cinq et dix ans ;
- Mary Callahan Erdoes, que plusieurs considèrent comme la femme la plus puissante du monde de la finance. Elle supervise des actifs de plus de 2,5 billions de dollars à titre de PDG de J.P. Morgan Asset Management ; et
- Charles Schwab, qui a été à la tête d'une révolution ayant pour but d'ouvrir les portes de Wall Street aux investisseurs individuels, et dont l'entreprise emblématique gère maintenant 2,38 billions de dollars.

Je vous présenterai ces maîtres et bien d'autres grands personnages qui obtiennent des résultats constants, décennie après décennie, malgré les fluctuations du marché, pendant les cycles d'expansion ou de ralentissement. Ensemble, nous découvrirons les secrets au cœur de leur succès comme investisseurs et nous verrons comment les appliquer même à la somme la plus modeste.

J'ai écrit ce livre en me basant sur la sagesse intemporelle des plus grands investisseurs du monde. Après tout, nul ne sait comment se comportera l'économie au moment où vous le lirez. Serons-nous en période d'inflation ou de déflation ? Le marché sera-t-il à la hausse ou à la baisse ? **Il s'agit de savoir comment survivre et prospérer, peu importe la conjoncture du marché. Ces vrais experts vous expliqueront comment y arriver.** De plus, ils ouvriront leur portefeuille pour vous montrer la composition des titres de placement sur lesquels ils s'appuient pour traverser toutes les tempêtes.

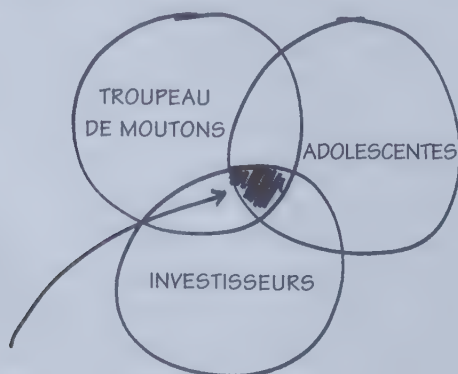
Et ils répondront à cette question : si vous ne pouviez laisser d'argent à vos enfants, mais seulement quelques principes, quels seraient-ils ? Cela pourrait représenter le plus gros des héritages, et il n'est pas nécessaire que vous soyez l'un de leurs enfants pour le toucher !

« Le secret pour avancer, c'est de commencer. »

— MARK TWAIN

Préparez-vous, car nous sommes sur le point d'entreprendre un périple où nous vivrons les sept étapes simples menant à la sécurité, à l'indépendance et à la liberté financière ! Que vous soyez un enfant de ce millénaire qui débute à peine, un baby-boum d'âge mûr qui songe à la retraite ou un investisseur chevronné qui souhaite maintenir son rendement, cet ouvrage vous offre un plan pratique pour établir et atteindre vos buts financiers et vous défaire des comportements limitatifs qui pourraient vous empêcher de connaître la véritable abondance.

Nous explorerons la psychologie de la richesse, un sujet que j'ai étudié et enseigné pendant près de quatre décennies. Nous aborderons les erreurs communes des gens à propos de l'argent en mettant le doigt sur ce qui les freine dans leur élan à suivre même les plans les mieux établis. Et pour que vous obteniez les résultats que vous souhaitez, j'ai consulté les meilleurs économistes comportementaux afin de trouver **des solutions vraiment efficaces – de petits et simples accommodements qui déclencheront automatiquement chez vous des comportements qui nécessitent de la discipline chez les autres ; des stratégies qui peuvent faire la différence entre une retraite confortable ou la mort sans le sou.**



« PARCE QUE TOUT LE MONDE LE FAIT... »

Regardons les choses en face : un grand nombre d'individus compétents et intelligents ont délaissé cet aspect de l'argent, parce qu'il semble trop compliqué et accablant. L'une des premières personnes à qui j'ai confié ce manuscrit à des fins de révision est Angela, une amie brillante qui a accédé à la maîtrise dans de nombreux domaines de sa vie, mais jamais dans celui de l'argent. Elle m'a dit que les gens la trouvaient extraordinaire parce qu'elle avait parcouru 20 000 milles marins en voilier sur certaines des mers les plus agitées. Mais elle savait qu'elle négligeait ses finances et cela l'embarrassait.

« Ça me semblait tellement obscur, et je ne pouvais pas être compétente dans ce domaine. Je me sentais vaincue d'avance et j'ai donc laissé tomber, même si ce n'est pas dans ma nature. »

Mais Angela a découvert qu'en franchissant les sept étapes simples exposés dans ce livre, elle pourrait enfin prendre ses finances en main, aisément et sans trop d'efforts ! « Ça alors ! Je peux épargner en prévision de l'avenir uniquement en renonçant à quelques petites choses qui ne m'apportent aucune joie », m'a-t-elle dit. Lorsqu'elle a commencé à penser à économiser, elle a mis en place un programme de placements automatiques et, parvenue au chapitre 2.8, elle avait déjà transformé sa vie.

Quelques jours plus tard, elle est venue me voir et m'a dit : « Je viens d'acheter ma toute première voiture neuve. »

Je lui ai demandé : « Comment as-tu fait ? »

Elle m'a répondu : « J'ai calculé que ma vieille voiture me coûtait davantage d'argent en réparations et en essence que le financement d'une voiture neuve ! » Vous auriez dû voir son visage lorsqu'elle s'est glissée derrière le volant d'une rutilante Jeep Wrangler d'un blanc nacré.

Je veux donc que vous sachiez que ce livre ne porte pas uniquement sur la façon de s'assurer une retraite confortable, mais aussi sur la manière d'obtenir dès aujourd'hui la qualité de vie que vous souhaitez et méritez. Vous pouvez vivre selon vos propres conditions tout en consolidant votre potentiel de qualité de vie ! Le sentiment de confiance, de contrôle de sa destinée, de puissance intérieure que vous éprouvez lorsque vous maîtrisez cet aspect de votre vie s'étendra à tout le reste : votre carrière, votre santé, vos émotions et vos relations ! Votre manque de confiance vis-à-vis de l'argent influe inconsciemment sur votre confiance dans d'autres domaines. La prise en main de vos finances vous dote des moyens nécessaires et vous donne envie de relever d'autres défis !

Qu'est-ce qui nous bloque la voie vers la liberté financière? Pour un grand nombre d'entre nous, dont mon amie Angela, c'est le sentiment d'être dépassé. On nous a enseigné à penser que «c'est trop complexe» ou «ce n'est pas ma spécialité». Franchement, le système est *conçu* pour dérouter, de manière que vous abandonniez le contrôle de vos finances à des «professionnels» qui touchent des honoraires très élevés en vous laissant dans l'ignorance. Dans les chapitres qui suivent, vous apprendrez à éviter que cela se produise et, plus important encore, je vous démontrerai qu'investir dans le but de trouver la liberté n'est absolument pas compliqué.

L'une des raisons derrière la réussite de certains individus, c'est leurs connaissances que les autres n'ont pas. Vous payez votre avocat ou votre médecin pour des connaissances et des habiletés que vous n'avez pas. Ils ont également leur propre jargon qui les isole parfois du reste du monde.

Par exemple, dans le monde médical, vous pourriez apprendre qu'il y a eu 225 000 «décès iatrogènes» au cours de la dernière année. Selon le *Journal of the American Medical Association (JAMA)*, les causes iatrogènes de mortalité viennent en 3^e place aux États-Unis. *Iatrogène*. Ce mot ne vaut-il pas 100 \$? Il semble important, mais que veut-il dire au juste? S'agit-il d'une maladie tropicale rare? D'une mutation génétique? Non, *iatrogène* qualifie en fait un décès occasionné par un médecin, un hôpital ou un traitement médical inapproprié ou inutile.

Pourquoi ne le disent-ils pas carrément? Parce que l'emploi de termes clairs, faciles à comprendre pour le profane, pourrait causer du tort à l'institution médicale. Le monde financier a également son jargon, où des mots spéciaux désignent en réalité des frais additionnels, déguisés sous un langage vous empêchant de comprendre qu'on vous soutire beaucoup plus d'argent que vous ne pourriez l'imaginer.

J'espère que vous me permettrez d'agir simultanément comme guide et traducteur pendant ce voyage dans le monde de la finance. Ensemble, nous déchiffrerons le code et lèverons le voile sur la complexité de ce milieu, où nous avons l'impression d'être de purs étrangers.

De nos jours, tellement d'information circule que même les investisseurs les plus avisés pourraient se sentir submergés. C'est d'autant plus vrai si on nous bombarde de données incompatibles avec nos besoins. Supposons que vous éprouviez une légère douleur thoracique et que vous tapiez le mot *heart* (pour *cœur*) sur Google. Qu'obtenez-vous? Pas des renseignements sur la crise cardiaque. Non, on trouve d'abord des articles sur Heart, un groupe

musical de rock qui n'a produit aucune chanson à succès depuis une vingtaine d'années. En quoi cela vous aide-t-il?

Je me propose de vous servir en devenant votre moteur de recherche financier personnel – un moteur de recherche *intelligent* qui saura filtrer toute l'information financière superflue, et souvent dangereuse, de manière à vous livrer des solutions claires et simples.

Avant même de vous en rendre compte, vous aussi serez un initié. Vous apprendrez que la chasse au rendement n'est jamais rentable, pourquoi personne ne peut atteindre à long terme une croissance supérieure à celle du marché², et pourquoi la grande majorité des experts financiers n'ont pas la responsabilité légale de vous servir au mieux de vos intérêts. C'est fou, non? Vous apprendrez pourquoi les taux de rendement annoncés par rapport aux fonds communs de placement ne sont pas les bénéfices que vous touchez réellement. Vous découvrirez des solutions qui pourront littéralement ajouter des millions de dollars à vos revenus d'investissement au cours de votre vie – des études statistiques révèlent que vous pouvez économiser entre 150 000 et 450 000 \$ uniquement en appliquant les principes exposés dans la section 2 de ce bouquin! Vous remettrez de l'argent dans vos poches, au lieu de celles des «usines d'honoraires». Vous découvrirez également un moyen éprouvé de faire fructifier votre argent tout en protégeant à 100 % votre capital, exonéré d'impôts de surcroît (avec l'aval de l'Internal Revenue Service, ou l'I. R. S., aux États-Unis). Ce véhicule est enfin disponible pour un investisseur individuel tel que vous.

Et voici ce qui distingue vraiment ce livre : je ne vous parle pas uniquement des stratégies d'investissement qu'utilisent les personnes richissimes, mais qui sont hors de votre portée; j'ai également trouvé des moyens de les rendre abordables, accessibles à tous! Pourquoi les rares privilégiés seraient-ils les seuls à profiter d'occasions extraordinaires? N'est-il pas temps que nous nivelions le terrain de jeu des dollars?

Rappelez-vous : *c'est votre argent*, et il est temps pour vous d'en *prendre le contrôle*.

«L'inspiration d'un moment vaut l'expérience d'une vie.»

— OLIVER WENDELL HOLMES SR

2. Sauf quelques «licornes», un groupe minuscule et exclusif de «sorciers de la finance» auxquels l'ensemble de la population n'a pas accès, mais que je vous présenterai dans les chapitres qui suivent.

Avant de continuer, voici un mot sur ma motivation à écrire ce livre. Si vous avez suivi la couverture médiatique de mon travail au fil des ans, ou lu l'un de mes précédents ouvrages, vous connaissez probablement mon rendement antérieur en matière de changements majeurs mesurables – en aidant les gens à perdre de 13,5 à 135 kilos, en transformant des relations qui semblaient désespérées, en aidant des dirigeants à assurer une croissance d'entreprise de l'ordre de 30 à 130 %. J'ai également aidé des gens à surmonter d'énormes tragédies – des couples ayant perdu un enfant et des soldats souffrant d'un état de stress post-traumatique à leur retour d'Afghanistan. **J'ai la passion d'amener les gens à franchir une étape décisive dans leurs relations, leurs émotions, leur santé, leur carrière et leurs finances.**

Pendant quatre décennies, j'ai eu le privilège d'accompagner des gens de tous les horizons, incluant certains des hommes et des femmes les plus influents de la planète. J'ai travaillé avec des présidents des États-Unis ainsi qu'avec des présidents de petites entreprises. J'ai aidé des champions sportifs à améliorer leur performance, du hockeyeur Wayne Gretzky lors de mes débuts au monstre sacré actuel du tennis féminin, Serena Williams. J'ai eu le privilège de travailler avec des acteurs primés, du flegmatique Leonardo DiCaprio au chaleureux Hugh Jackman. Mon travail a influé sur la vie et la performance de grands musiciens, d'Aerosmith à Green Day, en passant par Usher, Pitbull et LL Cool J (« Ladies Love Cool James », ou le rappeur James Todd Smith III).

J'ai également accompagné des chefs d'entreprises milliardaires, tels que le magnat des casinos Steve Wynn et le génie d'Internet Marc Benioff. En fait, Marc a quitté son emploi chez Oracle et a entrepris d'ériger Salesforce.com après avoir assisté, en 1999, à l'un de mes séminaires, « Libérez le pouvoir qui est en vous ». Aujourd'hui, son entreprise vaut 5 milliards de dollars et a été nommée « entreprise la plus innovatrice du monde » par le magazine *Forbes* quatre années consécutives. Il est donc clair que **ce n'est pas la motivation que mes clients viennent chercher auprès de moi. Ils en ont déjà beaucoup.** Je leur offre plutôt des stratégies qui les aident à passer à un niveau supérieur et à se maintenir au sommet.

Dans l'arène financière, j'ai eu depuis 1993 l'honneur d'accompagner Paul Tudor Jones II, l'un des 10 plus grands négociateurs financiers de l'histoire. Paul a prédit le lundi noir krach survenu en 1987 – qui demeure la journée (19 octobre) du plus gros fléchissement des cours des actions en Bourse de tous les temps (en pourcentage). Alors que les marchés s'effondraient partout

dans le monde et que tous perdaient leur chemise, Paul a pratiquement doublé l'avoir de ses investisseurs. Il a répété cet exploit en 2008, leur assurant un rendement de près de 30 % alors que les marchés fléchissaient de moitié! Je travaille à saisir l'essence des principes qui orientent toutes les décisions de Paul. Je les synthétise ensuite en un système qu'il utilise chaque jour, et plus important encore, dans des moments critiques.

Je ne suis pas un coach qui prône la pensée positive. C'est plutôt le contraire: je suis un accompagnateur qui peut réagir à n'importe quelle situation. J'ai côtoyé Paul et je l'ai observé effectuer des transactions dans un marché aux allures de montagnes russes. De la bulle technologique de la fin des années 1990 aux attentats du 11 septembre. De la croissance du marché immobilier et de la crise des prêts hypothécaires à risque à l'effondrement des marchés en 2008. J'ai également été présent pendant la crise de la dette européenne qui a suivi, ainsi qu'en 2013 lorsque le cours de l'or a connu son plus important fléchissement en une seule journée depuis trois décennies.

Malgré la diversité de ces défis financiers, en 28 années consécutives, Paul n'a jamais essuyé une perte. J'ai travaillé avec lui pendant les 21 dernières années de cette période. Son habileté est sans égale lorsqu'il s'agit de trouver le chemin de la victoire. J'ai eu le privilège de me trouver à ses côtés alors qu'il gagnait constamment de l'argent, peu importe la volatilité du marché. Près de lui, j'ai appris à connaître le véritable monde de l'investissement et à comprendre les prises de décision en période de crise, ce qu'une centaine de programmes de MBA ne m'aurait pas apporté.

J'ai aussi eu la chance incroyable de non seulement travailler avec Paul, mais de le compter parmi mes plus chers amis. Ce que j'aime et respecte de lui, c'est non seulement sa réussite financière, mais sa très haute philanthropie. Au fil des ans, j'ai pu l'observer ériger la fondation Robin Hood à partir d'une idée toute simple: harnacher le pouvoir des marchés libres pour atténuer la pauvreté à New York. Il en a fait ce que le magazine *Fortune* a qualifié d'«une des organisations philanthropiques les plus novatrices et influentes de notre temps». À ce jour, Robin Hood a distribué plus de 1,45 milliard de dollars sous forme de subventions et d'initiatives, transformant ainsi des millions de vies.

J'ai également appris quelques leçons en cours de route, parfois douloureusement à force de tâtonnements – que ce livre se propose de vous aider à éviter dans la mesure du possible. Mon passage à Wall Street m'a laissé des cicatrices. J'ai introduit une société en Bourse à l'âge de 39 ans et

j'ai vu mon actif net personnel monter en flèche à plus de 400 millions de dollars en quelques semaines seulement – et puis s'évanouir brutalement avec l'éclatement de la bulle technologique en 2000 !

Mais cette « correction » du marché boursier n'était rien en comparaison de tout ce que nous avons traversé ces dernières années. L'effondrement de 2008-2009 a été la pire crise économique depuis la Grande Dépression de 1929. **Vous rappelez-vous comment vous vous êtes senti lorsque notre monde financier a semblé toucher à sa fin ?** L'indice Dow Jones a dégringolé de 50 %, entraînant avec lui votre régime de retraite. Le marché immobilier s'est effondré et la valeur de votre résidence a peut-être chuté de 40 % ou plus. Des millions de gens ont perdu les économies de toute une vie de dur labeur, et des millions de plus ont perdu leur emploi. Pendant ces terribles mois, j'ai reçu plus d'appels téléphoniques de gens qui avaient besoin d'aide que jamais auparavant. Des coiffeurs pour hommes et des milliardaires m'ont parlé. Des gens m'ont dit qu'ils allaient perdre leur maison, que leurs économies s'étaient envolées, que leurs enfants ne pourraient pas fréquenter l'université. Cela m'a fendu le cœur, car je savais exactement ce qu'ils ressentaient.

J'ai travaillé dur et le succès financier a été ma récompense, mais cela n'a pas toujours été le cas. J'ai été élevé par quatre pères plutôt différents dans la poussiéreuse Vallée de San Gabriel, en Californie. Je me souviens très clairement qu'enfant, je ne répondais pas au téléphone ou à la porte, parce que je savais qu'il s'agissait d'un agent de recouvrement pour lequel nous n'avions pas d'argent. Adolescent, aller à l'école affublé de vêtements payés 25 cents dans une friperie me gênait. Et les enfants savent être méchants envers celui qui n'est pas dans le vent.

De nos jours, s'habiller dans une friperie est *cool* – allez comprendre ! Et ma première voiture, une Volkswagen 1960 déglinguée, n'avait pas de marche arrière ; je devais donc la stationner sur une rue inclinée. Je n'avais jamais assez d'argent pour l'essence. **Heureusement, je n'adhérais pas à la théorie selon laquelle la vie est ainsi faite. J'ai trouvé un moyen de surmonter mes difficultés.** Étant donné mes propres expériences, je ne supporte pas de voir quelqu'un souffrir. Cela me rend fou. Et 2008 a apporté plus de souffrances économiques inutiles que j'en avais jamais vues au cours de ma vie.

Immédiatement après l'effondrement du marché boursier, tout le monde voulait améliorer le système. J'ai attendu qu'on tienne ces promesses

de changement, mais des années plus tard, tout était encore pareil. Et plus j'en apprenais sur les causes de la crise financière, plus je fulminais. Personnellement, j'ai atteint un point tournant lorsque j'ai vu *Inside Job*, gagnant de l'oscar du meilleur documentaire, dont Matt Damon assure la narration. Il dresse le portrait des bandits de Wall Street qui ont pris des risques fous avec notre argent et qui ont pratiquement provoqué l'effondrement de l'économie. Et de quelle peine ont-ils écopé? Ils ont été tirés d'affaire par nous, les contribuables, et d'une manière ou d'une autre, ces mêmes individus ont été chargés de redresser la situation. À la fin du film, je bouillais de frustration, mais j'ai étouffé ma colère par cette question : *Que puis-je faire?*

La réponse : écrire ce livre.

« Il n'y a pas d'ami plus fidèle qu'un livre. »

— ERNEST HEMINGWAY

Cela n'a pas été une décision facile. Je n'avais entrepris aucun projet d'écriture important depuis près de 20 ans. L'an dernier, en moyenne, je me trouvais dans un avion tous les 4 jours et je me suis rendu dans plus de 15 pays. Je dirige une douzaine d'entreprises et un organisme à but non lucratif. J'ai quatre enfants, une femme extraordinaire, et une mission qui me passionne. Ma vie est bien remplie, c'est le moins qu'on puisse dire. Tant *Pouvoir illimité* que *L'Éveil de votre puissance intérieure* ont été des *best-sellers* internationaux, et cela a été extrêmement gratifiant, mais je n'avais plus éprouvé l'envie d'écrire jusqu'à maintenant. Pourquoi? J'adore les événements en direct! J'aime cette expérience d'immersion totale, l'immédiateté et la capacité de communiquer avec 5 000 à 10 000 personnes à la fois, d'approfondir mon sujet et de mobiliser leur attention soutenue pendant 50 heures au cours d'un week-end. D'autant plus à une époque où la majorité des gens ont de la difficulté à rester assis pendant 3 heures pour regarder un film dont la réalisation a coûté 300 millions de dollars.

Je me rappelle distinctement Oprah Winfrey me révélant son incapacité de rester assise pendant plus de deux heures – et que 12 heures plus tard elle était debout sur une chaise et criait devant la caméra : « C'est l'une des plus belles expériences de ma vie ! » Usher m'a dit qu'il adorait mon travail, mais qu'il n'arriverait certainement pas à participer à un atelier pendant tout un week-end. Tout comme Oprah, cela a été un grand moment de son existence. Cinquante heures plus tard, il m'a dit : « C'est comme si j'avais assisté à l'un

des meilleurs concerts de ma vie! Je prenais frénétiquement des notes, et vous m'avez fait rire à en tomber de ma chaise!»

Mes événements en direct sont remplis de tellement d'émotion, de musique, d'excitation et de profonde introspection que les gens ont envie de passer sérieusement à l'action. Ils ne font pas que penser, ou ressentir des choses, ils *changent*, ils *se transforment*. De plus, mon langage corporel et ma voix jouent un rôle essentiel dans mon style d'enseignement. Donc, je dois l'admettre, lorsque je m'assois pour coucher des mots sur une feuille de papier, je me sens comme si un bâillon me couvrait la bouche et comme si j'avais une main attachée derrière le dos! Et puis zut, j'estime pouvoir rejoindre plus de 10 millions de personnes par le biais d'une seule vidéo.

Alors, qu'est-ce qui m'a fait changer d'avis?

La crise financière a été extrêmement douloureuse, mais elle nous a également poussés à réévaluer ce qu'il y a de plus important dans notre vie – des choses qui n'ont rien à voir avec l'argent. **Il était temps de revenir à l'essentiel, aux valeurs qui nous ont déjà soutenus pendant des périodes difficiles.** En ce qui me concerne, cela m'a rappelé l'époque où, sans domicile fixe, je dormais dans ma voiture et cherchais un moyen de changer ma vie. Et quel moyen ai-je trouvé? Les livres! Ils m'ont aidé à m'affirmer. J'ai toujours été un lecteur avide: jeune homme, j'avais décidé de lire un livre par jour. J'avais compris que les leaders sont des lecteurs. J'ai suivi un cours de lecture rapide. Je n'ai pas tout à fait lu un livre par jour, mais au bout de 7 ans, j'en avais dévoré plus de 700 afin de trouver les réponses qui m'aideraient et qui aideraient les autres. J'ai lu des ouvrages traitant de psychologie, de gestion du temps, d'histoire, de philosophie et de physiologie. Je voulais tout savoir sur ce qui pourrait améliorer immédiatement ma qualité de vie, ainsi que celle de tout le monde.

Mais les livres que j'ai lus lorsque j'étais très jeune m'ont le plus marqué. Ils m'ont permis de m'échapper d'un monde douloureux: un monde qui n'offrait aucun avenir intéressant. Ils m'ont transporté dans un univers rempli de possibilités illimitées. Je me rappelle le passage d'un essai de Ralph Waldo Emerson portant sur l'auto-développement: «Il arrive un temps dans l'éducation de tout homme où il acquiert la conviction que la jalousie est de l'ignorance, que l'imitation est du suicide et que, pour le meilleur et pour le pire, il doit en prendre sa part.» Je garde également un souvenir vivace d'un livre du philosophe James Allen, intitulé *L'homme est le reflet de ses pensées*, titre inspiré d'un proverbe biblique: «Car tel l'homme pense en son cœur,

tel il est. » (Proverbes 23,7) Je l'ai lu à **une époque où mon esprit était un champ de bataille respirant la peur. Il m'a enseigné que tout ce que nous créons dans notre vie commence par une pensée.**

J'ai dévoré les biographies de grands leaders, de grands penseurs, de grands *faiseurs*, tels qu'Abraham Lincoln, Andrew Carnegie, John F. Kennedy et Viktor Frankl. J'ai compris que les grands hommes et femmes du monde avaient connu une douleur et une souffrance beaucoup plus intenses que la mienne. Ils n'avaient pas seulement eu de la chance, ni n'avaient même été choyés par le hasard ; il y avait plutôt quelque chose en eux, une force invisible qui ne les laissait pas se contenter de moins que ce qu'ils pouvaient faire, être ou donner. **J'ai vu qu'une biographie n'est pas synonyme de destinée ; que mon avenir n'avait pas le visage de mon passé.**

Se trouve également parmi mes favoris un classique américain datant de 1937, *Réfléchissez et devenez riche* de Napoleon Hill. Au début du 20^e siècle, M. Hill a consacré deux décennies à interviewer 500 des individus les plus accomplis du monde – dont Andrew Carnegie, Henry Ford, Theodore Roosevelt, Thomas Edison – afin de percer leur mystère. Il a découvert qu'ils ne perdaient jamais de vue leurs buts et qu'ils partageaient avec eux une combinaison de désir brûlant, de foi et de persévérance. Le message de Napoleon Hill affirmant que les gens ordinaires peuvent surmonter tout obstacle au succès a donné espoir à une génération de lecteurs qui peinaient à traverser la Grande Dépression. *Réfléchissez et devenez riche* est devenu l'un des plus grands succès de librairie de tous les temps.

La quête de Napoleon Hill est devenue une inspiration pour moi. Tout comme son classique, le présent ouvrage s'inspire de cette quête de ce qu'il y a de mieux chez les meilleurs de ce monde, de Warren Buffett à Sir Richard Branson – et aussi chez l'homme que les experts de son domaine ont appelé l'Edison de notre époque : Ray Kurzweil, l'inventeur du synthétiseur électronique et du premier logiciel de reconnaissance vocale ; c'est lui qui est derrière Siri sur votre iPhone. Il a conçu un appareil qui permet aux aveugles de traverser la rue, de lire des panneaux routiers et un menu. Aujourd'hui, Ray est directeur du développement technique chez Google. Mais je voulais écrire un livre qui irait au-delà de la psychologie et de la science de la réussite et proposer un plan réel et de véritables outils que vous pourriez utiliser pour créer un meilleur avenir pour vous-même et votre famille. Je voulais en faire un guide, un canevas, un manuel du propriétaire dans notre nouvelle économie.

Alors que je commençais à me familiariser de nouveau avec le pouvoir des livres, j'ai pensé : *Il faut que je présente ces réponses d'une manière qui les rende accessibles à tous*. Et grâce à la technologie moderne, cet ouvrage a quelques excellents avantages pour vous aider à avancer. Il renferme des segments électroniques. Vous pouvez aller en ligne et voir certains des hommes et des femmes que j'ai interviewés et les entendre parler. Nous avons conçu une application qui vous guidera tout au long des sept étapes simples de manière que vous appreniez non seulement les concepts, mais que vous poursuiviez jusqu'au bout et accédiez à la liberté financière que vous méritez vraiment.

Soit dit en passant, **lorsque je me suis lancé dans cette aventure, les gens m'ont dit que j'étais fou**. Un grand nombre de pseudo-experts – et même d'amis ! – ont affirmé qu'il fallait que je sois cinglé pour espérer démystifier le monde de la finance et le rendre accessible au commun des mortels. Même mon éditeur m'a supplié de choisir un autre sujet.

Mais je savais que je pouvais mener ce projet à bien si je trouvais les meilleures voix pour me guider. La plupart des gens que j'ai interviewés ne donnent pas d'entrevues, ou c'est extrêmement rare. On peut les entendre à Davos, en Suisse, lors du Forum économique mondial ou du Conseil des relations étrangères, mais transmettre leurs connaissances au grand public est une première pour eux. Et communiquer leurs idées éclairées de manière qu'elles soient utiles à tous est devenu la mission de ce livre.

J'ai eu l'honneur d'entretenir d'excellentes relations avec certaines des personnes les plus influentes du monde : des amis haut placés ont eu l'amabilité de faire quelques appels en mon nom. Et j'ai bientôt vu les portes s'ouvrir devant moi, me donnant ainsi accès aux maîtres du jeu.

« Bienvenue dans la jungle... »

(Welcome to the Jungle)

— GUNS N' ROSES

Donc, par où commencer ? J'ai décidé de m'entretenir tout d'abord avec un homme inconnu de la majorité, même si on le considère comme le Steve Jobs de l'investissement. Mais posez la question à tout leader financier, aussi bien la présidente du Conseil des gouverneurs de la Réserve fédérale américaine que le directeur d'une banque d'investissement ou le président des États-Unis : ils connaissent tous Ray Dalio. Ils lisent son bulletin d'information hebdomadaire. Pourquoi ? Parce que les gouvernements l'appellent pour lui demander quoi faire, et il investit leur argent. Les caisses de retraite et

les compagnies d'assurance aussi ! Il a fondé Bridgewater Associates, la plus grande société mondiale de placements spéculatifs, avec des actifs sous gestion d'une valeur de 160 milliards de dollars alors qu'une grande firme de fonds spéculatifs n'en gère habituellement que 15 milliards. Il fut une époque où il fallait avoir une valeur nette de 5 milliards de dollars et un investissement initial de 100 millions uniquement pour franchir le seuil de cette société. Mais ne vous donnez pas la peine d'essayer d'y mettre le pied ; en ce moment, il ne prendra pas votre argent – ni celui de qui que ce soit.

Rien ne destinait Ray Dalio à cette carrière. Il est né dans l'arrondissement de Queens, à New York, d'un père musicien de jazz et d'une mère au foyer. Il a d'abord travaillé comme caddie et c'est sur le terrain de golf local qu'il a glané ses premiers bons tuyaux d'investissement. Au moment d'écrire ces lignes, il vaut 14 milliards de dollars et se trouve au 31^e rang des hommes les plus riches des États-Unis. Comment a-t-il fait ? Il faut que je le découvre ! Voici un homme dont le fonds Pure Alpha, selon le magazine *Barron's*, n'a perdu de l'argent que 3 fois en 20 ans et qui, en 2010, a généré un rendement de 40 % pour ses principaux clients. Depuis que ce fonds existe (1991), il a produit un rendement annuel composé de 21 % (avant les frais). S'il y avait quelqu'un à qui j'avais envie de demander : « Est-ce que l'investisseur moyen peut encore gagner de l'argent dans ce marché fou et volatil ? » c'était bien Ray. Donc, lorsqu'il m'a répondu qu'« il n'y a aucun doute possible », j'ai dressé l'oreille. Et vous ?

Il n'est pas très facile d'approcher Ray. Mais il savait déjà qui j'étais et il était un admirateur de mon œuvre. Un après-midi, je me suis assis avec lui dans sa maison étonnamment modeste située sur une île boisée au large de la côte du Connecticut. Il est allé droit au but, me disant que les investisseurs individuels comme vous peuvent gagner – mais seulement s'ils ne tentent pas de battre les pros à leur propre jeu.

« Ce qu'ils doivent savoir, Tony, c'est qu'ils *peuvent* gagner, a-t-il dit. Mais c'est impossible si l'on tente de contourner le système. Il ne faut même pas y songer. J'ai 1 500 employés et 40 ans d'expérience, et cela reste un jeu difficile pour *moi*. **C'est comme jouer au poker avec les meilleurs joueurs de la planète.** »

Ray a 65 ans et s'exprime avec un léger accent new-yorkais. Il agite les mains tel un chef d'orchestre lorsqu'il parle. Il m'a rappelé que le poker, tout comme le marché boursier, est un jeu à somme nulle. Pour chaque gagnant, il doit y avoir un perdant. « Dès que vous entrez dans le jeu, vous ne jouez pas

seulement contre des types assis autour d'une table. C'est un jeu qui se joue à l'échelle mondiale, et seul un petit pourcentage de gens y gagne beaucoup d'argent, a-t-il dit. Donc, je dirais à vos investisseurs, des gens ordinaires : croyez-moi, vous n'avez pas envie de jouer à ce jeu.»

J'ai demandé à Ray : «Si vous dites aux gens qu'ils ne peuvent pas rivaliser avec les grands, devraient-ils y penser à deux fois avant de permettre à quelqu'un d'autre de jouer *en leur nom* ? Qu'en est-il des courtiers et des directeurs de fonds communs de placement qui disent pouvoir obtenir un meilleur rendement de leur investissement ?

— Vous croyez aller voir une sorte de médecin, mais ce n'en est pas un», a-t-il dit.

On nous a en effet enseigné à faire entièrement confiance aux médecins et à leur obéir sans discuter, espérant qu'ils ont toutes les réponses. Mais Ray Dalio dit que les gestionnaires de portefeuille typiques ne vous aideront pas à gagner, parce qu'ils n'ont pas les compétences ou les ressources nécessaires pour jouer dans la cour des grands.

«Si c'était le cas, ils seraient inaccessibles. Les Olympiques sont un jeu d'enfant comparativement à ce que nous faisons, a poursuivi Ray. Nos activités sont plus compétitives. En allant voir votre courtier négociant, vous croyez devoir vous demander *Est-ce que ce type est intelligent ?* Il l'est peut-être. Il peut se soucier de vous. **Mais vous devez plutôt vous demander : Combien de médailles d'or a-t-il gagnées ?** Vous devez être extrêmement prudent, car de nombreuses personnes voudront vous donner des conseils, mais elles devront être suffisamment avisées pour tirer le meilleur parti du jeu.»

Donc, quelle est la réponse ?

«Au lieu de rivaliser avec les grands, vous devez savoir qu'il existe **une façon passive de gagner**. Il y a un moyen de ne *pas* mettre tous vos œufs dans le même panier. Il s'agit d'un système qui offre **une protection contre les risques de pertes**, car les meilleurs investisseurs savent qu'ils se tromperont parfois, quelle que soit leur intelligence.»

Attendez une seconde ! Ray Dalio, qui obtient un rendement composé de 21 %, peut se tromper ?

«Effectivement, Tony. Je me trompe parfois. Tout le monde se trompe un jour ou l'autre. C'est pourquoi nous avons besoin d'un système pour nous protéger.»

Donc, après presque trois heures d'entretien, le moment de poser la grande question est venu : «Ray, quel est ce système ? » Et Ray m'a répondu : «Tony,

la dernière fois que j'ai accepté l'argent d'un investisseur, il fallait que ce dernier ait une valeur nette de 5 milliards de dollars pour avoir accès à mes connaissances, ainsi qu'un investissement minimal de 100 millions de dollars. C'est très complexe, et les règles du jeu changent beaucoup. »

J'ai dit: « Allons, Ray. Vous venez de me dire que vous n'acceptez plus aucun client. Mais je sais que vous vous souciez beaucoup des gens. Si vous ne pouviez laisser votre argent à vos enfants et ne pouviez leur transmettre que quelques principes ou un portefeuille – un système qui leur permettrait de gagner de l'argent comme vous l'avez fait indépendamment de la conjoncture –, alors à quoi cela ressemblerait-il pour l'investisseur moyen? »

Nous avons parlé de choses et d'autres pendant un moment, et puis devinez quoi! Il m'a décrit le portefeuille idéal, la composition des titres de placement qui vous aideraient à en maximiser le rendement avec un minimum de volatilité à la baisse dans n'importe quel marché.

Qu'est-ce qu'un portefeuille (de titres)? Ce terme décrit l'ensemble des titres que vous rassemblez en vue de maximiser votre rentabilité financière. Ray m'a parlé d'un système simple permettant de décider dans quoi investir et dans quelles proportions. Et lorsque nous sommes revenus en arrière dans l'histoire, nous avons découvert que cette stratégie nous aurait permis de gagner de l'argent 85 % du temps au cours des 30 dernières années (de 1984 à 2013)! Nous aurions essuyé des pertes seulement quatre ans au cours des trois dernières décennies – avec une perte maximale de l'ordre de 3,93 % une année (et un rendement négatif moyen de seulement 1,9 %). Et l'une de ces années difficiles se serait soldée par une perte minime de 0,03 %, ce qui équivalait à faire ses frais pour la majorité d'entre nous. En 2008, sur la foi des conseils de Ray, nous aurions enregistré des pertes limitées à 3,93 % alors que le reste du marché chutait de 51 % (du sommet au creux du cycle). Le plan qu'il propose aurait produit un rendement annuel proche de 10 % (après déduction des frais), et il s'agit d'un plan d'investissement que vous pouvez aisément dresser vous-même! Et ce n'est qu'un des systèmes qu'utilisent les plus grands investisseurs du monde, des systèmes que vous découvrirez dans la section 6, *Investissez comme 0,001 % de la population: Les stratégies des milliardaires*.

Vous avez envie de passer directement à cette section et d'examiner le portefeuille qu'on y propose, mais je tiens à vous rappeler que vous devez suivre sept étapes simples pour réussir. Si vous ne savez pas encore où vous trouverez l'argent pour investir, si vous n'avez pas fixé vos buts et ne

connaissez pas les règles du jeu, alors la connaissance de la composition du meilleur portefeuille ne vous servira à rien. Restez donc avec moi et allons-y progressivement. Il y a une méthode derrière ma folie !

Combien vaut l'information transmise par Ray Dalio ? Si d'autres doivent posséder 5 milliards de dollars pour y avoir accès et que vous vous en tirez avec le prix de ce livre, alors le rendement de votre investissement n'est vraiment pas mal !

Aussi passionnant que ce le fut pour moi de découvrir son système d'investissement, ce que j'ai trouvé le plus intéressant chez Ray est sa vision du monde. C'est pour lui une jungle et sa vie est une lutte constante et exaltante.

« Tony, j'estime que nous avons tous des besoins, que nous aspirons tous à une meilleure qualité de vie. Mais pour atteindre notre but, il faut traverser une jungle remplie de défis. Seulement de l'autre côté pouvons-nous jouir de la vie dont nous rêvons. De l'autre côté, on peut trouver un excellent travail et récolter une existence merveilleuse. Mais cette traversée est dangereuse et peut être mortelle. Alors que faites-vous ? Vous restez en zone sécuritaire, ou vous entrez dans la jungle ? Comment abordez-vous ce problème ? »

Ray entre dans la jungle aux côtés d'amis très intelligents et fiables en se demandant toujours : *Qu'est-ce que je ne sais pas ?* « C'est là l'essentiel », a-t-il dit. **« Ce qui m'a très bien réussi pendant toute ma vie, c'est que je n'ai jamais affirmé tout savoir, que j'ai toujours su admettre mes faiblesses ; que j'en connais peu à propos de ceci et de cela. Plus on apprend, plus on comprend qu'on en sait peu. »**

Rien n'est plus vrai ! J'en suis un exemple vivant. Je me suis lancé dans l'écriture de ce livre en croyant savoir ce que je faisais. Après tout, j'ai des dizaines d'années d'expérience. Mais au cours des quatre années que j'ai passées à interviewer les meilleurs investisseurs du monde, j'ai reçu une leçon d'humilité après l'autre en découvrant la somme de mon ignorance. Et j'ai découvert que contrairement aux maîtres à penser qui affirment connaître toutes les réponses, les meilleurs sont essentiellement humbles. Comme Ray Dalio, ils vous diront ce qu'ils pensent et admettront ensuite qu'ils peuvent avoir tort.

« La richesse n'est pas une fin en soi, mais un instrument de la vie. »

— HENRY WARD BEECHER

Pendant que je poursuivais mon périple, j'ai constaté que ma mission évoluait. À chaque arrêt en cours de route, je découvrais des outils, des occasions et des produits d'investissement qui n'étaient à la portée que des ultra-riches dont le

commun des mortels n'entendait jamais parler. Et ironiquement, certains des meilleurs d'entre eux étaient très peu risqués, ou assortis d'un risque limité, d'un rapport risque-rendement asymétrique – où les investisseurs trouvent un fort potentiel de croissance comparativement à une faible possibilité de pertes. Et c'est la raison d'être de l'«argent futé».

J'ai trouvé excitant de découvrir ces occasions et de tirer parti de certaines d'entre elles, car en ce moment de ma vie, je suis assez âgé et assez bien nanti pour pouvoir en profiter. Mais ce n'est pas le cas pour mes fils et ma fille, ni pour certains de mes amis les plus chers et, plus important encore, probablement pas pour vous (à moins que vous n'ayez un bas de laine contenant des dizaines de millions de dollars et que vous ne lisiez ce livre que pour savoir où Ray Dalio place son argent).

Je suis donc passé de rassembleur d'information sur le monde de l'investissement à ardent défenseur de mes amis et lecteurs. **Je ne voulais plus simplement leur dire ce que font les gens riches; je voulais que tout le monde puisse profiter des mêmes occasions qu'eux.** Je me suis donc mis à la recherche de firmes qui s'étaient toujours exclusivement tournées vers les gens riches et j'ai entrepris de les convaincre de créer de nouvelles occasions pour des investisseurs de tous horizons, peu importent leurs ressources financières ou leur âge. J'ai travaillé à mettre l'accent sur leurs services et, dans certains cas, je me suis associé avec elles pour créer de nouveaux produits d'investissement qui pourraient pour la première fois être offerts au grand public. Mais ce dont je suis le plus fier, c'est d'avoir persuadé un grand nombre d'entre elles de proposer leurs services à des individus non fortunés – gratuitement!

Dans les pages qui suivent, vous découvrirez l'alliance stratégique révolutionnaire qu'ont conclue Stronghold Wealth Management et HighTower, la cinquième plus grande firme de conseils en placements aux États-Unis, qui offre des conseils transparents et non conflictuels aux ultra-riches. Ces mêmes services de planification extraordinaires vous seront désormais offerts sans frais, peu importe la somme à investir. Vous apprendrez à naviguer sur une plateforme en ligne, offerte à titre gracieux. Vous pourrez ainsi mettre votre courtier au banc d'essai et voir si vous payez un prix trop élevé pour un rendement médiocre. J'aimerais que cela représente le début d'un profond changement dans le monde des finances personnelles, d'un véritable nivellement des règles du marché pour la première fois dans l'histoire.

Mais pourquoi ces firmes ont-elles fait ça ? Premièrement, c'est la bonne chose à faire. Les gens ont besoin de savoir pourquoi ils paient. Deuxièmement, elles savent que les gens très fortunés n'avaient pas toujours beaucoup d'argent à leurs débuts. C'est le secret de la richesse, vous rappelez-vous ? Faites-en plus pour autrui que n'importe qui d'autre. Et si HighTower fait ceci pour vous aujourd'hui, elle parie sur le fait que vous ne l'oublierez pas plus tard. Vous deviendrez à tout jamais un fan fini et un fidèle client.

Vous obtenez ainsi dès aujourd'hui l'aide dont vous avez besoin, gratuitement, et HighTower obtient un futur client. C'est de la synergie financière. Une occasion de créer une formule gagnant-gagnant que l'on voit rarement dans l'univers de Wall Street.

« La bonté en parole amène la confiance. La bonté en pensée amène la profondeur. La bonté en donnant amène l'amour. »

— LAO-TSEU

L'un des grands bienfaits de la « maîtrise du jeu », donc du contrôle de l'argent, est non seulement de pouvoir en gagner, mais également d'en avoir assez pour faire une différence pour les autres. Peu important nos difficultés, il y a toujours quelqu'un qui souffre davantage que nous. Lorsqu'un individu devient riche, il a le privilège et, je crois, la responsabilité de redonner à ceux qui débudent ou aux victimes de tragédies qui les ont fait dévier de leur voie. Comme je vous le raconterai, ma famille a bénéficié d'un simple geste de gentillesse alors que nous n'avions rien à manger, et cela a totalement changé ma vision des gens et de la vie. Cela a contribué à faire de moi l'homme que je suis aujourd'hui.

Donc, pendant des décennies, je me suis efforcé de donner au suivant en nourrissant plus de 2 millions de personnes chaque année par le biais de la Fondation Anthony Robbins, et depuis 2 ans, ma femme et moi égalons personnellement les contributions de cet organisme.

Aujourd'hui, je suis fier d'affirmer qu'un enfant qui n'avait autrefois rien à manger peut maintenant aider 4 millions de personnes par année à se sentir appuyées. Au total, en 38 ans, j'ai eu l'honneur de nourrir 42 millions de personnes.

Je veux utiliser ce livre comme un instrument pour vous aider à créer suffisamment de richesse – tant physique qu'émotionnelle – pour que vous puissiez devenir une force du bien par vos contributions monétaires et votre temps. Toutefois, si vous êtes incapable de donner 10 cents sur un dollar,

vous ne donnerez pas plus tard 1 million sur 10 millions de dollars. Le temps de donner, c'est maintenant! J'ai entamé ce processus à une époque où je n'avais rien. Si vous donnez, même lorsque vous croyez avoir très peu, vous enseignez à votre cerveau que vous en avez plus qu'assez. Vous pouvez laisser le manque derrière vous et vous diriger vers un monde d'abondance.

Donc, j'aimerais vous aider à vous engager sur cette voie. En lisant ce livre, sachez que vous ne faites pas que façonner votre avenir financier, vous aidez également ces 17 millions de familles américaines qui sont chaque jour exposées à la faim³.

Comment? J'ai décidé d'en faire plus en un an que pendant toute ma vie. Au nom de mes lecteurs, au moment de la publication de cet ouvrage, j'offre 50 millions de repas à des hommes, des femmes et des enfants qui n'ont pas de domicile fixe. Vous seriez étonné d'apprendre qui sont ces gens. Oui, certains d'entre eux sont marqués par des souvenirs de guerre et d'autres souffrent de troubles mentaux ou physiques. Mais des millions de gens sont comme vous et moi. Ils ont connu une vie normale et puis la perte de leur emploi, un problème de santé ou une tragédie familiale les a fait basculer au point où ils n'ont plus été capables d'honorer leurs obligations financières. La majorité des Américains n'en sont qu'à quelques chèques de paie de l'insolvabilité. Alors ensemble aidons-les.

Pendant que je rédigeais cet ouvrage, le Congrès a retranché 8,7 milliards de dollars du budget alloué aux bons alimentaires. J'ai pu constater de visu l'impact dévastateur que cela a eu sur les organismes bénévoles et à but non lucratif qui luttent contre la faim. C'est pour cette raison que j'ai décidé d'offrir 50 millions de repas, et je me sers de mon influence pour trouver des fonds de contrepartie de manière à porter à 100 millions le nombre de ces repas. Vous pouvez vous joindre à nous et nous aider, mais sachez ceci : parce que vous avez acheté cet ouvrage, que vous tenez actuellement entre vos mains ou que vous lisez sur votre iPad, vous nourrissez personnellement 50 personnes. J'espère que d'ici la fin de votre lecture, vous aurez envie de faire un petit don en argent. Dans le dernier chapitre, je vous expliquerai comment utiliser votre «menue monnaie pour aider à changer le monde». Il y a tant de moyens simples et agréables de donner et de créer un héritage dont vous serez vraiment fier.

3. Feedingamerica.com.

Ouah! Voilà un chapitre bien rempli! Je sais que c'est beaucoup d'information, mais j'espère que vous ne l'avez pas trouvé interminable! Ai-je réussi à attirer votre attention sur la vie que vous pouvez vraiment créer dès maintenant? Pouvez-vous imaginer ce que vous ressentirez lorsque vous aurez atteint votre but? Comment vous sentiriez-vous si l'argent n'était plus une source de stress, mais plutôt d'excitation et de fierté? Je vous promets que les sentiments que vous éprouverez en conquérant cet aspect de votre vie seront à l'origine d'un nouveau dynamisme, non seulement en ce qui a trait à la réussite financière, mais à d'autres domaines de la vie encore plus importants! Êtes-vous prêt?

Un dernier mot. Si vous en êtes ici dans votre lecture, je tiens à vous féliciter car, malheureusement, vous faites partie des 10 % de la population qui achètent un ouvrage non romanesque. C'est exact: les statistiques démontrent que moins de 10 % des gens qui achètent un livre ne poursuivent jamais leur lecture après le premier chapitre. C'est insensé, non? J'ai écrit ce livre pour simplifier un sujet complexe et pour vous donner l'occasion d'en approfondir les concepts – de maîtriser l'art de l'argent, de vous doter des outils qui vous permettront de contrôler vos finances une fois pour toutes. Cet ouvrage ne se veut pas le «petit livre rouge de l'investissement». Je veux donc vous inviter à prendre l'engagement de vous rendre au bout du voyage entrepris dans ces pages.

Je vous lance un défi. Je vous promets que les fruits que vous récolterez dureront tout au long des décennies à venir.

Donc, tournez la page et permettez-moi de vous donner un bref aperçu de ce qu'il vous faudra pour générer un revenu pendant toute votre vie – un chèque de paie qui vous permettra de continuer à vivre comme maintenant (ou à jouir du mode de vie que vous désirez), sans plus jamais avoir à travailler. Une fois que vous aurez atteint ce but, vous ne travaillerez que si vous en avez envie. Voyons donc ce qui vous attend et jetons un coup d'œil aux sept pas à franchir simplement vers la liberté financière.

CHAPITRE 1.2

LES SEPT ÉTAPES SIMPLES VERS LA LIBERTÉ FINANCIÈRE : COMMENT GÉNÉRER UN REVENU VIAGER

« Un voyage de mille lieues commence toujours par un premier pas. »

— LAO-TSEU

Dites-moi : vous est-il arrivé de vivre cette expérience, ce moment absolument humiliant lorsque vous jouez à un jeu vidéo avec un enfant ? Qui gagne toujours ? L'enfant, bien sûr ! Mais comment y parvient-il ? Est-il plus intelligent, plus rapide, plus fort ?

Voici comment cela fonctionne. Vous êtes en visite chez votre nièce ou votre neveu et l'enfant vous invite : « Viens jouer avec moi, oncle Tony ! »

Vous protestez immédiatement : « Non, non, je ne connais pas ce jeu. Vas-y, toi. Joue. »

Et il répond : « Allons, c'est facile ! Laisse-moi te montrer. » Et il se met à tirer sur des méchants dès qu'ils apparaissent sur l'écran. Vous résistez encore et il se met à vous supplier. « Viens ! Viens ! S'il te plaît, s'il te plaît, s'il te plaît ! » Vous adorez cet enfant et vous cédez. Et il prononce alors ces simples mots qui vous font comprendre que vous avez été piégé : « C'est toi qui commences. »

Vous décidez donc de vous lancer ! Vous allez montrer une chose ou deux à ce gamin. Et qu'arrive-t-il ? Bang ! Bang ! Bang ! En 3,4 secondes, vous êtes mort. Vous avez reçu une balle dans la tête. Flingué.

Et puis l'enfant s'empare du pistolet et c'est soudain la pétarade : bang ! bang ! bang ! bang ! Les méchants tombent du ciel et surgissent de tous les coins de l'écran à une vitesse folle. L'enfant prévoit chacun de leurs

mouvements et les abat – et trois quarts d’heure plus tard, c’est à nouveau votre tour de jouer.

Maintenant, vous êtes énervé et encore plus vigilant. Cette fois, vous vivez pendant cinq longues secondes. Et l’enfant joue encore pendant 45 minutes. Vous connaissez la chanson.

Donc, pourquoi les enfants gagnent-ils toujours? Ont-ils de meilleurs réflexes? Sont-ils plus rapides? Non! **C’est parce qu’ils ont déjà joué à ce jeu.**

Ils connaissent déjà les plus grands secrets de la richesse et du succès : **ils sont capables de prévoir ce qui se produira.**

Rappelez-vous ceci : l’anticipation est l’ultime pouvoir. Les perdants réagissent; les leaders anticipent. Et dans les pages qui suivent, vous apprendrez à anticiper auprès de la crème de la crème : Ray Dalio, Paul Tudor Jones II et l’armée des 50 autres leaders financiers extraordinaires qui connaissent la route à suivre. Ils vous aideront à prévoir les problèmes et les défis qui jalonnent la voie vers la liberté financière, de manière que vous arriviez indemne à destination. Comme Ray Dalio le dit, vous pénétrerez dans une véritable jungle remplie de choses qui peuvent vous tuer financièrement. Vous avez donc besoin de guides dignes de confiance pour vous aider à la traverser. Avec leur aide, nous allons élaborer un plan qui vous permettra d’anticiper les défis, d’éviter un stress inutile et d’atteindre la destination financière que vous jugez idéale.

Je veux vous donner un bref aperçu du chemin que nous parcourrons et de la façon dont ce livre est conçu de manière que vous en fassiez le meilleur usage possible. Mais tout d’abord, précisons nettement notre véritable objectif. **Cet ouvrage vise un résultat fondamental : vous outiller pour que vous jouissiez d’un revenu viager sans jamais avoir à retravailler. La vraie liberté financière!** Et, ô merveille! n’importe qui peut y arriver. Même si vous commencez endetté, même si vous êtes dans un sale pétrin – sans exagération –, avec un peu de temps, des efforts constants et de bonnes stratégies, vous pouvez accéder à la sécurité financière ou même à l’indépendance financière en quelques années.

Avant d’examiner les étapes, jetons d’abord un coup d’œil aux raisons pour lesquelles la sécurité financière semblait autrefois si simple à trouver. Qu’est-ce qui a changé? Et que devons-nous faire? Commençons par une petite leçon d’histoire.

« Vous pouvez être jeune sans argent,
mais vous ne pouvez pas être vieux et pauvre. »

— TENNESSEE WILLIAMS

Tout ce qui a trait à votre vie financière vous semble plus difficile ces temps-ci, n'est-ce pas ? Je suis certain que vous vous êtes demandé pourquoi il est si ardu d'économiser et de prendre une retraite confortable. Nous en sommes venus à tenir la retraite pour acquise dans notre société ; un stade sacro-saint de la vie. Mais n'oublions pas que la retraite est un concept relativement nouveau. L'idée n'a en fait servi qu'à une génération ou deux – la majorité d'entre nous, nos parents et nos grands-parents. Auparavant, les gens devaient généralement travailler jusqu'à ce qu'ils n'en soient plus capables.

Jusqu'à leur mort.

Connaissez-vous l'histoire ? Quand la sécurité sociale a-t-elle été inventée ? Le président Franklin Delano Roosevelt a mis sur pied le *New Deal* pendant la Grande Dépression, alors qu'il n'existait aucun filet de sécurité pour les personnes âgées et malades. À cette époque, le mot « âgé » n'avait pas son sens actuel. Aux États-Unis, l'espérance de vie moyenne était de 62 ans. C'est tout ! Et l'on commençait à verser les prestations de retraite lorsque l'individu atteignait l'âge de 65 ans. Ce n'est donc pas tout le monde qui pouvait espérer en profiter, et pas pour longtemps. En fait, Roosevelt lui-même n'a pas vécu assez longtemps pour encaisser ses prestations de retraite (de toute façon, il n'en aurait pas eu besoin). Il est décédé à l'âge de 63 ans.

La Social Security Act (Loi sur la sécurité sociale) a soulagé les souffrances de millions d'Américains pendant une période de crise, mais on n'avait pas prévu que ces prestations remplaceraient l'épargne-retraite – il s'agissait d'un supplément pour subvenir aux besoins fondamentaux de la population. Et ce système n'a pas été conçu pour le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui.

• Voici la nouvelle réalité :

Il y a une chance sur deux que, chez les couples mariés, au moins l'un des conjoints vive jusqu'à l'âge de 92 ans, et une chance sur quatre que l'un d'eux vive jusqu'à l'âge de 97 ans.

Ouah ! Nous nous approchons drôlement vite d'une espérance de vie de 100 ans.

Et en vivant plus longtemps, nous nous attendons à une retraite plus longue – beaucoup plus longue. Il y a 50 ans, la retraite moyenne durait 12 ans. Aujourd'hui, l'individu qui se retire à l'âge de 65 ans vivra

probablement jusqu'à l'âge minimal de 85 ans. C'est donc une retraite d'au moins 20 ans. Or, c'est la moyenne. Beaucoup de gens vivront plus longtemps et seront à la retraite pendant 30 ans !

« Il n'est pas réaliste de financer une retraite de 30 ans avec les fruits de 30 ans de travail. Ce n'est pas en mettant 10 % de vos revenus de côté que vous pourrez tenir le coup pendant une retraite aussi longue. »

— JOHN SHOVEN, professeur d'économie à l'université Stanford

Jusqu'à quel âge prévoyez-vous vivre ? Toutes les percées technologiques du monde médical pourraient bien ajouter quelques années à votre vie – voire des décennies. De la thérapie par les cellules souches à l'impression 3D d'organes, en passant par la régénération cellulaire, les technologies connaissent des développements majeurs. Nous y reviendrons au chapitre 7.1, *L'avenir est plus brillant que vous ne le croyez*. C'est une bénédiction, mais êtes-vous prêt ? Nous sommes nombreux à ne pas l'être.

Lors d'un récent sondage mené par MassMutual, on a demandé à des baby-boumeurs de verbaliser leur plus grande crainte.

D'après vous, de quoi avaient-ils peur ? De la mort ? Du terrorisme ? De la peste ?

Non. La plus grande crainte des baby-boumers est d'épuiser leurs économies de leur vivant.

(En passant, la mort arrivait loin au deuxième rang.)

Les baby-boumers ont raison d'avoir peur, tout comme les enfants du millénaire. Selon une étude réalisée par Ernst and Young, 75 % des Américains peuvent s'attendre à voir s'évanouir leur capital avant leur mort. Et le filet de la sécurité sociale – s'il existe encore à la prochaine génération – n'offrira pas à lui seul un niveau de vie respectable. Actuellement (2014), la prestation moyenne est de 1 294 \$ par mois. À votre avis, combien de temps cette somme vous permettra-t-elle de subsister si vous vivez à New York, Los Angeles, Chicago ou Miami ? Ou pendant combien de temps un système équivalent existera-t-il encore dans votre pays si vous vivez à Londres, Sydney, Rome, Tokyo, Hong Kong ou New Delhi ? **Peu importe l'endroit où vous vivez, si vous n'avez pas une autre source de revenu, vous pourriez finir comme le préposé à l'accueil le mieux vêtu chez Walmart.**

Il est évident que nous devons étirer notre revenu de retraite plus longtemps que jamais auparavant – au beau milieu d'une économie anémique, à une époque où une multitude de gens luttent pour regagner le terrain perdu.

Comment avons-nous réagi devant cette urgence grandissante? Un grand nombre d'entre nous trouvent le problème si douloureux et accablant que nous nous contentons de l'occulter en espérant qu'il disparaisse. Selon l'EBRI, l'Employee Benefit Research Institute (Institut de recherche sur les avantages sociaux), 48 % de tous les travailleurs américains n'ont même pas calculé la somme dont ils auront besoin pour vivre leur retraite. Eh oui, 48 % ! C'est stupéfiant : près de la moitié n'a pas encore commencé à planifier son avenir financier – et le moment d'y penser approche.

Alors, quelle est la solution? Tout commence par l'étape 1 : prendre la décision financière la plus importante de votre vie. **Lorsque vous aurez terminé ce livre, vous aurez non seulement un plan automatique pour économiser et investir, mais vous saurez aussi comment générer un revenu sans avoir à travailler.**

Attendez une seconde! C'est trop beau pour être vrai, pensez-vous. Et tout ce qui semble trop beau pour être vrai l'est probablement, n'est-ce pas?

Toutefois, je suis sûr que vous savez qu'il y a quelques exceptions à la règle. Que diriez-vous si je vous révélais qu'aujourd'hui des instruments financiers vous feront gagner de l'argent lorsque les marchés sont à la hausse et ne vous feront pas perdre un sou lorsqu'ils sont à la baisse? Il y a 20 ans, il aurait été impossible pour des investisseurs ordinaires d'imaginer pareille chose. Mais ceux qui ont utilisé ces outils en 2008 n'ont rien perdu, pas même une nuit de sommeil. J'ai ce genre de sécurité et de liberté pour ma famille. C'est un sentiment extraordinaire que de savoir que notre source de revenu ne s'épuisera jamais. Et je veux m'assurer que votre famille et vous en profitiez aussi. Dans cet ouvrage, je vous enseignerai à générer un flux de rentrées de fonds garanti tout au long de votre vie.

Un chèque de paie que vous toucherez sans jamais devoir travailler.

Ne serait-il pas merveilleux de dépouiller votre courrier à la fin du mois et d'y trouver un chèque au lieu d'un relevé bancaire dont vous espérez que le solde n'aura pas diminué? Imaginez que cela se produise tous les mois. C'est cela, un revenu viager, et il y a un moyen d'en faire une réalité.

Dans la section 2, je vous montrerai comment créer un portefeuille d'investissements de manière à en faire un important pécule – ce que j'appelle une *masse critique* – qui vous permettra de gagner de l'argent même en dormant! Grâce à quelques stratégies simples, vous serez en mesure de générer un flux de revenus garanti, et vous pourrez ainsi créer et gérer de votre propre «pension» personnelle et en profiter à votre gré.

Il vous est probablement difficile d'imaginer qu'il existe actuellement une structure qui peut vous offrir :

- Une protection à 100 % de votre capital, donc vous ne pouvez pas perdre votre investissement.
- Un rendement directement lié au comportement haussier du marché boursier (par exemple, le S&P 500). Donc, si ce dernier est à la hausse, vous participez aux gains. Mais s'il est à la baisse, vous ne perdez rien !
- La possibilité de convertir le solde de votre compte en un revenu garanti que vous n'épuiserez pas de votre vivant.

Vous pouvez cesser d'imaginer – cette structure existe ! C'est l'une des occasions qui est maintenant à la portée des investisseurs tels que vous. (Et vous la découvrirez au chapitre 5.3.)

Que les choses soient claires : je ne suggère pas que, même avec un revenu viager, vous souhaiterez cesser de travailler lorsque vous atteindrez l'âge traditionnel de la retraite. Il y a de fortes chances que vous continuiez. Des études démontrent que plus un individu gagne d'argent, plus il est probable qu'il continue à travailler. Autrefois, le but était de s'enrichir et de prendre sa retraite à 40 ans. Aujourd'hui, c'est de s'enrichir et de travailler jusqu'à l'âge de 90 ans. Près de la moitié des individus qui gagnent 750 000 \$ ou plus par année disent qu'ils ne prendront jamais leur retraite, ou qu'ils ne l'envisagent pas avant l'âge de 70 ans.

Songez seulement aux Rolling Stones et à Mick Jagger qui a 72 ans – ils sont toujours actifs.

Ou pensez aux nababs du monde des affaires tels que Steve Wynn qui a 73 ans.

Warren Buffett, 85 ans.

Rupert Murdoch, 84 ans.

Sumner Redstone, 92 ans.

À leur âge, ils dirigeaient encore leur entreprise et en assuraient la croissance. (Ils le font probablement encore.) Et peut-être le ferez-vous également.

Mais que se passe-t-il si nous ne pouvons pas travailler, ou si nous ne voulons plus travailler ? La protection sociale à elle seule ne peut guère servir de coussin financier pendant la retraite. Avec 10 000 baby-boumeurs qui

atteignent chaque jour l'âge de 65 ans et le rapport jeunes/personnes âgées de plus en plus disproportionné, ce filet de sécurité pourrait bien ne plus être là, du moins pas sous sa forme présente. En 1950, 16,5 travailleurs cotisaient à la Sécurité sociale pour assurer les prestations d'un seul individu. Aujourd'hui, il n'y a plus que 2,9 travailleurs pour subvenir aux besoins d'un bénéficiaire.

Ce ratio vous semble-t-il viable?

Dans son article «It's a 401(k) World» (C'est un monde régi par le 401(k)), Thomas Friedman, chroniqueur au *New York Times* et auteur de *best-sellers*, a écrit: «Si vous êtes très motivé, c'est fantastique, ce monde est fait pour vous. Toutes les frontières ont disparu. Mais si vous ne l'êtes pas, ce monde sera un défi parce que les murs, les plafonds et les planchers qui protégeaient les gens sont également en train de disparaître [...] Il y aura moins de contraintes, mais également moins de garanties. Vos prestations seront davantage déterminées par votre contribution. Mais cette seule participation ne suffira pas.»

Les régimes de retraite sur lesquels comptaient nos parents et nos grands-parents seront bientôt relégués aux oubliettes, à l'instar des forgerons et des standardistes. **Seulement la moitié des travailleurs du secteur privé en Amérique bénéficie d'un régime de retraite, et la majorité de ces régimes sont du type «contribution volontaire», «sans protection».**

Si vous êtes un employé municipal, fédéral ou de l'État, vous bénéficiez peut-être encore d'une pension garantie par le gouvernement, mais avec chaque jour qui passe, il y a de plus en plus de gens, comme les citoyens vivant de Detroit à San Bernardino, qui se demandent si cet argent sera là au moment de toucher leurs prestations.

Donc, quel est votre régime de retraite? Toucherez-vous une pension? Cotisez-vous à un plan 401(k)? Détenez-vous un compte individuel d'épargne-retraite? Actuellement, environ 60 millions d'Américains participent à un plan 401(k), ce qui représente plus de 3,5 billions de dollars. Mais cela peut être une mauvaise affaire pour vous, désastreuse même, si vous cotisez à l'un de ces plans à frais élevés qui dominent le marché. Ce que vous apprendrez dans ce livre et les simples changements que vous pouvez apporter pourraient transformer votre vie – vous donnant la tranquillité d'esprit et la certitude dont vous avez besoin aujourd'hui – et faire une différence entre une retraite précoce et l'impossibilité de prendre votre retraite.

LA MORT ET LES IMPÔTS : LA SEULE CONSTANTE

Pour ne pas être en reste avec les marchés volatils (qui évoluent plus rapidement que la vitesse de la lumière, littéralement), les frais exorbitants (et cachés), ainsi qu'avec un régime de pensions désuet, n'oublions pas notre bon vieux fisc. Oh ! le fisc. Il soutirera jusqu'à 50 % (ou plus), merci beaucoup, de tout ce que vous gagnerez. Si vous pensiez que les frais cachés étaient le seul frein à l'enrichissement, vous avez omis le plus grand des coupables.

Nous connaissons tous le joug des impôts, dans une certaine mesure, mais peu d'entre nous ont conscience du poids réel de cette entrave à notre capacité d'atteindre la liberté financière. Les investisseurs chevronnés ont toujours su ceci : ce qui compte, ce n'est pas ce que vous gagnez, mais ce que vous conservez.

Les plus grands investisseurs du monde comprennent l'importance de l'efficacité fiscale. Jusqu'à quel point les impôts peuvent-ils être dévastateurs lorsqu'ils sont combinés au fil des ans ?

Utilisons une métaphore : supposons que vous ayez un dollar et que vous arriviez à le doubler chaque année pendant 20 ans. Nous connaissons tous ce jeu. Il s'agit de capitalisation, n'est-ce pas ?

Après un an, vous avez doublé votre dollar et avez 2 \$.

Après deux ans : 4 \$.

Après trois ans : 8 \$.

Après quatre ans : 16 \$.

Après cinq ans : 32 \$.

Quelle somme aurez-vous accumulée au bout de 20 ans ?

Ne trichez pas et ne cherchez pas immédiatement la réponse plus bas. Prenez le temps d'y penser et dites un chiffre.

Grâce à la magie de la capitalisation, en seulement deux décennies, votre dollar est devenu (roulement de tambour, s'il vous plaît) : 1 048 576 \$! Tel est l'incroyable pouvoir de la capitalisation !

En tant qu'investisseurs, nous voulons tirer parti de ce pouvoir. Mais, bien entendu, le jeu n'est pas si simple. Dans le monde réel, César veut être payé le premier. Le fisc veut sa part. Donc, quel est l'impact des impôts sur le même scénario ? Encore une fois, devinez. Si vous avez la chance de bénéficier d'un taux d'imposition de seulement 33 % par année, combien croyez-vous que votre dollar vaudra dans 20 ans après impôt ?

Encore une fois, prenez le temps d'y penser et dites un chiffre.

Eh bien, si le montant libre d'impôt était de 1 048 576 \$... hmmm. Avec un taux d'imposition de 33 %, vous restera-t-il 750 000 \$? Ou bien 500 000 \$? Pensez-y encore, ami plein de foi.

Jetons maintenant un coup d'œil à la prochaine colonne et constatons l'incroyable puissance drainante des impôts lorsque nous retirons chaque année de l'argent de notre compte pour les acquitter, avant capitalisation – avant de doubler notre avoir. À un taux d'imposition de 33 %, à la fin de ces mêmes 20 années, vous n'aurez accumulé que 28 000 \$!

C'est exact, 28 000 \$! Une différence de plus d'un million de dollars – sans tenir compte de l'impôt de l'État! Dans certains États, comme la Californie, New York et le New Jersey, le montant accumulé sera significativement moindre.

Bien entendu, ce scénario capitalisation/drainage est basé sur un rendement que vous ne verrez jamais dans le monde réel – mais il illustre ce qui peut arriver lorsque nous négligeons de tenir compte de l'impact des impôts sur notre planification financière.

Étant donné la situation qui prévaut actuellement à Washington, croyez-vous que les impôts seront plus élevés ou moins élevés au cours des prochaines années?

(Il n'est même pas nécessaire que vous répondiez à cette question!)

Dans la section 5, je vous révélerai le «truc» qui, jusqu'à maintenant, était uniquement à la portée des investisseurs chevronnés ou des individus disposant d'un avoir net extrêmement élevé. Je vais vous démontrer ce que font les investisseurs les plus avertis – comment retirer les impôts de l'équation en utilisant ce que le *New York Times* appelle «le secret d'initié des gens riches». Il s'agit d'une méthode reconnue par le fisc qui vous permet de faire fructifier votre argent, exonéré d'impôt. Et il n'est pas nécessaire que vous soyez riche ou célèbre pour pouvoir en profiter. Elle peut littéralement *vous* aider à atteindre l'indépendance financière de 25 à 50 % plus rapidement, selon votre fourchette d'imposition.

«Nul n'est libre sans être son propre maître.»

— ÉPICTÈTE

Mais plan ou non, l'avenir s'amène rapidement. Selon le Center for Retirement Research (Centre pour la recherche sur la retraite), 53 % des ménages américains sont «à risque» pour le maintien de leur niveau de vie

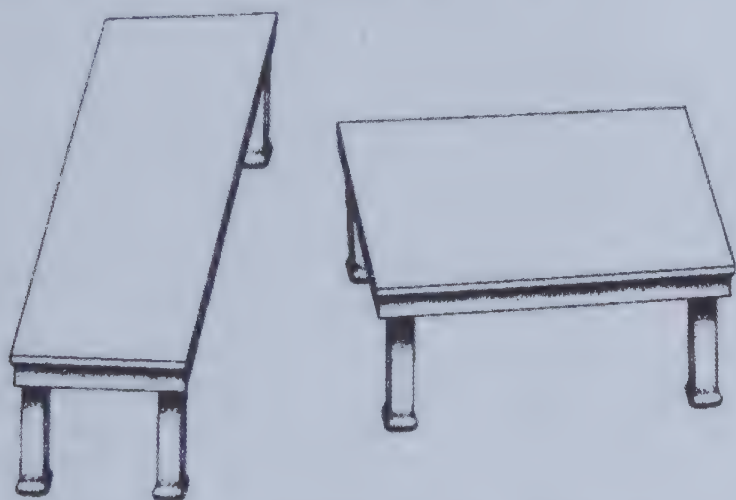
pendant la retraite. C'est plus de la moitié de la population ! Et rappelez-vous que plus d'un tiers des travailleurs ont moins de 1 000 \$ d'économies en vue de leur retraite (n'incluant pas les pensions et la valeur de leur maison), alors que 60 % d'entre eux en possèdent moins de 25 000 \$.

Comment est-ce possible ? Nous ne pouvons pas rejeter tout le blâme sur l'économie. La crise de l'épargne a commencé bien avant le récent effondrement des marchés financiers. En 2005, le taux d'épargne des particuliers était de 1,5 % aux États-Unis. En 2013, il était de 2,2 % (après avoir plafonné à 5,5 % au point culminant de la débâcle). Qu'est-ce qui ne va pas ici ? Nous ne vivons pas dans l'isolement. **Nous savons tous que nous devons épargner davantage et investir. Alors pourquoi ne le faisons-nous pas ? Qu'est-ce qui nous en empêche ?**

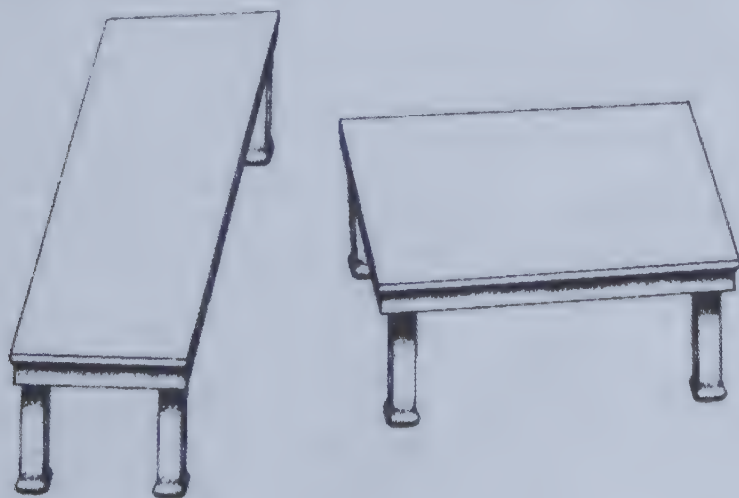
Commençons par admettre que les êtres humains n'agissent pas toujours de façon rationnelle. Certains d'entre nous achètent des billets de loterie tout en sachant que les chances de remporter le gros lot de la loterie américaine Powerball sont de 1 sur 175 millions, et qu'il est 251 fois plus probable d'être frappé par la foudre. Voici une donnée à en couper le souffle : le ménage américain moyen dépense 1 000 \$ par année en billets de loterie. Lorsque mon ami Shlomo Benartzi, le célèbre professeur de finance comportementale, m'en a fait part, ma première réaction a été de protester : « Ce n'est pas possible ! » Récemment, j'ai animé un séminaire et j'ai demandé aux participants s'ils achetaient des billets de loterie. Dans une salle regroupant 5 000 personnes, moins de 50 ont levé la main. Si seulement 50 personnes sur 5 000 le font et que la moyenne est de 1 000 \$, alors il y a beaucoup de gens qui dépensent *beaucoup* plus. Soit dit en passant, le record appartient à Singapour, où le ménage moyen y consacre 4 000 \$ par année. Avez-vous la moindre idée de ce que la somme de 1 000, 2 000, 3 000 ou 4 000 \$ mise de côté et capitalisée au fil du temps pourrait représenter pour vous ? Dans le prochain chapitre, vous découvrirez combien peu d'argent il faut pour disposer d'entre un demi-million et un million de dollars ou plus en épargne-retraite, un avoir qui nécessite très peu de temps de gestion.

Tournons-nous maintenant vers l'économie comportementale et voyons si nous pouvons trouver quelques petites astuces qui pourraient faire une différence entre la pauvreté et la richesse. L'économie comportementale tente de comprendre pourquoi nous faisons des erreurs financières et ensuite de trouver un moyen de nous amener à les corriger sans même en avoir conscience. Plutôt agréable, n'est-ce pas ?

Dan Ariely, célèbre professeur d'économie comportementale à l'université Duke, étudie comment notre cerveau nous berne régulièrement. L'évolution de l'être humain a reposé sur le sens de la vue, et une grande partie de notre cerveau est vouée à la vision. Mais combien de fois nos yeux nous jouent-il des tours? Regardez les deux tables illustrées ci-dessous.



Si je vous demandais quelle table est la plus longue, la table étroite à gauche ou la table large à droite, vous me répondriez, comme la majorité des gens, que c'est la table qui se trouve à gauche. La longueur des deux tables est exactement la même (allez-y, mesurez-les si vous ne me croyez pas). Très bien, essayons une autre fois.



Quelle table est la plus longue ? Ne seriez-vous pas encore prêt à parier que c'est la table de gauche ? Vous connaissez la réponse, et pourtant votre cerveau continue de vous berner. La table de gauche vous semble encore une fois plus longue. Il y a distorsion entre ce que captent vos yeux et votre cerveau. « Notre intuition nous berne de façon répétitive, prévisible et constante », a dit Ariely lors d'une conférence TED mémorable. « Et il n'y a pratiquement rien que l'on puisse y faire. »

Donc, si nous faisons ces erreurs avec nos yeux, dont nous nous servons bien en théorie, quelle est la probabilité de commettre encore plus d'erreurs dans des domaines que nous ne maîtrisons pas – telle la prise de décisions financières ? Que nous estimions prendre de bonnes décisions financières ou non, ou encore de mauvaises décisions, **nous croyons exercer un contrôle sur celles-ci**. Mais la science laisse entendre que ce n'est pas le cas.

Dans le même ordre d'idées que les illusions visuelles auxquelles nous sommes sujets, M. Ariely m'a dit plus tard en entrevue qu'il attribue un grand nombre de nos erreurs en matière de décisions financières à des « illusions cognitives ». Voici un cas typique : si, en entrant chez votre concessionnaire automobile, on vous demandait : « Voulez-vous faire don de vos organes ? » que pensez-vous que vous répondriez ? Certains d'entre nous accepteraient immédiatement, s'estimant altruistes et nobles. D'autres pourraient rester interdits, se dérober ou se rebuter devant l'atrocité de la question, pour finalement refuser. D'autres encore hésiteraient et diraient devoir y penser. Dans tous les cas, vous assumeriez que votre décision est fondée sur le libre arbitre. Vous êtes un adulte compétent et capable, qualifié pour décider de donner ou non vos organes afin de sauver une vie.

Seulement voilà : cela dépend largement de l'endroit où vous vivez. Si vous êtes un citoyen allemand, il y a environ 1 chance sur 8 que vous fassiez don de vos organes – environ 12 % de la population le fait. Par contre, en Autriche, pays voisin de l'Allemagne, 99 % des gens font don de leurs organes. En Suède, 89 % de la population le fait, mais au Danemark, le taux chute à 4 %. Que se passe-t-il ? Pourquoi une telle disparité ?

Peut-on l'attribuer à la religion, ou encore à la peur ? Est-ce culturel ? Il s'avère que la réponse est tout autre. La grande disparité dans les taux de donateurs n'a absolument rien à voir avec l'individu ou son héritage culturel, mais plutôt avec la formulation de la question sur le formulaire du concessionnaire.

Dans les pays où les taux de donneurs sont les plus faibles, comme le Danemark, il y a une petite case où l'on peut lire : « Cochez ici si vous souhaitez participer au programme de don d'organes. » Dans les pays où les taux sont les plus élevés, comme la Suède, on peut lire : « Cochez ici si vous ne souhaitez *pas* participer au programme de don d'organes. »

C'est le secret ! Personne n'aime cocher des cases. Non qu'on refuse de donner ses organes. Ce brin d'inertie fait toute la différence du monde !

Si un problème est trop accablant, nous avons tendance à figer et à ne rien faire. Ou nous faisons ce qui a été décidé pour nous. Ce n'est pas notre faute. Nous sommes ainsi faits. Le problème avec le don d'organes, ce n'est pas que les gens sont indifférents, mais qu'ils s'en soucient beaucoup. La décision est difficile et compliquée, et un grand nombre ne sait pas quoi faire. **« Et parce que nous ne savons absolument pas quoi faire, nous nous en tenons à ce qui a été décidé pour nous »,** dit Dan Ariely.

Cette même inertie, ou le fait de faire ce qui a été choisi à notre place, contribue à expliquer pourquoi seulement un tiers des travailleurs américains profite des régimes de retraite disponibles. Elle explique pourquoi si peu de gens ont dressé un plan financier pour leur avenir. Cela semble compliqué. Nous ne sommes pas certains de ce que nous devons faire, alors nous remettons tout au lendemain ou nous ne faisons rien du tout.

M. Ariely m'a dit que lorsqu'il s'agit du monde physique, nous comprenons nos limites et nous nous organisons en conséquence. Nous utilisons des marches, des rampes et des ascenseurs. « Mais pour une raison ou une autre, lorsque nous abordons des concepts tels que les soins de santé, les régimes de retraite ou les marchés boursiers, nous oublions le fait que nous sommes limités, a-t-il dit. Je crois que si nous comprenions nos limites cognitives de la même manière que nous comprenons nos limites physiques, même si elles ne nous regardent pas en face de la même façon, nous pourrions bâtir un monde meilleur. »

Rappelez-vous ce que Ray Dalio a dit à propos de la jungle, rappelez-vous la première chose qu'il se demandait : *Qu'est-ce que je ne sais pas ?* Si vous connaissez vos limites, vous pouvez vous adapter et réussir. Si vous ne les connaissez pas, vous souffrirez.

Dans cet ouvrage, mon but est de réveiller les gens et de leur donner les connaissances et les outils afin qu'ils prennent immédiatement le contrôle de leur vie financière. J'ai donc conçu un plan qui ne vous désarçonne pas parce qu'il est trop complexe ou trop difficile, ou qu'il exige trop de

temps. Pourquoi? Parce que, comme nous l'avons vu dans ces formulaires, **la complexité est l'ennemie de l'exécution**. C'est pour cette raison que j'ai divisé ce plan en 7 étapes simples et que j'ai créé une puissante application pour téléphone intelligent, entièrement gratuite, pour vous guider tout au long de ces étapes. Vous pouvez la télécharger dès maintenant sur www.tonyrobbins.com/masterthegame. Vous pourrez évaluer vos progrès au fur et à mesure et célébrer vos victoires en cours de route.

L'application vous soutiendra, répondra à vos questions et vous donnera même un coup de pouce en cas de besoin – parce que vous serez excité et aurez les meilleures intentions du monde, et puis quelques distractions ou une attaque d'inertie pourront vous faire dévier de votre voie. Ce système automatique est conçu pour que cela ne se produise pas. Et devinez quoi! **Une fois que vous aurez franchi ces 7 étapes, ce sera tout. Une fois que votre plan sera en place, vous n'aurez à y consacrer qu'environ une heure, une ou deux fois par année, pour vous assurer de garder le cap.** Il n'y a donc pas d'excuse pour dévier de la voie qui mène à la sécurité, à l'indépendance et à la liberté financières qui dureront toute la vie – et à tout le temps que vous voudrez pour jouir des choses qui comptent vraiment pour vous!

J'espère que votre esprit bouillonne. Je sais que je vous ai amplement donné matière à réflexion jusqu'à maintenant, mais je me suis engagé à créer un résultat durable dans votre vie financière, et je veux vous donner une image claire de la route qui s'ouvre devant vous. Voici donc un aperçu des 7 étapes simples vers la liberté financière.

Si vous faites partie de la génération qui a grandi au milieu des blogues et des gazouillis, je parie que vous me dites intérieurement: «Pourquoi ne condensez-vous pas tout simplement ces 7 étapes – et, tant qu'à y être, tout le livre! – en un seul paragraphe, ou même n'en faites-vous pas un résumé graphique?» J'aurais pu le faire. Mais *connaître* l'information n'est pas la même chose que se l'*approprier* et l'appliquer. L'information sans l'exécution est synonyme de pauvreté. Rappelez-vous que nous sommes submergés par un flux d'information et que nous manquons cruellement de sagesse.

Je veux donc préparer votre esprit pour chacune de ces étapes. Ainsi, vous serez prêt à faire les gestes qui vous permettront d'accéder à la liberté financière.

Ce livre est conçu de manière que vous maîtrisiez un sujet qui tourmente la majorité des gens parce qu'ils n'ont jamais pris le temps d'assimiler les

principes de base qui leur apporteront la liberté. Et cette maîtrise nécessite un travail approfondi. N'importe qui peut lire, inscrire le savoir dans sa mémoire et avoir ensuite le sentiment d'avoir acquis des connaissances. **Mais la véritable maîtrise exige que l'on franchisse trois paliers.**

Le premier est celui de la compréhension cognitive. Il s'agit de la capacité de comprendre les concepts. Nous pouvons tous y arriver. Et un grand nombre a déjà une compréhension *cognitive* des finances personnelles et de l'investissement. Ceci et 3 \$ vous permettraient presque d'acheter une tasse de café chez Starbucks ! Mais ce que je veux dire, c'est que l'information à elle seule n'a pas de valeur. Ce n'est que le premier palier.

Cette information commence à avoir une réelle valeur lorsque vous franchissez le deuxième palier : la maîtrise émotionnelle. Vous acquérez cette maîtrise lorsque vous avez entendu quelque chose avec assez de répétition pour que cela fasse naître assez de sentiments en vous – désirs, ambitions, craintes, préoccupations – et pour que vous deveniez ensuite conscient et capable d'utiliser ce que vous avez appris.

Mais l'ultime maîtrise est la maîtrise physique. Cela signifie que vous n'avez pas à penser à ce que vous faites ; vos gestes deviennent une seconde nature. Et **la seule façon d'acquérir cette maîtrise est la répétition constante.** Mon grand maître, Jim Rohn, m'a enseigné que **la répétition est la mère du talent.**

Je vais vous donner l'exemple parfait de là où j'ai échoué dans ce domaine. Au début de la vingtaine, j'ai décidé que je voulais devenir ceinture noire en arts martiaux, et j'ai eu le privilège de faire la connaissance du grand maître Jhoon Rhee (10^e degré) et de nouer un lien d'amitié avec lui. C'est lui qui a introduit le taekwondo en Amérique et qui a été l'entraîneur de Bruce Lee et de Mohamed Ali. Je lui ai dit que je voulais obtenir ma ceinture noire dans un délai encore jamais vu et que j'étais prêt à faire le nécessaire en entraînement, engagement et discipline pour fracasser le record. Il a accepté de faire route avec moi. Cela a été brutal ! Souvent, après un séminaire, je me présentais à l'entraînement à une heure du matin et travaillais avec le maître pendant encore trois ou quatre heures. Je ne m'accordais alors que tout au plus quatre heures de sommeil.

Un soir, après une période particulièrement longue passée à répéter au moins 300 fois le même mouvement, je me suis finalement tourné vers mon maître et lui ai demandé : « Maître, *quand* pourrons-nous passer au prochain mouvement ? » Il m'a regardé d'un air sévère et a dit : « Oh ! sauterelle, *ceci*

est le prochain mouvement. Le fait que vous ne puissiez faire la différence entre le mouvement que vous venez d'effectuer et le précédent prouve que vous êtes encore un amateur. Ces subtiles distinctions font la différence entre le maître et l'amateur. Et la maîtrise nécessite ce niveau de répétition. Vous devez apprendre davantage avec chaque répétition», a-t-il dit en souriant.

Voyez-vous où je veux en venir ? Ce livre n'a pas été conçu pour que vous le parcouriez en un après-midi.

Tout en le lisant, vous remarquerez qu'il ne ressemble à rien de ce que vous connaissez parce qu'il reflète mon style d'enseignement unique. Je vous poserai beaucoup de questions, et vous y retrouverez des faits et des passages que vous avez déjà lus. Il y aura beaucoup de points d'exclamation ! Il ne s'agit pas d'une erreur d'édition ! C'est une technique qui vise à souligner des idées clés et à ancrer des connaissances dans votre esprit de manière que toute action devienne automatique. C'est à ce moment-là que vous commencerez à voir des résultats et à récolter les récompenses que vous souhaitez et méritez. Êtes-vous prêt à relever le défi ?

Et rappelez-vous que ceci n'est pas seulement un livre, c'est un canevas. Chaque section est conçue pour vous aider à bien comprendre votre situation financière actuelle et à combler le fossé entre cette situation et celle dans laquelle vous désirez vous retrouver. Ce travail vise à vous outiller, non pas seulement pour aujourd'hui, mais pour le reste de votre vie. Je sais que vous reviendrez parfois en arrière de manière à passer au prochain niveau.

SECTION 1

BIENVENUE DANS LA JUNGLE :

LE VOYAGE DÉBUTE PAR CE PREMIER PAS

Comme tous les grands aventuriers, nous commencerons par planifier notre voyage. Dans le chapitre 1.4, vous en apprendrez davantage sur la psychologie de la richesse, sur ce qui nous freine. Je vous proposerai quelques solutions simples. Vous découvrirez les véritables raisons pour lesquelles vous investirez et vous exploiterez le pouvoir des meilleures stratégies financières de l'heure. Puis, dans le chapitre suivant, nous décollerons. **Vous franchirez la première des 7 étapes et prendrez la plus importante décision financière de votre vie. Ce chapitre est une lecture incontournable.**

Vous apprendrez comment, avec une toute petite somme d'argent combinée avec le miracle de la capitalisation, vous pourrez devenir

financièrement indépendant pour la vie, sans avoir à toucher une fortune sous forme de salaire annuel. Vous activerez ce système en investissant une portion de votre revenu de manière à générer des intérêts composés. Vous deviendrez non seulement un consommateur dans l'économie, mais aussi un propriétaire – un investisseur qui construira son avenir. Vous apprendrez à créer votre propre « machine à fabriquer de l'argent », un système automatique qui vous garantira un revenu viager pendant que vous dormez.

SECTION 2

DEVENEZ UN INITIÉ : CONNAISSEZ LES RÈGLES AVANT DE VOUS LANCER DANS LA MÊLÉE

Peut-être avez-vous déjà entendu cette vieille expression : « Quand un homme qui a de l'argent rencontre un homme qui a de l'expérience, l'homme qui a de l'expérience devient riche et l'homme qui a de l'argent devient expérimenté. » Maintenant que vous avez décidé de devenir un investisseur, cette section vous explique les règles cruciales de l'art de maîtriser l'argent afin que vous ne deveniez pas la proie de ces joueurs qui ont toute l'expérience. Cette carte routière montre la voie à emprunter dans la jungle de l'investissement dont Ray Dalio parlait, et les zones les plus dangereuses y sont indiquées avec un gros X rouge. Ces zones représentent les mythes du marketing – certaines personnes les appellent les mensonges de l'investissement – qui sont souvent conçus pour vous isoler systématiquement de votre argent. Vous apprendrez pourquoi le rendement que prônent les firmes de fonds communs de placement n'est pas le rendement que vous touchez en réalité. Cela semble fou, mais les frais de 1 % que vous croyez être ce que vous payez ne sont en fait qu'un de plus de 10 frais de placement potentiels, et la firme avec laquelle vous faites affaire peut gruger jusqu'à 60 % de votre rendement potentiel avec le temps !

Rappelez-vous que dans cette seule brève section, vous économiserez entre **250 000 \$ et 450 000 \$ au minimum**, une somme qui reviendra dans votre poche, sans jamais égaler un meilleur rendement de toute votre vie d'investisseur ! Et vous verrez que ce montant est bien documenté – fondé sur des études, pas sur mon opinion ou des calculs fantaisistes. Nous discuterons également des duperies que peuvent cacher les *fonds à horizon de retraite* et les *fonds sans frais d'acquisition*, et vous apprendrez à vous protéger des firmes qui forgent ces produits et stratégies de manière à maximiser *leurs*

bénéfices – et non les *vôtres* ! À la fin de cette section, vous aurez franchi le second pas, et même si vous ne disposez que d'un petit montant d'argent, vous l'investirez comme un initié.

SECTION 3

QUEL EST LE PRIX DE VOS RÊVES ?

METTEZ TOUTES LES CHANCES DE VOTRE CÔTÉ

Ensemble, nous examinerons vos rêves financiers et fixerons des buts réalistes afin de mettre toutes les chances de votre côté. La majorité des gens n'ont aucune idée de la somme nécessaire pour accéder à la sécurité, à l'indépendance et à la liberté financières. Ou les chiffres astronomiques qu'ils ont en tête sont si intimidants qu'ils ne songent même pas à dresser un plan à cet égard. Mais dans le chapitre 3.1, vous déterminerez ce que vous voulez *vraiment*, et ce sera excitant – plus particulièrement lorsque vous constaterez que vos rêves pourraient bien être plus proches de la réalité que vous ne pensiez.

Au chapitre 3.2, non seulement vous rêverez, mais vous en ferez une réalité – un plan. Ce sera différent pour chacun et nous avons le logiciel pour personnaliser ce plan. Vous pourrez l'utiliser en ligne ou sur une application où vous pourrez le conserver et le modifier aussi souvent que vous le désirerez jusqu'à ce qu'il soit réaliste et réalisable. Et si vous ne concrétisez pas vos rêves assez rapidement, nous vous proposerons cinq façons d'accélérer le processus. Une fois que vous aurez franchi l'étape 3, vous saurez non seulement comment vous enrichir en vue de votre retraite, mais aussi comment jouir de votre fortune en cours de route.

SECTION 4

PRENEZ LA DÉCISION D'INVESTISSEMENT

LA PLUS IMPORTANTE DE VOTRE VIE

Maintenant que vous pensez comme un initié, que vous connaissez les règles du jeu et que vous avez appris à mettre toutes les chances de votre côté, il est temps de prendre la décision d'*investissement* la plus importante de votre vie : où allez-vous placer votre argent et dans quelles proportions ? La *répartition de l'actif* est ce que tous les lauréats d'un prix Nobel, tous les gestionnaires de placements spéculatifs et les meilleurs investisseurs institutionnels, sans

exception, m'ont dit être la clé du succès lorsqu'on investit – et pourtant, près de 99 % des Américains en savent peu, voire rien du tout, à ce sujet. Pourquoi ? Peut-être cela leur semble-t-il trop compliqué. Mais le chapitre 4.1 clarifie tout cela pour vous et vous indique comment trouver une expertise en ligne. Bien répartir vos actifs, c'est diviser ce que vous investissez en fractions sécuritaires qui vous apportent la tranquillité d'esprit par opposition à des placements plus risqués, mais qui peuvent offrir un plus grand potentiel de croissance. C'est l'ultime liste de placements. Et lorsque vous aurez franchi l'étape 4, vous saurez non seulement comment *devenir* riche, mais aussi comment le *rester*.

SECTION 5

LES AVANTAGES SANS LES INCONVÉNIENTS : ÉLABOREZ UN PLAN QUI VOUS ASSURERA UN REVENU VIAGER

À quoi sert l'investissement si vous n'avez pas d'argent à dépenser ? La majorité des gens ont été tellement conditionnés à mettre toujours plus d'argent dans un plan 401(k) ou à se constituer un compte de retraite qu'ils oublient qu'ils devront un jour y puiser en guise de revenu. Et étant donné que le solde de ces comptes fluctue (n'oubliez pas qu'ils ne font pas qu'augmenter !), nous devons créer et protéger notre régime de revenus. Vous rappelez-vous 2008 ? Comment faire pour vous protéger du prochain effondrement des marchés financiers ? Comment faire pour vous constituer un portefeuille qui ne fera pas l'objet de spéculations malheureuses à la Bourse ? Comment savoir que vous n'épuiserez pas votre avoir de votre vivant, ce qui est la principale crainte d'un grand nombre d'individus ? Vous aurez peut-être le bonheur de vivre longtemps, mais cela ne vous paraîtra peut-être pas très réjouissant si vous manquez d'argent.

Cette section vous révèle des informations précises sur un des secrets les mieux gardés dans la communauté financière. Je vous aiderai à élaborer un plan qui vous assurera un revenu viager – un flux de revenus qui pourra constituer les fondements d'une véritable tranquillité d'esprit. **Nous examinerons des façons créatives de prévenir ou de limiter considérablement les pertes et d'accroître vos gains** – en utilisant des instruments de placement privilégiés par les banques, les grandes entreprises et certains des individus les plus riches du monde. Que savent-ils que vous

ne savez pas? Ils savent jouir des avantages sans les inconvénients, et mettre leurs gains à l'abri du fisc.

SECTION 6

INVESTISSEZ COMME 0,001 % DE LA POPULATION : LES STRATÉGIES DES MILLIARDAIRES

Certains des penseurs les plus rationnels et les plus influents du monde de la finance nous diront ce qui est bon et stimulant dans l'économie mondiale actuelle – et comment nous en sommes arrivés là, et ce à quoi nous devons nous attendre. **Ensuite, nous ferons la connaissance des grands maîtres, 12 des plus pittoresques et brillants esprits du monde financier, et nous verrons ce qui les a guidés, quelle que soit la conjoncture économique.** Nous demanderons à **Paul Tudor Jones II** comment il a obtenu un rendement mensuel de 60 % en 1987 en prédisant le krach du lundi noir, alors que le marché était en pleine débandade. Et comment, 21 ans plus tard, il a pu générer un rendement de 30 % alors que le marché affichait une perte de près de 50 % et que le monde semblait encore une fois s'écrouler. De plus, nous verrons comment il a évité les pertes et su connaître 28 années rentables consécutives dans tous les marchés imaginables, ne perdant jamais un sou. Certains des individus dont vous ferez la connaissance dans notre «répertoire des milliardaires», comme **Charles Schwab, Carl Icahn, T. Boone Pickens, Ray Dalio et Jack Bogle**, ont connu bien des difficultés durant leur jeunesse – ils ne sont pas nés avec une cuillère d'argent dans la bouche. Alors, comment se sont-ils hissés au sommet? Nous leur demanderons ce que l'argent signifie pour eux et nous jetterons un coup d'œil à leur portefeuille. Lorsque vous aurez franchi l'étape 6, vous saurez comment ce 0,001 % de la population investit.

SECTION 7

INVESTISSEZ, PROFITEZ-EN ET PARTAGEZ

Ici, nous formulerons un plan d'action qui vous permettra de connaître une vie meilleure, plus remplie, plus riche et plus agréable. Et nous verrons ce qu'il faut faire pour garder le cap. Je vous garantis que vous serez ébloui par certaines des nouvelles techniques époustouflantes qui rendront même votre *proche* avenir meilleur que vous ne le pensez. C'est le contraire de ce que la

majorité des gens pensent. Selon un sondage réalisé par la NBC et le *Wall Street Journal*, 76 % des Américains – un record de tous les temps – croient que la vie de leurs enfants sera pire que la leur ! Mais certains des esprits les plus brillants de notre époque vous donneront un aperçu de ce qui s'annonce.

Vous entendrez mes amis Ray Kurzweil, l'Edison de notre temps, et Peter Diamandis, le créateur de la fondation X Prize, parler des nouvelles technologies qui seront bientôt disponibles en ligne : des imprimantes 3D qui transformeront votre ordinateur personnel en usine de fabrication, des voitures autonomes, des exosquelettes qui permettront à des paraplégiques de marcher, des membres artificiels générés à partir de cellules simples – des innovations qui amélioreront considérablement notre vie dans un très proche avenir.

J'espère que cela vous inspirera et vous fera comprendre que vous aurez une meilleure qualité de vie, même si vous faites des erreurs et n'atteignez pas vos objectifs financiers. Et ceux qui possèdent des ressources ont devant eux des possibilités infinies.

Nous concluons par cette mention que le secret est de donner : partager avec les autres améliorera non seulement votre qualité de vie, mais aussi vous apportera davantage de joie. Et vous découvrirez ces nouvelles technologies qui rendent la vie indolore et plaisante. Alors que vous nourrissez votre esprit et bâtissez votre fortune, j'espère que vous réussirez suffisamment bien pour aider les autres. Et rappelez-vous que vous êtes maintenant mon associé philanthrope. Pendant que vous lisez ces lignes, un type dans le besoin est nourri.

« La majorité des gens croit que nous recherchons tous un sens à notre vie.

Je ne crois pas que c'est ce que nous cherchons. Je crois que ce que nous cherchons est l'expérience d'être vivant. »

— JOSEPH CAMPBELL

Je me suis efforcé de rendre aussi claires et simples que possible ces sept étapes qui mènent à la liberté financière. Il n'en tient qu'à vous de passer à l'action et de les franchir toutes, une à la fois, afin d'atteindre votre but.

De quoi avez-vous besoin pour réussir ? Qu'est-ce qui fonctionne le mieux pour vous ? Élaborons dès maintenant un plan simple. Certains d'entre vous lisent peut-être ce livre pendant un long week-end – et si vous le faites, vous êtes aussi fou et obsédé que moi, un frère ou une sœur de ma race ! Si vous ne

disposez pas d'une fin de semaine, lisez un chapitre par jour ou une section par semaine. Immergez-vous dans cet ouvrage petit à petit pendant quelques semaines et vous arriverez à vos fins. Faites tout simplement ce qu'il faut.

Ceci est le voyage de toute une vie, un cheminement qu'il vaut la peine de maîtriser ! Donc, si vous êtes d'accord, que le voyage commence !

CHAPITRE 1.3

EXPLOITEZ LE POUVOIR DE LA CAPITALISATION : PRENEZ LA DÉCISION FINANCIÈRE LA PLUS IMPORTANTE DE VOTRE VIE

«Je dois ma fortune à une vie passée en Amérique,
à de bons gènes et à l'intérêt composé.»

— WARREN BUFFETT

Mettons-nous en branle. Le temps est venu d'entreprendre notre voyage en exploitant le pouvoir qui peut apporter la véritable fortune à tous. Il ne s'agit pas d'un plan pour s'enrichir rapidement et facilement, et ce n'est pas ce que la majorité des gens pense qui les rendra financièrement libres ou riches. La majorité des gens cherche à réaliser un « gros coup » – à trouver une manne financière – et se croit alors fin prête à affronter l'avenir.

Mais voyons les choses en face : nous n'allons pas *gagner* la richesse. C'est une erreur commune à des millions d'Américains. Ils pensent concrétiser leurs rêves financiers en travaillant plus dur, de façon plus intelligente et plus longtemps, mais le chèque de paie – aussi gros soit-il – n'est pas la solution. Cette vérité fondamentale m'a été rappelée lors d'une récente rencontre avec l'économiste de renom Burton G. Malkiel, l'auteur d'un des classiques de la finance, *Le Guide de l'investisseur : Une marche au hasard à travers la Bourse*. Je me suis rendu à son bureau de l'université de Princeton parce que j'admire non seulement ses réalisations, mais aussi son sérieux. Dans ses livres et ses entrevues, il va droit au but – et il s'est montré fidèle à cette image le jour de notre rencontre.

Je voulais connaître son opinion sur les pièges qui guettent les gens à tous les stades de leur vie d'investisseur. Après tout, c'est lui qui a contribué

à créer et à développer le concept des fonds indiciels – un moyen pour l'investisseur moyen de s'aligner sur le marché ou de l'imiter ; un moyen grâce auquel n'importe qui, même avec peu d'argent, peut posséder une fraction du marché boursier et détenir un véritable portefeuille diversifié au lieu d'être contraint à n'acheter qu'un petit nombre d'actions dans une ou deux sociétés. Aujourd'hui, l'avoir de cette catégorie d'investisseurs totalise plus de 7 billions de dollars ! De toutes les personnes que je prévoyais interviewer pour ce livre, Malkiel était le mieux placé pour m'aider à m'y retrouver dans la pagaille et le double langage qui caractérisent Wall Street, et à juger du paysage actuel de l'investissement.

Quelle est la plus grande bêtise commise en partant par la majorité d'entre nous ? Burton Malkiel n'a pas hésité une seconde, lorsque je lui ai posé cette question. Il a dit que la majorité des investisseurs ne profite pas pleinement de l'incroyable pouvoir de la capitalisation – la croissance multipliée par la croissance.

L'intérêt composé est un outil tellement puissant qu'Albert Einstein l'a un jour qualifié d'invention la plus importante de toute l'histoire de l'humanité. *Mais si c'est aussi génial, me suis-je demandé, pourquoi si peu de gens n'en profitent pas à plein ?* Pour illustrer la puissance exponentielle de la capitalisation, Malkiel m'a raconté l'histoire des jumeaux William et James, dont les stratégies d'investissement n'auraient pu être plus différentes. Il cite cet exemple dans l'un de ses ouvrages, et je le connaissais donc, mais l'entendre me le raconter de vive voix a été une expérience incroyable – un peu comme si j'avais entendu un Bruce Springsteen de 81 ans jouer une version acoustique de *Born to Run* dans sa salle de séjour.

Donc, William et James viennent d'avoir 65 ans – l'âge traditionnel de la retraite. William a une longueur d'avance sur son frère, car il a ouvert un compte d'épargne-retraite à l'âge de 20 ans et y a investi 4 000 \$ par année pendant 20 ans. À l'âge de 40 ans, il a cessé d'approvisionner son compte, mais a laissé son argent fructifier dans un environnement exonéré d'impôt à un taux annuel de 10 %.

James n'a pas commencé à économiser en vue de la retraite avant l'âge avancé de 40 ans, au moment même où son frère William mettait fin à ses contributions. Comme son frère, James a investi 4 000 \$ par année, avec un rendement annuel de 10 %, exempt d'impôt, mais il l'a fait jusqu'à l'âge de 65 ans – 25 ans en tout.

En résumé, William, qui a commencé jeune, a investi un total de 80 000 \$ (4 000 \$ par année $\times$ 20 ans à 10 %), alors que James, le retardataire, a investi 100 000 \$ (4 000 \$ par année $\times$ 25 ans à 10 %).

Donc, lequel de ces deux frères avait le plus d'argent dans son compte en atteignant l'âge de la retraite ?

Je savais où M. Malkiel voulait en venir, mais il me racontait cette histoire avec une telle joie et une telle passion que c'est comme s'il le faisait pour la première fois. La réponse, bien sûr, est **le frère qui a commencé plus tôt et qui a investi le moins d'argent**. Et le solde de son compte était de combien plus élevé ? Tenez-vous bien : **600 % plus élevé !**

Maintenant, arrêtez-vous un instant et mettez ces chiffres en contexte. Si vous êtes un enfant du millénaire, un membre de la génération X (Nexus) ou un baby-boumeur, prêtez une attention toute particulière à ce message – et sachez que ce conseil s'adresse à vous, peu importe où vous vous situez sur votre tableau chronologique personnel. Si vous avez 35 ans et que vous comprenez soudain le pouvoir de capitaliser, vous souhaitez avoir commencé à investir alors que vous aviez 25 ans. Si vous en avez 45, vous souhaitez l'avoir fait dès l'âge de 35 ans. Si vous avez 60 ou 70 ans, vous imaginerez tout l'argent que vous auriez pu accumuler si seulement vous y aviez pensé à l'âge de 50 ou 60 ans. Et ainsi de suite.

Dans l'exemple donné par Malkiel, **William, le frère qui a épargné tôt et qui a cessé de le faire avant même que son frère s'y mette, s'est retrouvé avec près de 2,5 millions de dollars**. Et James, qui a économisé jusqu'à l'âge de 65 ans, s'est retrouvé avec moins de 400 000 \$. C'est un écart de plus de 2 millions de dollars ! Tout cela parce que William a su exploiter l'incroyable pouvoir de la capitalisation pendant 20 ans de plus que son frère. D'où une avance insurmontable – le faisant hériter des additions à régler des dîners de famille jusqu'à la fin de ses jours.

« L'homme qui est au sommet de la montagne n'est pas tombé là. »

— VINCE LOMBARDI

Vous n'êtes pas convaincu que l'intérêt composé, avec le temps, est le seul moyen sûr de faire pousser la *graine de votre capital* et de la transformer en la *récolte exceptionnelle de sécurité financière* dont vous aurez besoin pour combler vos besoins futurs ? M. Malkiel m'a raconté une autre anecdote pour illustrer ce point – tirée de nos manuels d'histoire. Lorsque Benjamin Franklin

est décédé en 1790, il a légué quelque **1 000 \$** aux villes de Boston et de Philadelphie. Ses legs étaient assortis de quelques conditions : en particulier, l'argent devait être investi pendant un siècle sans qu'on y touche. Après ce délai, chaque ville pouvait prélever une somme maximale de 500 000 \$ pour réaliser des projets de travaux publics. Et le solde du compte ne devait pas être touché avant un autre siècle. Finalement, 200 ans après la mort de Franklin, **une période pendant laquelle les marchés financiers ont connu un taux de croissance annuel composé de l'ordre de 8 %,** chaque ville a pu encaisser le solde – qui **en 1990 s'élevait approximativement à 6,5 millions de dollars.** Imaginez que 1 000 \$ deviennent 6,5 millions de dollars au fil des ans, sans qu'on ajoute un sou à la mise initiale.

Comment cela a-t-il été possible ? Grâce au pouvoir de capitaliser !

En effet, 200 ans représentent une très longue période de temps – mais avec **un taux de rendement de 3 000 %,** ces années d'attente en valent la peine.

Les exemples de Malkiel démontrent ce que nous savons déjà au fond de notre cœur : **notre revenu gagné ne comblera jamais l'écart entre notre situation financière actuelle et celle que nous souhaitons vraiment.** Parce que le revenu gagné ne pourra jamais se comparer au pouvoir de la capitalisation !

« L'argent est préférable à la pauvreté, ne serait-ce que
pour des raisons financières. »

— WOODY ALLEN

Vous pensez toujours être capable d'accéder à la liberté financière grâce à votre salaire ? Voyons comment les choses se sont passées pour certains des individus les mieux rémunérés du monde :

Le légendaire lanceur partant de baseball Curt Schilling a gagné plus de 100 millions de dollars au cours d'une incroyable carrière de 20 saisons pendant laquelle il a remporté la Série mondiale deux fois en quatre ans, avec les Red Sox de Boston, réalisant un triplé (couronné joueur par excellence avec Randy Johnson en 2001 à sa première conquête de la Série mondiale, dans l'uniforme des Diamondbacks de l'Arizona). Mais il a ensuite investi toutes ses économies dans une jeune entreprise de jeux vidéo qui a fait faillite – et qui a emporté Schilling dans sa chute. « Je n'avais jamais cru que l'on puisse me battre », a confié Schilling à ESPN. « J'ai perdu. »

Ses dettes s'élèvent maintenant à 50 millions de dollars.

Kim Basinger était l'une des actrices les plus demandées de sa génération. Elle a enflammé l'écran avec des rôles inoubliables dans des films tels que *9 semaines ½*, *Batman* et *L.A. Confidential*, qui lui a rapporté l'Oscar de la meilleure actrice pour un second rôle. À l'apogée de sa carrière, elle gagnait plus de 10 millions de dollars par film – assez pour acquérir au coût de 20 millions de dollars une ville entière de la Géorgie, au sud des États-Unis.

Kim Basinger a fini par faire faillite.

Marvin Gaye, Willie Nelson, M.C. Hammer (le rappeur Stanley Kirk Burrell) et Meat Loaf – qui ont vendu des millions d'albums et rempli des stades en spectacle – ont frôlé la faillite. Francis Ford Coppola? À trois reprises, aurait pu déclarer faillite! Il a pourtant rempli des salles de cinéma en tant que réalisateur du *Parrain (I, II et III)*, l'un des plus grands films américains qui – pendant une certaine période – a détenu le record de tous les temps pour le nombre de billets vendus: ventes d'un montant brut de 129 millions de dollars pour le premier film de la série, sorti en mars 1972.

Même Michael Jackson, le « Roi de la pop », qui aurait signé un contrat d'enregistrement de près d'un milliard de dollars et vendu plus de 750 millions d'albums, s'est retrouvé à deux doigts de la faillite en 2007, lorsqu'il a été incapable de rembourser une dette de 25 millions de dollars liée à son ranch de Neverland. *Michael Jackson dépensait son argent comme s'il n'allait jamais en manquer – jusqu'à ce que cela se produise.* À son décès deux ans plus tard (juin 2009), sa fortune s'élevait à un peu plus de 300 millions de dollars.

Croyez-vous que ces mégastars auraient pu se douter qu'un jour l'argent cesserait d'affluer? Croyez-vous qu'elles aient même *songé* à se préparer pour un tel jour?

Avez-vous déjà remarqué que peu important nos gains, on trouve toujours le moyen de tout dépenser? Comme en témoignent ces quelques exemples, il est clair que vous et moi ne sommes pas les seuls à le faire. Il semble que nous ayons tous le don de vivre selon nos moyens – et certains d'entre nous, j'en ai bien peur, trouvent une façon de vivre au-dessus de leurs moyens. Nous le voyons surtout chez les vedettes qui tombent de très haut – comme ces richissimes boxeurs professionnels qui touchent le tapis avec un bruit sourd. Songez seulement à la carrière en dents de scie et à la fin de l'ancien champion poids lourd Mike Tyson, qui avait gagné davantage d'argent que tout autre boxeur – près d'un demi-milliard de dollars –, mais qui a fait faillite.

Mais le champion du monde invaincu dans cinq catégories de poids différentes, Floyd «Money» Mayweather Jr, vient de fracasser le record de gains financiers d'Iron Mike. Le 2 mai 2015, le boxeur a empoché un joli magot de 220 millions de dollars lors de son triomphe par décision unanime à Las Vegas sur Manny Pacquiao, pour reprendre la ceinture des poids mi-moyens WBO tout en conservant celles des super mi-moyens. Ses 300 millions de dollars de gains sur les 12 derniers mois, en juin 2015, proviennent en majorité de ce «*combat du siècle*». Un seul combat qui a généré plus de 500 millions de dollars de revenus ! Le combat le plus lucratif de l'histoire de la boxe.

Les revenus en 2014 de Floyd Mayweather, le sportif le mieux payé au monde l'an passé, étaient de 105 millions de dollars. Son récent adversaire, Manny Pacquiao, était 11^e du classement avec 41,8 millions de dollars. Le magazine *Forbes* a prédit que Mayweather deviendrait en 2015 le sportif le mieux payé de tous les temps.

Athlète le mieux payé au monde deux ans de suite, «Money» avait additionné des gains de 420 millions de dollars avant son combat d'unification des titres. Pacquiao, qui avait empoché depuis le début de sa carrière 340 millions de dollars, de 11^e en 2014 est passé au rang de 2^e athlète mieux rémunéré de la planète, sur la liste du 10 juin 2015 de *Forbes*, avec 160 millions de dollars, Grâce au fameux combat.

Revenons à Money. En septembre 2013, il avait touché la somme garantie de 41,5 millions de dollars pour son combat contre Saúl «Canelo» Álvarez – un record qui s'est finalement chiffré à plus de 80 millions de dollars si l'on inclut les recettes de la télévision à la carte. Avant ce jour de paie grandiose, il était déjà inscrit au sommet de la liste des athlètes les plus riches des États-Unis, publiée par le magazine *Sports Illustrated*.

Personnellement, j'adore Mayweather. C'est un athlète extraordinairement doué – et peu d'êtres vivants possèdent son éthique de travail. Il est aussi extrêmement généreux avec ses amis. Il y a beaucoup à apprécier chez cet homme ! Mais Mayweather s'était déjà hissé au sommet de cette liste auparavant, pour ensuite perdre sa fortune en raison de dépenses extravagantes et de mauvais investissements. On prétend qu'il dépense sans compter, à tel point qu'il transporte un sac à dos renfermant un million de dollars en espèces – juste au cas où il se trouverait dans l'obligation de faire un don à Louis Vuitton. [NDÉ : Sa fortune, en juin 2015, est évaluée à 500 millions de dollars.]

Comme tant de gens doués, ce champion a un esprit brillant, et j'espère qu'il adopte aujourd'hui de meilleures pratiques en matière d'investissement, mais selon nulle autre qu'une autorité en matière d'argent que 50 Cent, l'ancien associé en affaires de Mayweather, ce dernier n'aurait pas d'autres revenus à l'extérieur du ring. Le rappeur résume la stratégie financière du boxeur en termes simples : « Il monte sur le ring, encaisse l'argent, dépense l'argent et remonte sur le ring. Il monte sur le ring, encaisse l'argent, dépense l'argent et remonte sur le ring. »

Cela vous semble une stratégie ridicule ? Malheureusement, nous nous y reconnaissons tous à un certain degré. *Nous travaillons, encaissons l'argent, dépensons l'argent et retournons travailler* – c'est le mode de vie américain !

« Avant de parler, écoutez. Avant d'écrire, réfléchissez. Avant de dépenser, travaillez. Avant d'investir, renseignez-vous. Avant de critiquer, attendez. Avant de prier, pardonnez. Avant d'abandonner, essayez. Avant de vous retirer, épargnez. Avant de mourir, donnez. »

— WILLIAM A. WARD

Voici une question à 41,5 millions de dollars : si ces individus ne sont pas arrivés à miser sur leur talent et les avantages dont ils jouissaient et n'ont pas su *accéder à la liberté financière grâce au fruit de leur travail*, comment pouvez-vous espérer y arriver ?

C'est impossible.

Mais vous *pouvez* apporter un simple changement à votre stratégie et adopter une toute nouvelle façon de penser. Vous devez prendre le contrôle du pouvoir exponentiel de la capitalisation. Cela changera votre vie ! **Vous devez passer d'un monde où vous ne faites que travailler pour de l'argent à un univers où l'argent travaillera pour vous.**

Il est temps de quitter les gradins et d'entrer dans le jeu – car, en dernière analyse, nous devons tous devenir des investisseurs si nous voulons connaître la liberté financière.

Vous êtes déjà un négociateur financier. Vous n'en avez peut-être pas conscience, mais si vous travaillez pour gagner votre vie, vous échangez votre temps contre de l'argent. Franchement, c'est bien la pire transaction que vous puissiez faire. Pourquoi ? Parce que vous pouvez toujours gagner davantage d'argent, mais jamais davantage de temps.

Je ne veux pas que vous ayez l'impression d'entendre l'un de ces messages publicitaires à faire pleurer de MasterCard, mais nous savons tous que la vie est faite de moments très précieux, que vous ne vivrez pas si vous échangez votre temps contre de l'argent.

Bien entendu, il nous arrive à tous de devoir renoncer à un spectacle de danse ou à un rendez-vous galant lorsque le devoir nous appelle, mais cela nous prive de souvenirs précieux.

Et si cela vous arrive trop souvent, vous pourriez bien commencer à vous demander pourquoi vous travaillez *vraiment*, après tout.

L'ULTIME GUICHET AUTOMATIQUE

Donc, où allez-vous si vous avez besoin d'argent et que vous n'êtes pas un champion du monde avec le sac à dos bourré de gros billets ? Quel genre de guichet automatique vous faut-il pour effectuer *cette* transaction ?

En ce moment, je parie que vous êtes la principale « machine à sous » dans votre vie. Vous avez peut-être quelques investissements, mais vous ne les avez pas faits dans le but d'en tirer un revenu. Si vous cessez de travailler, la machine s'arrête, le flux de revenus s'interrompt, vos rentrées d'argent disparaissent – fondamentalement, votre monde financier se trouve soudain paralysé. C'est une partie à somme nulle, c'est-à-dire que vous ne touchez qu'à ce que vous avez donné.

Regardez les choses sous cet angle : vous êtes une sorte de machine ATM – sauf que l'acronyme pourrait vous rappeler cette malheureuse transaction « temps/argent ». Vous êtes devenu un **Anti-Temps Monnayeur**. Cela peut ressembler à de la science-fiction, mais c'est la réalité pour un grand nombre d'entre nous. Vous vous êtes organisé de manière à renoncer à ce que vous *valorisez* le plus (le temps) en échange de ce dont vous avez le plus *besoin* (un revenu) – et si vous vous reconnaissez dans cette description, faites-moi confiance, vous êtes perdant sur toute la ligne.

Me suis-je bien fait comprendre ? **Si vous cessez de travailler, vous cessez de gagner de l'argent.** Donc, nous allons *vous* retirer de l'équation et chercher une autre approche. **Construisons une machine à sous qui prendra votre place – et programmons-la de manière qu'elle fabrique de l'argent pendant que vous dormez.** Voyez-la comme une seconde entreprise, sans employés ni masse salariale, sans frais généraux. Son « stock » se résume à l'argent que vous y placez. Son seul produit ? Un flux de revenus

qui ne s'épuisera jamais – même si vous vivez jusqu'à 100 ans. Sa mission ? Vous offrir une vie marquée du sceau de la liberté financière, à vous et à votre famille – ou à votre future famille si vous n'en avez pas encore.

Cela semble formidable, n'est-ce pas ? Si vous créez cette *machine métaphorique* et l'entretenez adéquatement, elle aura le pouvoir de milliers de génératrices. Elle fonctionnera 24 heures sur 24, 365 jours par année, et une journée de plus pendant les années bissextiles – et même le jour de la fête nationale.

Jetez un coup d'œil à l'illustration qui suit et vous comprendrez mieux comment cela fonctionne.

Comme vous pouvez le voir, la « machine » ne peut se mettre en marche tant que vous n'avez pas pris **la décision financière la plus importante de votre vie. Quelle est cette décision ? C'est de déterminer la fraction de votre chèque de paie que vous conserverez. Combien vous verserez-vous à vous-même – en premier lieu, avant de consacrer un seul dollar à vos dépenses courantes ?** Quelle fraction de votre chèque de paie pouvez-vous mettre de côté ou (plus important encore) laisserez-vous *intouchée*, peu importe ce qui arrive dans votre vie ? **Je veux que vous réfléchissiez bien à ce chiffre, car le reste de votre vie dépendra de votre décision de conserver un pourcentage de votre revenu aujourd'hui de manière à toujours avoir de l'argent demain.** L'objectif est de vous donner la possibilité de descendre du tapis roulant du 9 à 5 et de vous engager sur la voie qui mène à la liberté financière. Pour vous engager sur cette voie, il suffit de prendre cette simple décision et de commencer à exploiter le pouvoir incomparable de la capitalisation. Et ce qu'il y a de formidable avec cette décision, c'est que c'est *vous* qui la prenez. *Vous !* Personne d'autre !

« Je n'ai pas les moyens de perdre mon temps à gagner de l'argent. »

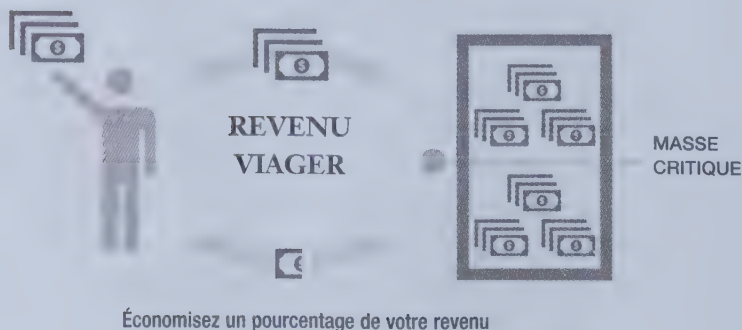
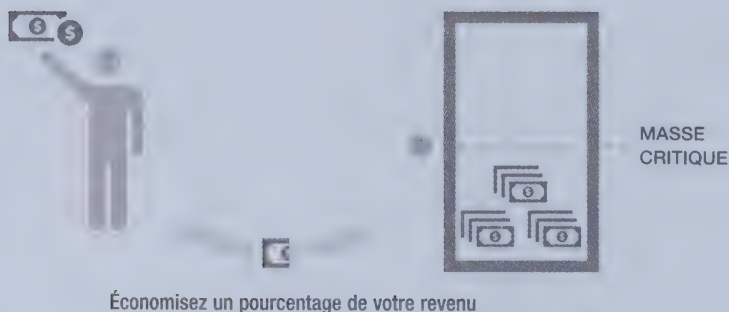
— JEAN LOUIS AGASSIZ

Consacrons quelques instants à ce concept, car l'ensemble de votre plan financier s'articulera autour de l'argent que vous mettrez de côté. N'y pensez même pas du point de vue des économies ! Il s'agit de votre **Fonds pour la liberté**, car c'est la liberté qu'il achètera pour vous, maintenant et à l'avenir. Comprenez bien que cet argent ne représente qu'une fraction de ce que vous gagnez. Il est pour vous et votre famille. Mettez de côté un pourcentage fixe de votre revenu à chaque période de paie, et puis investissez cet argent

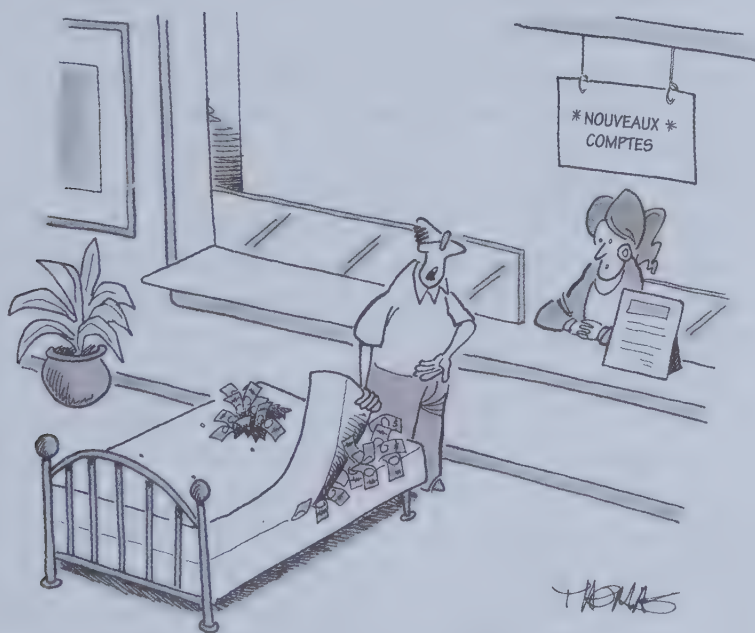
intelligemment et, avec le temps, vous connaîtrez une existence dans laquelle votre argent travaillera pour vous au lieu de l'inverse. Et vous n'aurez pas à attendre que le processus commence à exercer sa magie.

Vous pensez peut-être : « Mais Tony, où vais-je trouver cet argent ? Je dépense déjà tout ce que je gagne. » Nous parlerons d'une technique simple, mais extraordinaire qui rend cette démarche indolore. Mais en attendant, permettez-moi de vous reparler d'Angela, cette femme qui a compris qu'elle pouvait conduire une voiture neuve pour la moitié de l'argent qu'elle dépensait pour sa vieille voiture. Eh bien, devinez ce qu'elle a fait avec cet argent qu'elle économisait. Elle l'a placé dans son Fonds pour la liberté – son investissement pour la vie. Au début, elle se croyait incapable d'épargner ; et puis elle a mis de côté 10 % de son salaire. Elle a ensuite ajouté 8 % pour réaliser des objectifs à court terme ! Mais elle n'a jamais touché à sa mise initiale de 10 % !

LA MACHINE À SOUS



Finalement, ce n'est pas le revenu qui compte. Comme nous l'avons vu, si vous ne mettez pas un peu d'argent de côté, vous pouvez tout perdre. Mais ici, vous ne ferez pas que mettre quelques dollars sous votre matelas. Vous accumulerez votre argent dans un environnement que vous jugerez sécuritaire et qui offre une occasion de le faire fructifier. Vous investirez votre argent – et, si vous adhérez aux principes du pouvoir de l'argent exposés dans ces pages, vous verrez votre pécule augmenter et atteindre un point charnière où il commencera à générer suffisamment d'intérêts pour vous procurer un revenu viager.



« J'aimerais faire un dépôt. »

Vous avez peut-être entendu certains conseillers financiers qualifier cet argent de *bas de laine*. C'en est un, mais j'en parle plutôt comme de votre machine à sous parce que si vous continuez à l'alimenter et à bien gérer votre pécule, il fructifiera jusqu'à constituer une masse critique : des actifs sûrs, investis dans un environnement sans risque et fiscalement efficient qui généreront assez d'argent pour couvrir vos dépenses courantes et les dépenses imprévues, ainsi que pour subvenir à vos besoins pendant la retraite.

Cela vous semble compliqué ? C'est en fait plutôt simple. Voici comment vous représenter aisément ce concept : imaginez une boîte dans laquelle vous déposerez vos économies en vue de la retraite. Vous y mettrez de l'argent à chaque période de paie – un pourcentage donné que *vous* aurez fixé. Peu importe la **somme, vous devez y rester fidèle. Dans les bons comme dans les mauvais moments. Pourquoi ? Parce que les lois de la capitalisation vous punissent, ne serait-ce que pour une seule omission.** N'y pensez pas en calculant ce que vous pouvez vous autoriser à mettre de côté – c'est le meilleur moyen de tricher. Et ne vous mettez pas dans une position où vous pourriez surseoir à vos dépôts (ou même piger dans vos économies) si votre revenu diminue considérablement certains mois et que l'argent se fait rare.

Quel pourcentage vous convient le mieux ? Est-ce 10 % ? Ou 15 % ? Peut-être 20 % ? Il n'y a pas de bonne réponse – sauf *la vôtre*. Que vous dit votre intuition ? Et votre cœur ?

Si vous avez besoin de conseils à cet égard, sachez que les experts disent que vous devriez épargner au moins 10 % de votre revenu, bien que dans l'économie actuelle, plusieurs conviennent que le taux de 15 % est de loin préférable, surtout si vous avez plus de 40 ans. (Vous apprendrez pourquoi à la section 3 !)

« Quelqu'un se rappelle-t-il l'époque où tout allait bien
et où l'argent n'était pas rare ? »

— RALPH WALDO EMERSON

Maintenant, vous pourriez songer à ceci : « Tout cela semble bien beau en théorie, Tony, mais mes moyens sont déjà restreints ! Je dépense chaque sou que je gagne. » Et vous n'êtes probablement pas le seul. La majorité des gens pense ne pas avoir les moyens d'épargner. Mais franchement, nous ne pouvons pas nous permettre de ne pas épargner. Croyez-moi, nous pouvons tous trouver cet argent supplémentaire si nous en avons *absolument* besoin dans une situation de véritable urgence ! Le problème avec l'épargne-retraite, c'est que nous nous imaginons mal dans l'*avenir* – cela nous semble irréal. C'est pour cela que nous avons tant de difficulté à épargner, malgré la différence qui s'ensuit entre une retraite confortable dans notre propre maison ou mourir sans le sou après avoir bénéficié d'une petite allocation gouvernementale de dépannage.

Nous avons déjà appris comment les économistes comportementaux ont étudié la façon dont nous nous dupons lorsqu'il s'agit d'argent. Plus loin

dans ce chapitre, je vous donnerai quelques astuces pour vous amener à faire le nécessaire, automatiquement! Voici donc **la clé du succès: vous devez faire de l'épargne un geste automatique**. Comme Burton Malkiel me l'a dit lors de notre rencontre: «La meilleure façon d'épargner, c'est de ne pas voir l'argent en premier lieu.» C'est vrai. Une fois que vous ne verrez plus cette entrée d'argent, vous serez étonné des nombreuses façons que vous trouverez pour ajuster vos dépenses.

Dans quelques instants, je vous proposerai d'excellents moyens pour automatiser aisément votre épargne de manière que votre argent soit redirigé avant même d'entrer dans votre porte-monnaie ou votre compte chèques. Mais tout d'abord, examinons quelques exemples réels de gens qui vivaient d'un chèque de paie à l'autre et qui ont réussi à épargner et à se constituer une véritable fortune, même lorsque toutes les chances étaient contre eux.

DES MILLIONS À LA CLÉ

Theodore Johnson, qui a occupé son premier emploi en 1924 chez United Parcel Service (UPS), une entreprise qui venait d'être créée, a travaillé dur et gravi les échelons. **Il n'a jamais gagné plus de 14 000 \$ par année, mais voici la formule magique: il a mis de côté 20 % de chacun de ses chèques de paie et toutes ses primes de Noël, et il a investi cet argent dans des actions de l'entreprise.** Il avait un chiffre en tête, un pourcentage de son revenu qu'il croyait devoir épargner pour sa famille – tout comme vous le ferez à la fin de ce chapitre – et il a toujours respecté son engagement.

Grâce au fractionnement d'actions et à la bonne vieille patience, **Theodore Johnson a vu grimper la valeur de ses actions d'UPS et, lorsqu'il a eu 90 ans, celle-ci s'élevait à plus de 70 millions de dollars.**

Plutôt incroyable, non? Et le plus incroyable, c'est qu'il n'était pas un athlète doué comme Mike Tyson ou un brillant réalisateur comme Francis Ford Coppola – ni même un cadre supérieur. Il dirigeait le service du personnel. Mais il avait compris le pouvoir de la capitalisation à un si jeune âge que cela a eu un grand impact sur sa vie – et celle d'innombrables individus. Il devait subvenir aux besoins de sa famille et il avait des charges mensuelles à honorer, mais aux yeux de Theodore Johnson, aucune facture aboutissant dans sa boîte aux lettres n'était plus importante que la promesse de son avenir. Avant toute chose, il a toujours versé de l'argent dans son Fonds pour la liberté.

À la fin de sa vie, Theodore Johnson a été en mesure de faire des choses magnifiques et significatives avec tout cet argent. Il a fait don de plus de 36 millions de dollars à diverses causes éducatives, dont 3,6 millions sous forme de bourses à deux écoles pour les sourds, car il était malentendant depuis les années 1940. Il a également mis sur pied chez UPS un fonds de bourses d'études à l'intention des enfants des employés.

Et connaissez-vous l'histoire d'Oseola McCarty, originaire de Hattiesburg dans le Mississippi – une femme infatigable qui n'avait qu'une 6^e année et qui a travaillé dur pendant 75 ans à laver et à repasser des vêtements ? Elle vivait simplement et prenait toujours soin de mettre de côté une partie de son revenu. « Je déposais cet argent dans un compte d'épargne », a-t-elle expliqué en parlant de sa philosophie en matière d'investissement. « Je ne l'ai jamais touché. Je ne faisais que des dépôts. Et cela n'a fait que s'accumuler. »

Eh oui ! L'argent de cette femme a fructifié. **À l'âge de 87 ans, M^{me} McCarty a fait les manchettes dans tout le pays lorsqu'elle a fait don de 150 000 \$ à l'université du Mississippi pour la création d'un fonds de bourses d'études.** Cette femme ne possédait pas l'irrésistible présence à l'écran d'une Kim Basinger ou le talent musical unique d'un Willie Nelson, mais elle a travaillé dur et en savait assez pour faire travailler fort son argent.

« Je voulais aider quelqu'un à envoyer son enfant à l'université », a-t-elle dit – et elle a réalisé son rêve grâce à la diligence dont elle avait fait preuve. Il lui est même resté un peu d'argent pour un petit luxe : elle s'est acheté un climatiseur.

À l'autre extrémité du spectre, nous avons l'exemple éclatant de Sir John Templeton, l'un de mes modèles de rôle et l'un des plus grands investisseurs de tous les temps. J'ai eu le privilège de faire sa connaissance et de l'interviewer plusieurs fois au fil des ans, et j'ai inscrit notre dernière rencontre dans mon « répertoire des milliardaires ». Voici quelques informations contextuelles. Il n'est pas né « Sir John ». Il a connu des débuts modestes au Tennessee. John a dû abandonner ses études, car il n'avait pas les moyens de payer ses frais de scolarité, mais malgré sa jeunesse, il connaissait déjà le pouvoir de l'intérêt composé. *Il s'est engagé à mettre de côté 50 % de tout ce qu'il gagnait* et, ensuite, il a fait fructifier cet argent. Il a étudié l'histoire et y a décelé une tendance très claire. **« Tony, on trouve les bonnes affaires lorsque le pessimisme**

est à son paroxysme», m'a-t-il dit. «Il n'y a rien – *rien* – qui puisse faire baisser le cours d'une action, sauf l'urgence de vendre.»

Pensez-y. Lorsque l'économie se porte bien, vous pouvez recevoir de nombreuses offres d'achat pour votre maison et attendre pour vendre au prix le plus élevé. Dans un marché haussier, il est difficile pour les investisseurs de faire de bonnes affaires. Pourquoi? Lorsque les choses vont bien, il est dans la nature humaine de penser qu'il en sera toujours ainsi! Mais lorsqu'il y a effondrement du marché, c'est la panique. Les gens laissent aller leurs maisons, leurs actions et leurs entreprises à un prix dérisoire. En allant à contre-courant, John, un homme qui n'avait pratiquement rien au départ, est devenu multimilliardaire.

Comment a-t-il fait? Au moment où l'Allemagne a envahi la Pologne en 1939, plongeant l'Europe dans la Seconde Guerre mondiale et emprisonnant le monde dans un carcan de peur et de désespoir, il a réuni la somme de 10 000 \$ et l'a investie à la Bourse de New York. Il a acheté 100 actions de toutes les sociétés qui les négociaient à moins de 1 \$ l'unité, incluant celles au bord de la faillite. Mais il savait ce que tant de gens oublient : la nuit n'est pas éternelle. L'hiver financier n'est qu'une saison, et il est suivi par le printemps.

À la fin de la guerre en 1945, l'économie américaine a redémarré et le cours des actions de Templeton a explosé pour former un portefeuille valant plusieurs milliards de dollars! **Nous avons vu le même type de croissance lorsque le marché financier a connu un rebond considérable après le marasme de mars 2009 pour atteindre une hausse de 142 % à la fin de 2013. Mais la plupart des gens sont passés à côté. Pourquoi? Lorsque les choses vont mal, nous pensons qu'il en sera toujours ainsi – le pessimisme l'emporte.** Au chapitre 4.4, *Tout est dans le choix du moment*, je vous exposerai un système qui vous aidera à garder la tête hors de l'eau et à continuer à investir alors que le reste du monde a peur. C'est pendant ces périodes, brèves et instables, qu'un rendement vraiment phénoménal devient possible.

J'ai fait part de ces observations aux membres de Platinum, un groupe de réflexion que j'ai fondé pour soutenir ma fondation, et je leur ai parlé de certaines des occasions qui s'offraient à eux. **Pensons à la Las Vegas Sands Corporation, qui est inscrite à la Bourse de New York. Le 9 mars 2009, le cours de son action avait chuté à 2,28 \$ l'unité. Et aujourd'hui, il s'élève à 67,41 \$, ce qui représente un rendement de 3 000 % du capital investi!**

Voilà pourquoi il est important d'apprendre à investir lorsque le reste du monde a peur.

Donc, que peut nous apprendre Sir John Templeton ? La recherche, la foi et l'action peuvent donner des résultats extraordinaires si vous ne vous laissez pas paralyser par la peur des autres. C'est une bonne leçon à retenir si, pendant que vous lisez ces pages, nous entrons dans une autre période financière difficile. L'histoire a prouvé que ces « périodes creuses et terrifiantes » représentent les meilleures occasions d'investir et de gagner.

Templeton savait que s'il pouvait mettre de côté la moitié de ses maigres revenus, il saurait ensuite tirer pleinement parti de n'importe quelle possibilité d'investissement. Mais plus important encore, il est devenu l'un des plus grands philanthropes du monde, et après qu'il eut obtenu la citoyenneté britannique, la reine d'Angleterre l'a fait chevalier pour le récompenser de ses efforts. Même dans la mort, il a laissé sa générosité en héritage : la fondation John Templeton donne chaque année plus d'argent sous forme de bourses « dans le but de faire progresser l'humanité par le biais de découvertes de pointe » – environ 70 millions de dollars – que le comité du prix Nobel ne le fait en une décennie.

Quel grand enseignement pouvons-nous tirer de l'histoire de Theodore Johnson ? Il n'est pas nécessaire d'être un génie financier pour être financièrement libre.

Quelle leçon devons-nous retenir de la vie d'Oseola McCarty ? Même une journalière peut épargner suffisamment pour faire une différence.

Quels préceptes nous livrent ces trois sages investisseurs ? **En s'engageant à respecter une routine d'épargne simple et régulière, en puisant dans notre revenu à chaque période de paie et en nous payant en premier lieu, il y a moyen d'exploiter le pouvoir des intérêts composés et de les laisser nous hisser jusqu'à des sommets inimaginables.**

« La chose la plus difficile est de prendre la décision d'agir,
le reste n'est que de la ténacité. »

— AMELIA EARHART

Donc, quelle somme vous engagerez-vous à mettre de côté ? Theodore Johnson a opté pour 20 % de ses revenus. John Templeton, pour 50 %. Oseola McCarty était simplement économe : elle a déposé de l'argent dans un compte portant intérêt et l'a laissé fructifier.

Et vous? Vous avez un chiffre en tête? Fantastique! Il est temps de prendre une décision, il est temps de vous engager. **Franchissez la première des sept étapes simples qui mènent à la liberté financière! La décision financière la plus importante de votre vie est à prendre maintenant! Il est temps pour vous de décider de devenir investisseur, de ne pas demeurer un simple consommateur. Il suffit de déterminer le pourcentage de votre revenu à mettre de côté pour votre famille et vous, et pour personne d'autre.**

Encore une fois, cet argent vous est destiné. À votre famille. Pour votre avenir. Vous ne le donnez pas aux magasins de vêtements Gap ou à Kate Spade. Vous ne le donnez pas à de grands restaurants ni à un concessionnaire pour remplacer une voiture qui peut encore rouler sur 80 000 kilomètres. Essayez de ne pas y penser pour ce que vous ne pouvez pas acheter aujourd'hui. Concentrez-vous plutôt sur votre rendement à venir. Au lieu de sortir dîner avec des amis – et dépenser au moins 50 \$ –, pourquoi ne pas commander quelques pizzas et quelques bières et en partager le coût avec vos copains? Remplacez un bon moment par un autre, économisez 40 \$ chaque fois, et vous aurez une longueur d'avance.

«Mais de quoi parle-t-il?» dites-vous. **Quarante dollars ne vous semblent pas une grosse somme?** Vous avez raison, mais mettez cet argent de côté chaque semaine et faites-le fructifier; vous pourrez devancer de quelques années le moment de la retraite. **Faites le calcul: il ne s'agit pas d'une simple épargne hebdomadaire de 40 \$, petit changement d'habitude de consommation permettant une économie annuelle de 2 000 \$.** Comme vous le savez maintenant, **ces 2 000 \$ peuvent vous aider à exploiter le pouvoir de la capitalisation et à réaliser des gains très, très importants avec le temps. Combien? Que diriez-vous de 500 000 \$ C'est exact: un demi-million de dollars!** Comment? Si vous pouviez consulter les conseillers financiers de Benjamin Franklin, ils vous diraient d'injecter cet argent dans le marché, et si vous arriviez vous aussi à générer un rendement annuel composé de 8 % pendant 40 ans, cette épargne hebdomadaire de 40 \$ (2 080 \$ par année) vous rapporterait 581 944 \$! Plus qu'assez pour commander une autre pizza – toute garnie!

Commencez-vous à voir comment, même avec peu d'efforts de votre part, la capitalisation peut travailler pour vous? **Et imaginez si vous pouviez épargner plus de 40 \$ par semaine? Même une somme de 100 \$ par**

semaine pourrait représenter une différence d'un million de dollars au moment où vous aurez le plus besoin d'argent!

Rappelez-vous que vous ne pourrez pas commencer à exploiter l'immense pouvoir de capitaliser tant que vous ne vous engagerez pas à franchir cette étape décisive. Après tout, vous ne pouvez pas devenir un investisseur si vous n'avez rien à investir! C'est incontournable : le fondement de la richesse, la différence entre la condition de salarié et le statut d'investisseur, commence par la mise de côté d'une partie de votre revenu, à conserver pour votre famille et vous.

Donc, quel pourcentage de votre revenu mettrez-vous de côté : 10 % ? 12 % ? 15 % ? 20 % ?

Déterminez votre potentiel d'épargne et encerclez-le.

Surlignez-le.

Cliquez dessus.

Engagez-vous à le respecter.

Faites-en une réalité.

Et un automatisme!

Comment en faire un automatisme? Vous pouvez commencer par télécharger notre application gratuite sur www.tonyrobbins.com/masterthegame (anglais seulement). Des rappels automatiques et la mise en œuvre de votre nouveau plan permettraient de commencer votre voyage sur le bon pied! Si vous ne l'avez pas encore fait, procédez maintenant! Cette application vous guidera tout au long des prochaines étapes :

- Si vous touchez régulièrement un chèque de paie, vous pourrez fort probablement mettre sur pied un plan d'épargne automatique en appelant le service des ressources humaines de votre employeur pour lui demander de transférer un pourcentage fixe de votre salaire – que vous seul déterminerez – dans votre compte de retraite.
- Si vous cotisez déjà à un plan 401(k), vous pouvez augmenter votre contribution de manière à égaler le pourcentage que vous aurez choisi. (Et, dans les prochaines sections de ce livre, je vous montrerai comment vous assurer un régime de retraite conçu de manière à «gagner» au jeu, à l'abri des frais cachés, avec votre argent libre de fructifier dans un environnement caractérisé par la capitalisation – idéalement différé ou exonéré d'impôt pour une croissance maximale.)

C'est fait? Fabuleux!

- Mais qu'en est-il si vous êtes travailleur autonome, si vous possédez votre propre entreprise ou si vous travaillez à commission? Pas de problème. Faites effectuer un transfert automatique de votre compte chèques.

Et si vous n'avez pas de compte de retraite – nulle part où placer votre épargne? C'est simple : prenez un instant, rendez-vous en ligne et ouvrez un compte d'épargne ou de retraite dans une banque ou une institution financière. Voici deux liens qui offrent de nombreuses options pour que vous trouviez chaussure à votre pied : www.tdameritrade.com ou www.schwab.com (en anglais seulement); ou servez-vous de notre application. Toutefois, si vous n'êtes pas très techno et que vous préférez relever vos manches et procéder de façon plus traditionnelle, rendez-vous simplement à la banque de votre choix.

Quel est le moment propice à entreprendre cette démarche? *Maintenant* ne serait-il pas idéal? Allez-y, je vous attends...

« Si vous ne voulez **pas travailler**, il vous faudra **travailler** pour gagner l'argent qui vous permettra de **ne pas travailler**. »

— OGDEN NASH

Merveilleux, vous êtes de retour. Vous l'avez fait. Félicitations! Vous venez de prendre **la décision financière la plus importante de votre vie** – vous venez de franchir la première de sept étapes simples vers la liberté financière. Vous êtes maintenant engagé sur la voie qui vous permettra de transformer vos rêves en réalité.

Dans les pages qui suivent, je vous divulguerais quelques-unes des stratégies les plus sûres et les plus efficaces pour faire fructifier votre argent – d'une manière avantageuse sur le plan fiscal! Mais, pour l'instant, «verrouillons» ce montant de base, **car votre avenir financier dépend de votre habileté à épargner systématiquement**. La majorité d'entre vous le sait probablement déjà, à un certain degré. Mais si vous le savez et ne faites *tout de même* rien à cet égard – eh bien, vous ne le savez pas vraiment. **Contrairement à la sagesse populaire, la connaissance n'est pas le pouvoir – c'est un pouvoir potentiel. La connaissance n'est pas la maîtrise. C'est l'exécution qui est la maîtrise. L'exécution surpassera la connaissance chaque jour de la semaine.**

«Je déteste perdre encore plus que j'aime gagner.»

— BRAD PITT, interprétant WILLIAM BEANE III, directeur général des A's d'Oakland dans *Le Stratège* ou *Moneyball: L'art de gagner*

Et si, après tout ce que vous venez d'apprendre, vous n'avez pas encore fait le premier pas qui consiste à mettre de côté un pourcentage de votre revenu en vue de le faire fructifier grâce aux intérêts composés, que se passe-t-il ? Se peut-il que vous n'épargniez pas systématiquement parce que cela vous apparaît comme un sacrifice – une perte – au lieu d'un cadeau que vous vous faites aujourd'hui pour demain ? Dans ma quête de réponses, j'ai rencontré Shlomo Benartzi de l'École de gestion Anderson de l'université de Californie à Los Angeles. Il m'a dit : «Tony, le problème, c'est que les gens ont le sentiment que l'avenir n'est pas réel. C'est pourquoi il est si difficile pour eux d'épargner en vue de cet avenir.» Benartzi et son confrère, le lauréat d'un prix Nobel Richard Thaler, économiste à l'université de Chicago, proposent une solution géniale, appelée SMarT (Save More Tomorrow : Épargnez plus demain), basée sur un principe simple, mais très efficace : s'il est trop douloureux d'économiser davantage maintenant, attendez de toucher une augmentation de salaire.

Comment ont-ils trouvé cette solution ? Premièrement, m'a dit Shlomo, ils ont dû tenir compte du problème de la satisfaction immédiate, ou de ce que les scientifiques appellent la «**préférence pour le présent**». Il m'en a donné un exemple. Il avait demandé à un groupe d'étudiants de choisir entre une banane et du chocolat en guise de collation lorsqu'ils se reverraient, deux semaines plus tard. Soixante-quinze pour cent d'entre eux ont dit qu'ils voulaient une banane. Mais deux semaines plus tard, devant ces deux choix, 80 % des étudiants ont pris du chocolat ! «**La maîtrise de soi à l'avenir n'est pas un problème**», a dit Shlomo. «Il en va de même avec l'épargne», a-t-il ajouté. «Nous savons que nous devrions épargner. Nous savons que nous le ferons l'an prochain. Mais aujourd'hui, nous dépensons tout.»

Notre espèce n'est pas seulement programmée pour choisir le moment présent, nous détestons également avoir le sentiment de perdre quelque chose. Pour illustrer ce point, Shlomo m'a parlé d'une étude dans laquelle on a donné une pomme à des singes – nos cousins pas si lointains – alors que des scientifiques mesuraient leurs réactions physiologiques. Une énorme vague d'excitation ! Et puis, un autre groupe de singes a reçu deux pommes : encore beaucoup d'excitation. On a alors procédé à un changement : on a

enlevé une pomme aux singes qui en avaient reçu deux. Il leur restait tout de même une pomme, mais que s'est-il passé d'après vous ? Vous l'avez deviné. Ils ont vu rouge ! (Scientifiquement parlant.) Croyez-vous que cela peut également arriver à des êtres humains ? De fait, combien de fois cela arrive-t-il à l'individu moyen ? Nous oublions ce que nous avons déjà, n'est-ce pas ? Rappelez-vous cette étude lorsque je vous raconterai l'histoire du milliardaire Adolf Merckle au chapitre 1.4. Vous comprendrez tout.

Au bout du compte, si nous avons le sentiment de perdre quelque chose, nous évitons d'agir. C'est pourquoi tant de gens n'épargnent pas et n'investissent pas. Épargner vous donne l'impression de renoncer à quelque chose, de perdre au moment présent. Mais ce n'est pas le cas. C'est vous faire aujourd'hui même le cadeau de la tranquillité d'esprit, de la certitude et d'une immense fortune plus tard.

Donc, comment Benartzi et Thaler ont-ils fait face à ces défis ? Ils ont proposé un système simple qui rend l'épargne non douloureuse. Il cadre avec notre nature. Comme Shlomo l'a dit lors d'une conférence TED : « Le système SMarT invite les employés à épargner davantage, peut-être l'an prochain – à un moment où nous pouvons nous imaginer en train de manger des bananes, de faire davantage de bénévolat dans notre collectivité, davantage d'exercice et tout ce qui est bon pour la planète. »

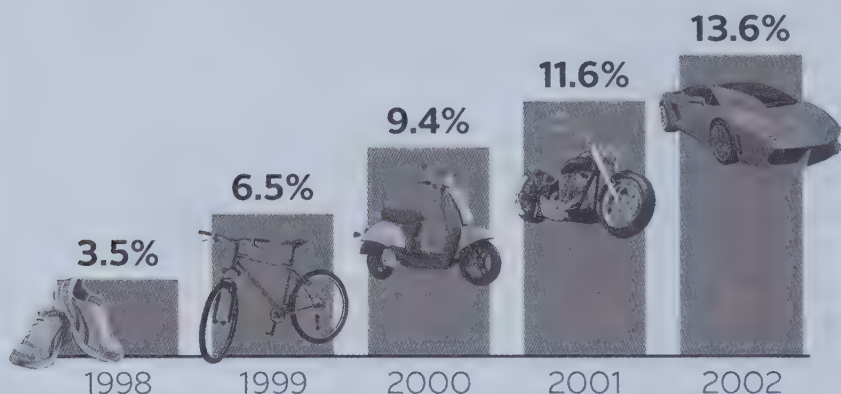
Voici comment cela fonctionne : vous décidez de mettre automatiquement de côté une petite partie de votre salaire – 10 %, 5 %, ou même aussi peu que 3 % (une somme si peu élevée que vous ne verrez aucune différence !). Et puis, vous vous engagez à épargner davantage plus tard – seulement lorsque vous obtiendrez une augmentation de salaire. Avec chaque augmentation, le pourcentage épargné sera automatiquement un peu plus élevé, mais vous n'aurez pas le sentiment d'essuyer une perte, car vous n'aurez jamais eu cet argent entre les mains !

Benartzi et Thaler ont testé pour la première fois le système SMarT il y a 20 ans au sein d'une entreprise située dans le Midwest, dont les cols bleus disaient ne pas avoir les moyens de soustraire le moindre sou de leur chèque de paie. Mais les chercheurs les ont persuadés de permettre à leur employeur de transférer 3 % de leur salaire dans un compte de retraite, et d'y ajouter encore 3 % à chaque augmentation de salaire. Les résultats ont été stupéfiants ! Après seulement 5 ans et 3 augmentations de salaire, ces employés qui croyaient ne pas avoir les moyens d'épargner mettaient désormais de côté 14 % de leur

chèque de paie! Et 65 % d'entre eux épargnaient en moyenne 19 % de leur salaire.

Lorsqu'on atteint un taux d'épargne de 19 %, on s'approche de ces fameux chiffres qui ont rendu Theodore Johnson, l'homme d'UPS, immensément riche. C'est indolore, et cela fonctionne. Cela a été prouvé à de multiples reprises.

Permettez-moi de vous présenter le tableau que Shlomo utilise pour illustrer l'impact que chaque accroissement de l'épargne aura sur le mode de vie d'un employé.



Sous 3.5 %, on voit une paire de baskets – c'est tout ce que vous aurez les moyens de vous offrir si vous n'épargnez que 3,5 % de votre salaire! Sous 6.5 %, il y a une bicyclette. Et puis, on grimpe jusqu'à 13,6 % où se trouve une luxueuse voiture, un message clair proclamant que la vie est belle! La différence est énorme!

De nos jours, 60 % des grandes entreprises offrent des plans d'épargne semblables au système SMarT. Voyez si c'est le cas de votre employeur. Sinon montrez ce livre au directeur des ressources humaines et demandez-lui s'il est possible d'en mettre un sur pied.

Bien entendu, vous devrez quand même travailler dur et «mériter» vos augmentations de salaire – il est peu probable que votre patron vous les accorde uniquement parce que vous en avez gentiment fait la demande. Mais une fois que vous les obtiendrez, vous serez libre d'affecter à votre compte de retraite le plein montant de ces augmentations, ou seulement une fraction de celles-ci, en fonction des circonstances. Dans certains cas, si vous

travaillez pour une entreprise qui offre une contribution à parts égales, votre employeur vous aidera à doubler votre cotisation – et vous serez rapidement sur la bonne voie. Voici un lien menant à une calculatrice en ligne qui vous permettra d'en constater l'impact sur votre avenir financier :

www.nytimes.com/interactive/2010/03/24/your-money/one-pct-more-calculator.html.

Si votre employeur n'offre pas de plan d'épargne, vous pouvez en créer un auprès de l'America's Best 401k, ou de nombreux autres plans 401(k). Vous pouvez commencer par verser automatiquement 5 % de votre revenu (quoique je vous encourage plutôt à privilégier un pourcentage de 10 %, si possible) dans votre Fonds pour la liberté, et puis vous engager à augmenter de 3 % votre contribution à chaque augmentation de salaire. Il suffit d'aller en ligne ou d'appeler. Vous pouvez agir dès aujourd'hui et assurer votre avenir de la manière la moins douloureuse qui soit. Il ne saurait y avoir d'excuse pour ne pas le faire ! Vous pouvez même consulter notre application qui propose un courriel que vous pouvez envoyer à votre patron ou au directeur des ressources humaines de votre employeur, de manière à enclencher le processus sans tarder. N'est-ce pas facile ? Faites-le *dès maintenant* !

Mais que faire si vous êtes travailleur autonome ? Que faire si vous possédez votre propre entreprise et estimez devoir y injecter tout ce que vous gagnez ? Croyez-moi, vous trouverez une solution. Imaginez qu'une nouvelle taxe soit imposée et que vous deviez verser 10 % ou même 15 % de plus au gouvernement. Vous détesteriez ça ! Pensez plutôt à ce pourcentage comme à une taxe que « vous devez payer » – non pas à l'Oncle Sam ou à votre pays, mais à votre famille et à vous ! Ou pensez à vous comme à un marchand qui doit être payé en premier lieu. Si cela doit être fait, vous le ferez. Mais dans ce cas, cet argent que vous mettez de côté vous appartient pour toujours, n'est-ce pas ? Et rappelez-vous que vous voulez rendre cette épargne automatique. **C'est le secret : gagner davantage, dépenser moins et automatiser le processus.**

COMME DES LETTRES DE FEU DANS LE CIEL

Jeune homme, je suis tombé sur *L'Homme le plus riche de Babylone*, un classique de 1926 écrit par George Samuel Clason (réédité chez Un monde différent en 2014). Ce livre offre des conseils financiers pleins de bon sens sous forme de paraboles. Je le recommande à tous. Malgré les années qui ont passé, un

passage demeure encore dans ma mémoire : « **Une partie de tout ce que je gagne me revient, et je dois la garder.** » Dites-le dès votre lever, le matin. Dites-le à midi. Dites-le durant la soirée. Dites-le chaque heure de la journée. Répétez-le jusqu'à ce que les mots se détachent comme des lettres de feu dans le ciel. Imprégnez-vous de cette idée. Remplissez-vous de cette pensée. Puis, prenez seulement la portion qui semble sage. Que cela ne soit pas moins d'un dixième de votre revenu, et mettez-le de côté. Réglez vos dépenses en conséquence. Mettez d'abord cette part de côté. »

« Personne ne se souviendrait du bon Samaritain s'il n'avait eu
que de bonnes intentions. Il avait aussi de l'argent. »

— MARGARET THATCHER

Mettez d'abord cette part de côté, mon ami. Ensuite, *passiez à l'action!* Peu importe le pourcentage, enclenchez le processus. Idéalement, cette part ne devrait pas être inférieure à 10 % de votre revenu. Mais avec le temps, faites-en quelque chose de significatif.

LA PROCHAINE ÉTAPE

Maintenant que vous avez mis sur pied un plan d'investissement automatisé – votre Fonds pour la liberté, votre nouvelle machine à sous –, il y a peut-être deux questions qui vous trottent dans la tête. Premièrement, où dois-je placer cet argent? Deuxièmement, de combien d'argent aurai-je besoin pour accéder à la sécurité ou à la liberté financière? Nous allons répondre clairement à ces deux questions. Et les réponses viendront des plus grands leaders financiers du monde.

Mais tout d'abord, nous devons comprendre pourquoi vous investissez. Qu'y a-t-il derrière ce désir personnel de connaître la liberté financière? Et qu'est-ce que la richesse signifie réellement *pour vous*? Que cherchez-vous vraiment? Prenons donc quelques instants – à peine quelques pages – pour jeter un coup d'œil sur la façon dont *vous* allez maîtriser le jeu de l'argent.

CHAPITRE 1.4

LA MAÎTRISE DE L'ARGENT : IL EST TEMPS DE FAIRE LA LUMIÈRE

« La gratitude est le signe des âmes nobles. »

— ÉSOPE

L'argent est l'un des moyens que nous pouvons utiliser pour transformer nos rêves en réalité. Le manque d'argent, ou la pauvreté pure et simple, peut rendre la vie misérable. Mais lorsque vous avez de l'argent dans vos poches, les choses ne s'améliorent-elles pas automatiquement ? Je crois que nous connaissons tous la réponse à cette question.

L'argent ne peut nous changer. Il magnifie simplement notre véritable nature. Si vous êtes mesquin et égoïste, vous avez alors de quoi l'être davantage. Si vous êtes reconnaissant et aimant, vous avez davantage à apprécier et à donner.

Prenez le temps de repenser à la débâcle de 2008. Des billions de dollars se sont évaporés alors qu'actions et résidences perdaient de leur valeur. Des millions d'emplois ont été abolis en quelques mois. Comment avez-vous vécu cette crise ? Vous a-t-elle frappé ? Quel impact a-t-elle eu sur votre famille ? Sur vos amis ? Certains y ont réagi avec peur, certains avec colère, d'autres avec résignation et d'autres encore avec détermination. Toutes ces réactions n'avaient pas trait à l'argent, mais à *nous*. Ces événements ont mis en lumière le sens réel de l'argent pour nous. Le pouvoir que nous lui donnons. Si nous nous laissons contrôler par lui, ou si nous en prenons le contrôle.

L'ARGENT OU LA VIE

L'un des meilleurs exemples que je puisse citer à propos de cette période est le cas d'Adolf Merckle. En 2007, il se situait au 94^e rang des hommes les plus

riches du monde, et il était le plus riche d'Allemagne, avec un avoir net de 12 milliards de dollars. Il possédait la plus grande entreprise pharmaceutique d'Europe, et il avait étendu son empire dans le secteur manufacturier et la construction. Il était fier de ce qu'il avait accompli. Il était également spéculateur à ses heures.

En 2008, il a décidé de prendre un pari à la Bourse. Il était tellement persuadé que Volkswagen courait à sa perte qu'il a voulu court-circuiter la société. Mais il y a eu un problème : Porsche a acheté Volkswagen et le cours de l'action a grimpé, au lieu de chuter. Pratiquement du jour au lendemain, M. Merckle a perdu près de 750 millions de dollars.

Comme si ce n'était pas assez, il avait désespérément besoin de liquidités pour rembourser un gros prêt. Mais en 2008, les banques ne prêtaient à personne : ni à vous, ni à moi, ni aux milliardaires – pas même à d'autres banques.

Donc, qu'a fait Adolf Merckle ? Il a cherché une autre source de financement ? Il a réduit ses dépenses ? Il a vendu à perte quelques entreprises ? Non. Lorsqu'il a compris qu'il avait perdu au total 3 milliards de dollars et qu'il n'était plus l'homme le plus riche d'Allemagne, qu'il avait manqué à ses devoirs envers sa famille, il a écrit une lettre de suicide et s'est jeté devant un train en marche.

C'est exact. Il s'est suicidé.

Et par une ironie tragique, sa famille a découvert quelques jours plus tard que les prêts qu'il avait demandés lui étaient accordés et que ses entreprises étaient sauvées.

Adolf Merckle est-il mort à cause de l'argent ? Ou à cause de ce que l'argent *signifiait* pour lui ? Aux yeux de M. Merckle, l'argent était une identité. Il avait une grande importance. La perte de son statut d'homme le plus riche d'Allemagne était trop lourde à supporter, et il l'a ressentie comme un échec – même s'il avait encore 9 milliards de dollars en poche !

Vous pensez peut-être : *Quel gâchis !* Mais il est sans doute un peu trop facile pour nous de juger cet homme. Combien de fois avons-nous relié dans une certaine mesure notre identité – ou nos perspectives d'avenir – à l'argent ? Probablement plus souvent que nous aimerions tous l'admettre.

LE MILLIARDAIRE QUI SOUHAITE MOURIR SANS LE SOU

D'un autre côté, il y a des gens comme Chuck Feeney, un Irlando-Américain vivant à Elizabeth au New Jersey, devenu milliardaire par ses propres moyens. Avez-vous déjà essayé de traverser un aéroport, n'importe où dans le monde,

sans vous retrouver dans une zone de bouteilles d'alcool, de parfums et d'autres articles de luxe détaxés? C'est la boutique hors taxes. C'est l'idée de Chuck Feeney. Il est parti de zéro en 1960 et s'est retrouvé avec un empire valant 7,5 milliards de dollars.

Forbes l'a déjà désigné, comme Adolf Merckle, comme l'un des hommes les plus riches du monde. Mais Chuck Feeney était si humble que vous ne vous en seriez jamais douté. Pendant la majeure partie de sa vie, il n'a possédé ni maison ni voiture. Il prenait l'autobus et portait une montre en plastique. Comme M. Merckle, le solde de son compte bancaire a diminué. Aujourd'hui, à plus de 80 ans, Chuck Feeney a juste un peu plus d'un million de dollars. Ce qui le distingue d'Adolf Merckle, c'est qu'au lieu de s'accrocher à sa fortune, Chuck Feeney a tout *donné*.

Cet homme, depuis les 30 dernières années, s'est donné comme mission d'utiliser ce véhicule qu'on appelle argent pour changer des vies. Ses activités philanthropiques rayonnent partout dans le monde, contribuant à rétablir la paix en Irlande du Nord, à lutter contre le sida en Afrique du Sud et à assurer l'éducation des enfants à Chicago.

Le plus extraordinaire à propos de Chuck Feeney, c'est qu'il a fait tout cela anonymement. Il ne voulait pas se voir attribuer le mérite de ces dons. En fait, on a appris tout récemment que M. Feeney était l'homme qui se cachait derrière tous ces incroyables projets. Et il continue! Chuck Feeney dit que son but est de poursuivre jusqu'à ce que le dernier chèque qu'il signera soit sans provision.

De toute évidence, l'argent avait une signification très différente pour Adolf Merckle et Chuck Feeney. Que signifie-t-il *vraiment* pour vous? Utilisez-vous l'argent, ou l'argent vous utilise-t-il? Comme je le dis depuis le début: si vous ne maîtrisez pas l'argent, c'est lui qui vous maîtrisera.

LE BUT ULTIME : REDONNER

En ce qui me concerne, l'argent était toujours hors de portée lorsque j'étais enfant. Il était une source constante de stress, car il n'y en avait jamais assez. Je me rappelle avoir dû frapper à la porte du voisin et demander de la nourriture pour mon frère, ma sœur et moi.

Et puis, le jour de l'Action de grâce, alors que j'avais 11 ans, ce qui s'est produit a changé ma vie pour toujours. Comme d'habitude, il n'y avait pas de nourriture dans la maison et mes parents se disputaient. Et puis j'ai entendu

frapper à la porte d'entrée. Je l'ai entrouverte et j'ai vu un homme qui se tenait sur les marches, les bras chargés de sacs d'épicerie remplis de quoi confectionner un magnifique repas d'Action de grâce. J'avais peine à y croire.

Mon père disait toujours que tout le monde se fiche de tout le monde. Mais soudain, quelqu'un que je ne connaissais pas, qui ne demandait rien en retour, se souciait de nous. J'ai alors pensé : *Est-ce que ça veut dire que les étrangers sont compatissants ?* Et j'ai décidé que si des étrangers se souciaient de ma famille et de moi, alors je me soucierais d'eux ! Qu'allais-je faire ? Ce jour-là, je me suis promis que, d'une manière ou d'une autre, j'allais trouver un moyen de redonner et de faire preuve de générosité. Donc, à l'âge de 17 ans, j'ai économisé l'argent que je gagnais comme concierge la nuit et, à l'Action de grâce, j'ai nourri deux familles. Cela a été l'une des expériences les plus émouvantes de ma vie. Cela m'a remonté le moral de voir la joie remplacer le désespoir sur le visage de ces gens. Et vraiment, ce cadeau que je leur faisais en était également un pour moi.

Je n'en ai parlé à personne, mais l'année suivante, j'ai nourri quatre familles. Et ensuite huit. Ce n'était pas pour moi une façon d'accumuler de bonnes actions, mais après huit, j'ai pensé : *Hé ! un coup de pouce ne ferait pas de tort.* J'ai donc recruté quelques amis pour m'épauler. Et notre groupe n'a fait que grossir. Aujourd'hui, ma fondation nourrit 2 millions de personnes chaque année dans 36 pays par le biais de nos brigades internationales de paniers alimentaires. Aurais-je connu la joie de donner s'il n'avait été de cet horrible jour d'Action de grâce de mes 11 ans ? Qui sait ? Certains parleraient de hasard, de destin ou simplement de chance. J'y vois la main de Dieu ; j'appelle cela la grâce.

Voici ce que je sais : j'ai appris à connaître la joie de donner, et cela n'a rien à voir avec l'argent. L'argent n'est qu'un instrument dont on se sert pour combler nos besoins, et pas seulement nos besoins financiers. Une grande partie de notre vie s'articule autour des croyances que nous avons développées au fil du temps ; autour de l'histoire que nous avons créée sur le sens de la vie, sur ce que nous sommes censés être, faire ou donner. En fin de compte, qu'est-ce qui nous apportera le bonheur et la satisfaction ? Tout le monde a sa propre définition du « bonheur ». Certaines personnes le trouvent en faisant plaisir aux autres, alors que d'autres le puisent dans le pouvoir et la domination. D'autres encore le calculent en millions de dollars. Certaines personnes pensent qu'on trouve le bonheur et un sens à la vie en se rapprochant de Dieu et en renonçant à tous les biens matériels. Et d'autres encore croient que le concept ultime du bonheur est la liberté.

Peu important l'émotion que vous recherchez, le moyen que vous choisissez d'employer – créer une entreprise, vous marier, fonder une famille, voyager à travers le monde – et votre conception du nirvana, ce n'est qu'une tentative de votre cerveau pour satisfaire un ou plusieurs des six besoins humains fondamentaux. C'est ce que j'ai découvert.

Ce sont ces six besoins fondamentaux qui nous font avancer. Ils gouvernent tous les comportements humains et ils sont universels. Ils sont la force qui se trouve derrière les choses absurdes que font les gens (les autres) et les grandes choses que nous accomplissons. Nous avons tous les six mêmes besoins, mais la valeur que nous leur accordons et leur ordre de priorité déterminent la direction qu'emprunte notre vie.

Pourquoi est-il si important de comprendre ces six besoins humains? Eh bien, si vous voulez devenir riche, vous devez savoir ce que vous cherchez vraiment – vous devez être conscient de la raison pour laquelle vous visez la prospérité. Voulez-vous faire fortune pour trouver la certitude et la sécurité? Pour vous sentir spécial et unique? Ou voulez-vous avoir le sentiment d'apporter votre contribution – de faire des gestes pour les autres d'une manière jadis impossible? Ou peut-être tout ce qui précède?

Si vous estimez que la certitude est votre plus grand besoin dans la vie, vous prendrez une voie très différente, vous interagirez dans vos relations, en affaires et sur le plan financier autrement que si l'amour était votre principal besoin. Si nous analysons en profondeur ce que vous cherchez vraiment, ce n'est pas du tout l'argent. **Ce que vous cherchez vraiment est ce que vous croyez que l'argent pourra vous apporter.** En définitive, c'est un ensemble d'émotions. Et derrière ces émotions, se trouvent des besoins.

BESOIN N° 1 : CERTITUDE/CONFORT

Le premier besoin humain est la certitude. C'est notre besoin de contrôler les situations et de savoir ce qui viendra ensuite, de manière à nous sentir en sécurité. C'est le besoin de connaître le confort, d'éviter la douleur et le stress, et d'éprouver du plaisir. Cela vous paraît-il sensé? Notre besoin de certitude est un mécanisme de survie. Il influe sur les risques que nous sommes prêts à prendre dans la vie – au travail, dans nos investissements et dans nos relations. **Plus grand est ce besoin de certitude, moins vous serez enclin**

à prendre des risques et à en supporter le poids émotionnel. En passant, c'est de là que vient votre véritable «tolérance au risque».

Mais qu'en serait-il si vous éprouviez une totale certitude en tout temps ? **Si vous saviez ce qui va arriver, quand et comment cela se produirait-il ?** Si vous saviez ce que les gens vont dire avant même qu'ils n'ouvrent la bouche, comment vous sentiriez-vous ? Au début, vous trouveriez cela fantastique, mais que vous arriverait-il bientôt ? Vous vous ennuierez à mourir !

BESOIN N° 2 : INCERTITUDE/VARIÉTÉ

Donc Dieu, dans son infinie sagesse, nous a donné un deuxième besoin humain, l'**incertitude**. Nous avons besoin de variété. Nous avons besoin d'être surpris.

Permettez-moi de vous poser une question : «Aimez-vous les surprises ? »

Si vous avez répondu oui, vous vous racontez des histoires ! **Vous aimez les surprises qui vous plaisent. Celles dont vous ne voulez pas, vous les appelez des problèmes !** Vous en avez tout de même besoin pour mettre un peu de piquant dans votre vie, pour muscler votre quotidien. Mais on ne peut pas développer des muscles (ou son caractère) sans rien pour s'y opposer ou leur résister.

BESOIN N° 3 : IMPORTANCE

Le troisième besoin est le sentiment d'**importance**. Celui qu'éprouvait avant tout Adolf Merckle. Nous avons tous besoin de nous sentir importants, spéciaux, uniques ou nécessaires. Alors, comment certains d'entre nous comblent-ils ce besoin ? Ils le peuvent en gagnant des milliards de dollars ou en collectionnant les diplômes universitaires – en se distinguant au moyen d'une maîtrise ou d'un doctorat. Ils peuvent créer un gigantesque réseau sur Twitter. Ou ils peuvent participer à l'émission de télé-réalité *Bachelor*, *le gentleman célibataire* ou devenir l'une des prochaines vraies femmes au foyer dans *The Real Housewives of Orange County*. Certains se font tatouer et percer un peu partout sur le corps, à des endroits que nous ne voulons même pas connaître. Certaines personnes trouvent important le fait d'avoir plus de problèmes ou de plus gros problèmes que n'importe qui. (« Tu crois

que ton mari est une ordure ? Prends le mien pendant une journée ! ») Bien entendu, on peut également acquérir cette importance en se montrant plus spirituel (ou en prétendant l'être). Malheureusement, l'un des moyens les plus rapides qu'on vous accorde de l'importance – un moyen qui ne coûte rien et qui n'exige pas d'éducation – est la violence. Si un individu pointe une arme sur votre tête, il devient instantanément la personne la plus importante dans votre vie, n'est-ce pas ?

Dépenser beaucoup d'argent peut nous donner le sentiment d'être importants, tout comme en dépenser très peu. Nous connaissons tous des gens qui se vantent des aubaines qu'ils ont dénichées, ou qui se sentent spéciaux parce qu'ils chauffent leur maison avec du fumier de vache et l'énergie solaire. Certains individus très bien nantis trouvent ce prestige en cachant leur fortune. Prenons l'exemple de feu Sam Walton, le fondateur de Walmart qui a pendant un certain temps été l'homme le plus riche d'Amérique. Il circulait dans Bentonville en Arkansas au volant de sa vieille camionnette, montrant ainsi qu'il n'avait pas besoin d'une Bentley – mais, bien entendu, il avait à sa disposition sa propre flotte de jets privés.

Le prestige est également une affaire lucrative – c'est ainsi que mon cher ami Steve Wynn a fait fortune. L'homme qui a fait de Las Vegas ce qu'elle est aujourd'hui sait que les gens sont prêts à payer pour tout ce qu'ils croient être «le meilleur» – tout ce qui les fait sentir spéciaux, uniques ou importants; tout ce qui les fait ressortir du lot du commun des mortels. Steve Wynn offre les expériences les plus exclusives et luxueuses qu'on puisse imaginer dans ses casinos et ses hôtels – des établissements vraiment magnifiques et encore inégalés dans le monde. Il possède une boîte de nuit appelée XS (quoi d'autre ?) qui est l'endroit le plus branché de Las Vegas. Même les soirs de semaine, les clients font la queue à la porte. Une fois à l'intérieur, ils ont le privilège d'acheter une bouteille de champagne ordinaire au coût de 700 \$, ou s'ils veulent se faire remarquer, ils peuvent déboursier 10 000 \$ pour un «cocktail Ono» fait d'un cognac d'un millésime rare et de jus d'orange fraîchement pressée, et accompagné d'un collier d'or blanc. De plus, le cocktail est livré à leur table avec un cierge magique, afin que tout le monde sache qu'ils sont importants (et complètement cinglés).

BESOIN N° 4 : AMOUR ET RELATIONS

L'**amour** et les **relations** composent le quatrième besoin. L'amour est l'oxygène de la vie; c'est ce que nous voulons tous et ce dont nous avons le plus besoin. Lorsque nous aimons d'un amour total, nous nous sentons vivants, mais lorsque nous perdons l'amour, la douleur est si grande que les gens se contentent alors de simples relations, les miettes de l'amour. L'intimité, l'amitié, la prière ou les promenades dans la nature peuvent apporter ce sentiment que caractérisent l'amour et les relations. Si rien d'autre ne fonctionne, on peut toujours adopter un chien.

Ces quatre premiers besoins sont pour moi les besoins de la personnalité. Nous trouvons tous des moyens de les combler en travaillant plus dur, en inventant un gros problème ou en créant une histoire pour en donner une explication logique. Les deux derniers sont les besoins de l'esprit. Ils sont plus rares – ce n'est pas tout le monde qui arrive à les satisfaire. L'individu qui satisfait ces besoins se sent véritablement comblé.

BESOIN N° 5 : CROISSANCE

Le cinquième besoin est la **croissance**. Si vous ne grandissez pas, que faites-vous? Vous mourez. Si une relation ou une entreprise ne grandit pas, si *vous* ne grandissez pas, peu importe le solde de votre compte bancaire ou le nombre d'amis que vous avez, le nombre de gens qui vous aiment – vous n'aurez pas le sentiment d'être pleinement épanoui. Et nous grandissons parce que nous avons quelque chose de précieux à offrir.

BESOIN N° 6 : CONTRIBUTION

Et le sixième besoin est la **contribution**. Aussi banal que cela puisse sembler, le **secret de la vie, c'est de donner**. La vie, ce n'est pas *moi*; c'est *nous*. Pensez-y: que faites-vous en premier lorsque vous recevez une bonne nouvelle, une nouvelle excitante? Vous appelez quelqu'un que vous aimez et vous l'en informez. Le partage rehausse toutes nos expériences.

Vivre, c'est vraiment donner un sens à sa vie. Et on ne le trouve pas en recevant, mais en donnant. Bref, ce que vous recevez ne vous apportera

jamais le bonheur à long terme. Mais la personne que vous devenez et ce que vous donnez le feront.

Maintenant, étant donné que ce livre traite de votre argent, pensez à la façon dont il peut combler les six besoins humains. L'argent peut-il vous apporter la certitude? Certainement. La variété? Oui. De toute évidence, il peut vous amener à vous sentir important ou significatif. Mais qu'en est-il des relations et de l'amour? Non, on ne peut pas acheter l'amour, comme l'ont si bien chanté les Beatles. Mais on peut acheter un chien! Et l'argent peut, malheureusement, fausser le sens que vous donnez aux relations, car il les attire – mais ce ne sont pas toujours les plus gratifiantes. Et qu'en est-il de la croissance? L'argent peut alimenter la croissance d'une entreprise et favoriser l'apprentissage. Et plus vous avez d'argent, plus vous pouvez contribuer financièrement à de bonnes causes.

Mais voici ce dont je suis persuadé: si vous valorisez le prestige avant toute chose, l'argent vous laissera toujours le cœur vide, à moins que vous en ayez donné. Et si vous cherchez le prestige dans l'argent, sachez que c'est cher payé. Vous visez de gros chiffres, mais il est peu probable que vous y puisiez une grande satisfaction.

Dans la vie, l'ultime prestige ne vient pas de l'extérieur, mais de l'intérieur. Il résulte de l'estime de soi, que l'on ne peut obtenir auprès de qui que ce soit. Les gens peuvent vous dire que vous êtes beau, intelligent et le meilleur, ou que vous êtes l'être humain le plus odieux de la planète –, ce qui compte, c'est ce que *vous* pensez de vous-même. Que vous y croyiez ou non au fond de votre cœur, vous continuez à grandir et à vous surpasser, à faire et à donner davantage que vous ne l'auriez cru possible.

Il n'y a rien de plus important que de grandir et de donner. Donc, bien que l'argent soit un instrument extraordinaire pour combler un grand nombre de nos six besoins, ce n'est pas le seul. Lorsque vous cherchez à faire fortune, n'oubliez pas pourquoi vous le faites. Vous tentez de satisfaire des désirs émotionnels et psychologiques. Sous ces émotions, se cachent les besoins à satisfaire si vous voulez une vie extraordinaire.

Imaginez le voyage des premiers astronautes lorsqu'ils ont posé le pied sur la Lune. Du rêve de petits enfants de voyager dans l'espace jusqu'à ce jour où Neil Armstrong et Buzz Aldrin ont marché sur la Lune... devenant les premiers en mesure d'admirer l'extraordinaire panorama offert par la planète Terre que nous connaissons uniquement en photos. Ils ont été les

premiers êtres humains à le faire dans toute l'histoire de notre espèce – et cela leur a conféré un prestige incroyable.

Que s'est-il passé ensuite ? Des parades sous une pluie de serpents. Une poignée de main du président. Ils étaient devenus des héros. Et après ? Que fait-on après avoir marché sur la Lune lorsqu'on n'a que 39 ans ? Si vous avez étudié l'histoire des astronautes ou lu leurs biographies, vous savez que nombre d'entre eux ont sombré dans la dépression. Pourquoi ? Parce que la seule façon pour eux de vivre une aventure était de voyager dans l'espace ou de se rendre jusque sur la Lune. Ils avaient oublié comment trouver l'aventure dans un simple sourire.

Je ne vous donnerai plus de leçons, mais je voulais profiter de ce bref instant pour vous dire que bien qu'il soit temps de maîtriser l'art de l'argent, ne remettez pas à plus tard le contrôle de vous-même. **Le moyen le plus rapide de sentir que vous avez des liens avec les autres, d'avoir le sentiment de mener une vie significative, d'éprouver une profonde certitude, de contrer la routine et de vous mettre en position de donner aux autres, est de trouver chaque jour une façon d'apprécier davantage ce que vous avez et d'en attendre moins de l'existence.** L'individu le plus riche sur terre est celui qui sait apprécier ce qu'il a.

J'avais 33 ans la première fois que j'ai interviewé Sir John Templeton. Rappelez-vous : c'est le multimilliardaire parti de zéro qui a fait fortune alors que tout le monde avait peur, pendant les pires crises de l'histoire : la Seconde Guerre mondiale, ainsi qu'à la fin des années 1980 et au début des années 1990, lorsqu'une inflation massive a frappé l'Amérique du Sud. Alors que les autres avaient peur, il a foncé et investi. Je lui ai demandé : « **Quel est le secret de la richesse ?** » Et il m'a répondu : « **Tony, vous le savez, vous le savez même très bien. Vous l'enseignez à tout le monde. C'est la gratitude.** » Lorsque vous éprouvez de la gratitude, la peur n'existe pas ; la colère non plus. Sir John était l'un des êtres humains les plus heureux et épanouis que je n'aie jamais rencontrés. Même s'il est décédé en 2008, sa vie continue d'inspirer les gens.

Si vous voulez devenir riche, commencez par être riche. Envers quoi pouvez-vous éprouver de la gratitude aujourd'hui ? Envers qui pouvez-vous être reconnaissant aujourd'hui ? Êtes-vous capable d'éprouver de la reconnaissance pour certains des problèmes et la douleur que vous avez connus dans votre vie ? Pourquoi n'adopteriez-vous pas une nouvelle croyance voulant que rien n'arrive par hasard, et que cela vous sert ? Et si vous croyiez

au plus profond de votre cœur que la vie ne vous est pas imposée, mais qu'elle vous appartient? Que chaque étape du parcours vous rendra plus fort afin que vous puissiez devenir plus, apprécier plus et donner plus. Si vous partez de là, l'argent ne sera pas la source de votre plaisir ni de votre douleur. Gagner de l'argent ne sera qu'un amusant voyage de maîtrise, et la richesse sera un merveilleux instrument qui vous permettra d'accéder à ce qui compte le plus dans la vie.

Toutefois, étant donné que l'argent occupe une si grande place dans notre vie, revenons-y. Malgré le ton employé dans ce chapitre, sachez que ce ne sont pas tous les individus que vous rencontrerez sur la voie financière qui agiront selon les préceptes de la croissance et de la contribution! Vous allez pénétrer dans un monde rempli de gens et d'organisations qui chercheront trop souvent à profiter de votre manque d'expérience et de connaissances. Je veux donc vous préparer à ce qui vous attend. **Avant de discuter de véhicules d'investissement et de stratégies, je dois absolument vous indiquer de quoi vous devez vous méfier.**

Ce n'est pas sans raison que la majorité des investisseurs ne font pas fortune avec le temps. Je veux vous outiller de connaissances qui vous protégeront, tout en vous permettant de maximiser la croissance de vos investissements **de manière à accéder à la véritable liberté financière plus vite que vous ne pourriez l'imaginer.** La tranquillité d'esprit que vous méritez sera bientôt vôtre. Tournez la page...

SECTION 2

DEVENEZ UN INITIÉ :
CONNAISSEZ LES RÈGLES
AVANT DE VOUS LANCER
DANS LA MÊLÉE

CHAPITRE 2.0

LIBÉREZ-VOUS: FAITES VOLER EN ÉCLATS LES SEPT MYTHES FINANCIERS

«Rappelez-vous la règle d'or : qui a l'or dicte les règles.»

— INCONNU

«Vous devez apprendre les règles du jeu, et ensuite vous devez
jouer mieux que quiconque.»

— ALBERT EINSTEIN

Je sais que vous souhaitez plonger au cœur du sujet et apprendre où placer votre argent de manière à accéder à la liberté financière. Et je veux moi aussi plonger et vous guider ! Je me sens littéralement transporté lorsque quelqu'un «embarque» vraiment et finit par comprendre qu'on peut effectivement gagner au jeu de l'argent. Mais il ne suffit pas d'épargner, de toucher un bon rendement et de réduire les risques. Vous devez savoir que plusieurs individus cherchent à vous soutirer une partie de votre fortune. **Le système comporte de nombreuses lacunes – que je qualifie de mines terrestres – qui peuvent faire exploser votre avenir financier.** Donc, dans cette section, nous nous pencherons sur sept mythes – vous pouvez les appeler des mensonges – qui vous ont été vendus au fil des ans. Et si vous n'en êtes pas conscient – si vous ne les voyez pas venir –, ils détruiront systématiquement votre avenir financier.

Ce livre commence à porter ses fruits dans cette section. De fait, si vous touchez le salaire américain moyen de 50 000 \$ par année, épargnez actuellement 10 % de votre revenu et investissez cet argent à long terme, vous économiserez 250 000 \$ pendant votre vie d'investisseur uniquement avec une partie de ce que vous apprendrez dans cette section. Cela représente cinq ans

de votre mode de vie et de votre revenu actuels, sans avoir à travailler une seule journée! Et ceci a été statistiquement prouvé – ce n'est pas un chiffre que je tire d'un chapeau.

Si vous ne gagnez que 30 000 \$ par année et n'épargnez que 5 % de votre revenu, vous aurez tout de même 150 000 \$ à la fin de votre vie d'investisseur. Cela représente la moitié d'une décennie de votre revenu actuel sans avoir à travailler. Si vous faites partie de la catégorie d'individus qui gagnent plus de 100 000 \$ par année, cette section pourrait vous rapporter entre 500 000 \$ et un million de dollars pendant votre vie d'investisseur. C'est toute une promesse, n'est-ce pas? Je vais laisser les chiffres parler d'eux-mêmes dans les pages qui suivent.

Cette section est courte. Soyez donc très attentif car vous voudrez passer à l'action sans tarder. En faisant éclater ces mythes, vous serez en mesure de «stopper l'hémorragie» immédiatement dans des domaines où vous n'auriez jamais cru que c'était nécessaire. La connaissance de ces sept mythes vous protégera et vous fera accéder au palier de liberté financière que vous visez. Commençons!

BIENVENUE DANS LA JUNGLE

Peu importe que vous soyez un investisseur aguerri ou que vous commenciez à vous considérer comme un investisseur : la jungle que Ray Dalio a si bien décrite renferme les mêmes dangers pour tous. **Le danger tient en grande partie à votre ignorance. Elle *pourrait* vous porter préjudice.**

L'OFFRE

Je veux que vous envisagiez l'occasion d'investissement suivante : une personne veut que vous fournissiez 100 % du capital et que vous preniez tous les risques; si l'investissement se révèle rentable, elle veut toucher 60 % des bénéfices sous forme d'honoraires. Et si l'investissement est un fiasco, vous perdez tout et devez quand même payer cette personne!

Êtes-vous partant?

Je suis certain que vous n'avez pas besoin de temps pour réfléchir à votre réponse. Cela tombe sous le sens. Votre première réaction devrait être : «Il n'en est pas question. C'est absurde!» Le problème, c'est que si vous êtes comme 90 % des investisseurs américains, vous avez placé de l'argent dans

un fonds commun de placement typique; or, croyez-le ou non, vous avez alors accepté ces conditions.

C'est exact: 13 billions de dollars sont placés dans des fonds communs de placement activement gérés¹ et répartis parmi 265 millions de titulaires de comptes dans le monde.

Comment diable a-t-on convaincu 92 millions d'Américains de participer à une stratégie dans laquelle ils renoncent à 60 % ou plus du rendement de l'investissement de toute une vie sans rendement garanti? Pour élucider ce mystère, je me suis assis avec un gourou de l'investissement âgé de 85 ans, Jack Bogle, le fondateur de Vanguard. Ses 64 années d'expérience à Wall Street lui confèrent une expertise unique pour faire la lumière sur ce phénomène financier. Sa réponse?

«Le marketing! Tony, c'est simple. La majorité des gens ne font pas le calcul, et les frais sont cachés. Par exemple: si un individu fait un investissement unique de 10 000 \$ à l'âge de 20 ans, à un taux de croissance annuel de 7 %, son avoir s'élèvera à **574 464 \$** lorsqu'il aura mon âge [80 ans]. Mais, s'il a payé des frais de gestion et autres frais de l'ordre de 2,5 %, le solde de son compte sera de **140 274 \$ à la fin de la même période.**

— Voyons si j'ai bien compris: cet individu a fourni tout le capital, il a pris tous les risques, il a réalisé un bénéfice de 140 274 \$, mais il a versé 434 190 \$ à un gestionnaire actif!? On lui a pris 77 % du rendement potentiel de son investissement? Dans quel but?

— Exactement. »

Principe n° 1 du pouvoir de l'argent: il ne faut pas entrer dans le jeu à moins d'en connaître les règles! Des millions d'investisseurs sur la planète se font systématiquement vendre une série de mythes – des mensonges à propos de l'investissement – qui orientent ensuite leurs prises de décisions. Cette «sagesse populaire» vise souvent à vous maintenir dans l'ignorance. Lorsqu'il s'agit de votre argent, ce que vous ne savez pas *peut* vous nuire – et le fera probablement. L'ignorance n'est pas synonyme de félicité. L'ignorance équivaut à la douleur et aux difficultés. L'ignorance vous amène à donner votre fortune à quelqu'un qui n'a rien fait pour la mériter.

1. Selon le site Web *Investopedia*: «La gestion active repose sur la recherche analytique et les prévisions, ainsi que sur le jugement et l'expérience du gestionnaire en matière de prise de décisions relatives à l'achat, la conservation et la vente de titres. Le contraire de la gestion active est la gestion passive, mieux connue sous le nom de «gestion indicielle».

UNE EXPÉRIENCE RATÉE

Les fonds communs de placement à frais élevés ne sont pas l'unique problème. L'exemple cité plus haut n'est qu'un mince aperçu d'un système conçu pour vous séparer de votre argent.

Sans exception, tous les experts que j'ai interviewés pour ce livre (des plus grands gestionnaires de fonds d'investissement spéculatif aux lauréats de prix Nobel) s'entendent pour dire que le jeu a changé. Nos parents ne connaissaient pas une fraction de la complexité ou des dangers qui caractérisent le marché actuel. Pourquoi ? Ils avaient un régime de retraite – un revenu garanti pour la vie ! Ils avaient des certificats de dépôt dont le taux de rendement était conservateur mais raisonnable – loin du 0,22 % que vous toucheriez actuellement, un taux qui ne tient même pas compte de l'inflation. Et certains individus ont eu le privilège de faire de petits investissements dans des actions de premier ordre qui leur rapportaient des dividendes réguliers.

Ce train est passé.

Le nouveau système, qui a vu le jour au début des années 1980 avec l'introduction du plan 401(k), est une expérience maintenant menée en grande partie auprès de la génération la plus populeuse de l'histoire des États-Unis : les baby-boumeurs. Que donne cette expérience ?

« Ce régime de pension d'auto-épargne a échoué », clame Teresa Ghilarducci, une experte de renommée nationale en matière de sécurité de la retraite. Professeure d'économie à la New School for Social Research, elle critique ouvertement le système tel que nous le connaissons. « Il a échoué parce qu'il suppose que des individus sans expertise en matière d'investissement sauront obtenir les mêmes résultats que les investisseurs professionnels et les gestionnaires de portefeuille. À quels résultats pourriez-vous vous attendre si on vous demandait de vous arracher une dent ou d'installer vous-même le câblage électrique dans votre maison ? »

Qu'est-ce qui a changé ? Nous avons troqué nos prestations de retraite garanties contre un système intentionnellement conçu de manière complexe, un système souvent très dangereux qui camoufle une multitude de frais cachés, et qui nous offre la « liberté de choix ». Et en même temps que vous travaillez comme un forcené, que vous subvenez aux besoins de votre famille, que vous gardez la forme et entretenez vos relations avec les êtres qui vous sont chers, vous seriez censé devenir un professionnel de l'investissement ? Vous êtes supposé naviguer dans ce labyrinthe de produits, de services et de risques

sans fin avec l'argent que vous avez durement gagné? C'est pratiquement impossible. C'est pour cela que la majorité des gens confient leur argent à un «professionnel», souvent un courtier. Par définition, ce dernier travaille pour une firme qui *n'est pas* tenue par la loi d'agir au meilleur de vos intérêts (vous en apprendrez davantage sur ce concept déroutant lorsque nous aborderons le mythe n° 4). Le courtier est payé pour canaliser votre argent vers les produits plus rentables pour lui ou sa firme.

Soyons clair : vous *ne lisez pas* un autre livre qui vise à dénigrer Wall Street. Un grand nombre des plus importantes institutions financières ont fait figure de pionnières en lançant quelques produits extraordinaires que nous examinerons et défendrons tout au long de cet ouvrage. La plupart des gens qui œuvrent dans le milieu des services financiers se soucient grandement de leurs clients et, plus souvent qu'autrement, ils optent pour la meilleure solution à leurs yeux. Malheureusement, il y en a aussi qui ne comprennent pas comment la «maison» engrange les profits, que le client gagne ou non. Ils servent leurs clients d'après ce qu'ils savent (leur formation), avec les outils (les produits) qu'on leur a fournis. **Mais le système n'est pas conçu de manière que votre courtier bénéficie de multiples options et d'une autonomie complète dans sa recherche de l'investissement qui vous convient le mieux. Et ceci peut s'avérer coûteux.**

Le pourcentage disproportionné du rendement potentiel de votre investissement que vous devez verser sous forme de frais n'est qu'un des pièges à éviter si vous voulez gagner à ce jeu. Et voici la meilleure nouvelle à ce jour :

LA PARTIE EST ENCORE GAGNABLE !

En fait, c'est plus que faisable – et c'est diablement excitant ! Certes, il y a d'importants défis à relever et de nombreux pièges à éviter, mais songez au chemin que nous avons déjà parcouru. Aujourd'hui, d'un clic de souris et pour des frais minimes, vous pouvez investir dans pratiquement tout ce que vous voulez, n'importe où dans le monde. «C'est plus facile que jamais de bien s'en tirer», affirme James Cloonan dans un article publié par le *Wall Street Journal*. M. Cloonan est le fondateur d'un organisme à but non lucratif, l'American Association of Individual Investors (Association américaine des investisseurs individuels). «Il suffit de décider de bien faire les choses.»

Dire qu'il y a 35 ans, «vous deviez passer des heures dans une bibliothèque publique ou vous adresser directement à une entreprise pour consulter ses états financiers. Les frais de courtage et de gestion des fonds communs de placement

étaient extravagants; les taux d'imposition relevaient du larcin», a écrit Jason Zweig dans son article «Even When Stocks Make You Nervous, Count Your Blessings» (Même si le marché boursier vous rend nerveux, estimez-vous heureux de votre bonne fortune) publié dans le *Wall Street Journal*.

Mis à part les négociateurs haute fréquence, la technologie a rendu le monde de l'investissement beaucoup plus efficace pour chacun de nous. Et cela cadre parfaitement avec la génération dite du millénaire qui n'accepterait rien de moins. «Pour nous, la commodité est primordiale!» affirme Emily, mon adjointe personnelle, une enfant typique du millénaire.

«Nous n'avons aucune tolérance pour la lenteur ou le manque de performance. Nous voulons tout à notre portée en une touche. Nous commandons tout sur Amazon; nous levons le doigt, et c'est fait. Je peux écouter un film en continu sur Netflix. Je peux immatriculer ma voiture en ligne. Je peux acheter des actions en ligne, ou faire une présentation en ligne. Ce matin, j'ai photographié un chèque et, à 18 heures, il était déposé dans mon compte – je n'ai même pas eu besoin d'enlever mon pyjama.»

C'EST LA MAISON QUI A L'AVANTAGE

Steve Wynn, le milliardaire magnat des casinos à qui l'on doit la transformation de Las Vegas en capitale universelle du divertissement, est l'un de mes plus chers amis. Les casinos qu'il a créés sont considérés parmi les plus beaux terrains de jeu du monde. Bref, il a fait fortune à partir d'une simple vérité : la maison a l'avantage. Mais cela ne signifie absolument pas qu'il a toujours la victoire assurée ! N'importe quel soir, un joueur téméraire peut aller chercher des millions de dollars dans les poches de Steve. Les joueurs peuvent également quitter la table si la «maison» ne les captive pas complètement. D'un autre côté, les dés sont pipés dans presque toutes les sociétés de fonds communs de placement. Elles sont les casinos ultimes. Elles s'emparent de vous, vous n'allez nulle part, et elles sont assurées d'un gain garanti, que vous gagniez ou non.

BRÛLÉ DEUX FOIS

Après 2008, lorsque le marché boursier a essuyé des pertes de l'ordre de 37 %, le monde financier a complètement changé pour la majorité des Américains. Même cinq ans tard, un sondage de Prudential Financial a démontré que 44 % des investisseurs américains disent encore qu'ils ne placeront plus jamais leur argent à la Bourse, et que 58 % affirment avoir perdu toute confiance dans le

marché. Mais les initiés sont encore dans la course. Pourquoi ? Parce qu'ils en savent plus. Ils savent comment « bien » jouer à ce jeu. Ils savent qu'il existe aujourd'hui de nouveaux outils et stratégies très efficaces. Lisez bien ce qui suit.

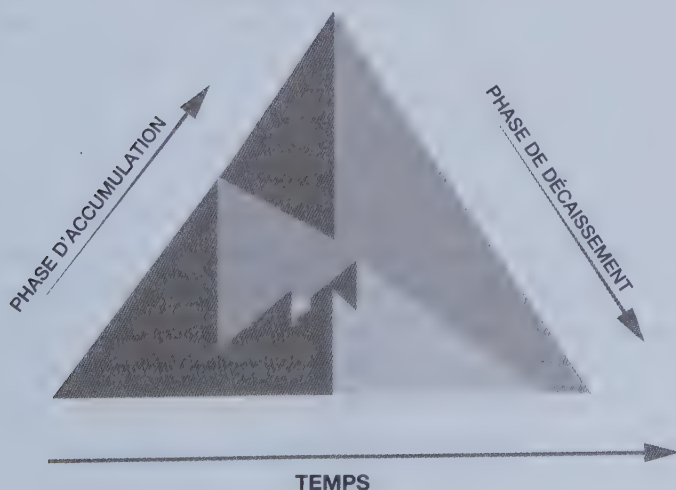
De nos jours, il est possible d'utiliser un outil, émis et garanti par l'une des plus grandes banques du monde, dont le bilan vous offre une protection totale *et* qui vous permet de profiter de 75 % à 90 % des hausses du marché (fonds indiciel S&P 500), sans plafonnement ! Vous avez bien lu. Vous pouvez profiter jusqu'à 90 % des hausses du marché, mais si ce dernier s'effondre, vous récupérez 100 % de votre mise ! Cela semble trop beau pour être vrai ? Faux. Et pour quelle raison ? Dans le passé, pour seulement *entendre parler* de cette possibilité, il fallait appartenir au 1 % supérieur des investisseurs. Ces solutions ne sont pas offertes « au détail », étalées sur une tablette. Elles sont conçues sur mesure pour ceux qui ont les moyens d'y participer. Ce n'est qu'un exemple de la façon dont, en tant qu'initié, vous connaîtrez bientôt les nouvelles règles qui permettent de s'enrichir avec un risque minimal.

« Le risque, c'est de ne pas savoir ce que vous faites. »

— WARREN BUFFETT

LA VOIE LA MOINS FRÉQUENTÉE À LA CONQUÊTE DE LA MONTAGNE DE LA LIBERTÉ

MASSE CRITIQUE



Le voyage que vous êtes sur le point d'entreprendre nécessite votre entière participation. Ensemble, nous allons gravir cette montagne appelée *liberté financière*. C'est votre Everest personnel. Cela ne sera pas facile et vous devrez être préparé. On n'atteint pas le sommet de l'Everest sans avoir une compréhension très claire des dangers qui nous attendent. Certains sont évidents, d'autres pourraient vous surprendre comme un violent orage. Donc, avant de poser le pied sur le flanc de cette montagne, nous devons bien comprendre ce qui se trouve sur la voie qui s'ouvre devant nous. Un faux pas peut faire la différence entre l'incapacité de rembourser votre hypothèque le mois prochain et une vie remplie d'abondance, sans stress financier. Nous ne pouvons pas déléguer et passer notre tour, comme nous ne pouvons pas entreprendre cette ascension seul. Nous avons besoin d'un guide qui a nos meilleurs intérêts à cœur.

LE SOMMET

Le concept fondamental de la réussite dans le monde de l'investissement est simple. Faites fructifier votre épargne jusqu'à ce que les intérêts qu'elle produit génèrent un revenu vous permettant de maintenir votre mode de vie sans avoir à travailler. Vous atteindrez éventuellement un « point charnière » où vos économies frapperont une masse critique. Cela signifie simplement que vous n'aurez plus à travailler – à moins de le vouloir –, car les intérêts et la croissance de votre compte vous fourniront le revenu suffisant pour le reste de vos jours. C'est le sommet que nous visons. Ce qui est formidable lorsque vous devenez un initié, c'est qu'il existe actuellement de nouvelles solutions et stratégies uniques qui accéléreront votre ascension et qui vous protégeront, vous empêchant de déraper et de perdre du terrain. Mais avant d'examiner ces solutions plus en détail, traçons plus clairement notre itinéraire.

Votre plan d'investissement comporte deux phases : la *phase d'accumulation* pendant laquelle vous mettez de l'argent de côté afin de le faire fructifier, et la *phase de décaissement* pendant laquelle vous retirez de l'argent de votre compte. L'ascension de la montagne représente la phase d'accumulation et votre but est d'atteindre le sommet, ou la masse critique. Le but est également d'y rester le plus longtemps possible, d'admirer la vue et de respirer l'air frais de la liberté et de l'accomplissement. Il y aura de nombreux obstacles et, si vous n'êtes pas attentif, des mensonges vous empêcheront même d'atteindre le sommet. Pour garantir les meilleures chances de succès, nous nous débarrasserons de ces embûches dans les pages qui suivent.

Et au début du second acte de votre vie, lorsqu'il sera temps de jouir de vos accomplissements, vous aurez la liberté de travailler ou non. À cette étape, vous descendrez de la montagne et profiterez de la vie. Vous passerez du temps avec les gens que vous aimez, vous bâtirez l'héritage que vous laisserez et vous ferez une différence. C'est pendant ce stade que vous éliminerez la principale crainte des baby-boumeurs : la crainte de ne pas survivre à leurs économies. Cette seconde phase est rarement abordée par l'industrie de la gestion des placements. Celle-ci préconise plutôt que l'argent reste investi.

« Il ne s'agit pas d'avoir une somme arbitraire dans votre compte un jour donné », dit Jeffrey Brown, Ph.D., professeur de finance à l'université de l'Illinois et consultant auprès du Trésor américain et de la Banque mondiale. « Je crois qu'un grand nombre de gens arriveront au moment de la retraite et se diront soudain : "Vous savez quoi ? Je m'en suis plutôt bien sorti. J'ai tout cet argent qui dort, mais je ne sais pas combien de temps il me reste à vivre, ni quel taux de rendement mes investissements me rapporteront, encore moins quel sera le taux d'inflation. Que dois-je faire ?" »

Après avoir lu l'une de ses récentes chroniques dans le magazine *Forbes*, j'ai téléphoné à Jeffrey Brown pour solliciter une entrevue pendant laquelle il pourrait proposer des solutions précises à des investisseurs de tous les horizons. (Vous découvrirez comment générer un revenu viager et même comment l'exonérer d'impôt lorsque je parlerai de cette entrevue à la section 5, *Les avantages sans les inconvénients : élaborer un plan qui vous assurera un revenu viager*. Et qui serait mieux placé pour exposer ces solutions que cet homme qui est non seulement un expert universitaire, mais aussi l'un des sept individus nommés par le président des États-Unis au Comité consultatif pour la sécurité sociale ?

BRISEZ VOS CHAÎNES

Comme le dit David Swensen, l'un des plus grands investisseurs institutionnels de notre époque, pour connaître un succès non conventionnel, on ne peut pas se fier à une sagesse conventionnelle. Faisons voler en éclats les sept principaux mythes financiers qui trompent les masses et, plus important encore, dévoilons les nouvelles règles de l'argent, les vérités qui vous permettront d'accéder à la liberté financière.

Commençons par le plus grand de tous les mythes...

CHAPITRE 2.1

MYTHE N° 1: LE MENSONGE DE 13 BILLIONS DE DOLLARS: « INVESTISSEZ AVEC NOUS. NOUS SURPASSERONS LES PRÉVISIONS DU MARCHÉ ! »

«Le non professionnel ne devrait pas avoir pour but de faire des choix gagnants – ni lui ni ses «assistants» ne le peuvent –, mais plutôt de détenir des parts de plusieurs entreprises qui, ensemble, offriront un bon rendement. Un fonds indiciel S&P 500 à faible coût lui permettra d'atteindre ce but.»

— WARREN BUFFETT, lettre aux actionnaires, 2013

«Lorsqu'on examine les résultats, déduction faite des frais et des impôts, sur des périodes de temps raisonnablement longues, il n'y a pratiquement aucune chance de battre le fonds indiciel.»

— DAVID F. SWENSEN, auteur de *Unconventional Success* :

A Fundamental Approach to Personal Investment et gestionnaire de l'actif de 23,9 milliards de dollars de la fondation de l'université Yale

LE DIVERTISSEMENT FINANCIER

De nos jours, lorsqu'on écoute un bulletin de nouvelles financières, on constate qu'il renferme moins de «nouvelles» que de sensationnalisme. Des maîtres à penser se lancent avec zèle dans de grands débats. Les analystes pour la sélection de titres s'époumonent en faisant leurs recommandations du jour pendant que des effets sonores d'espèces sonnantes et trébuchantes envahissent notre salle de séjour. Des reporters les filment en direct à partir des tranchées du parquet de la Bourse. Le manège, payé par des annonceurs,

fait naître en nous le sentiment que nous avons peut-être raté quelque chose ! Si seulement nous avions un bon tuyau. Si seulement nous connaissions le prochain fonds commun de placement « indispensable » qui deviendra certainement une comète « 5 étoiles ». (Les fonds communs de placement sont classés selon une échelle de 1 à 5 étoiles par Morningstar, une autorité ayant pouvoir de notation.)

La chasse au rendement est une grosse affaire. La chroniqueuse en matière de finances personnelles Jane Bryant Quinn a déjà comparé ce matraquage sensationnaliste de « porno financière ». C'est comme nous charmer avec un magazine imprimé sur papier glacé dont les pages centrales exhibent des notations financières 5 étoiles et la promesse de balades insouciantes sur la plage et de parties de pêche sur le quai avec nos petits-enfants. Au bout du compte, les annonceurs luttent pour s'emparer de notre argent. Une guerre pour obtenir votre capital fait rage !

Donc, où placer votre argent ? À qui *pouvez-vous* faire confiance ? Qui vous protégera et vous garantira le meilleur rendement ?

Ce sont les questions que vous devriez immédiatement vous poser maintenant que vous vous êtes engagé à devenir un investisseur – maintenant que vous vous êtes engagé à mettre de côté un pourcentage de votre revenu. Donc, où la majorité des gens choisissent-ils de placer leur argent à long terme ? C'est généralement dans le marché boursier.

Et le marché boursier a en effet été le meilleur investissement à long terme au cours des 100 dernières années. Comme l'a fait remarquer Steve Forbes à l'un de mes événements financiers à Sun Valley en Idaho, en 2014 : « Un investissement d'un million de dollars dans des actions en 1935 vaut aujourd'hui 2,4 milliards de dollars (si vous avez tenu le coup). »

Mais dès que vous ouvrez un compte individuel d'épargne-retraite ou que vous participez à un plan 401(k) au travail, il y aura toujours un vendeur jovial (ou un processus de vente) qui vous dira de remiser votre argent dans un fonds commun de placement. Et en investissant dans un fonds commun de placement géré activement, qu'acquérez-vous exactement ? Vous achetez l'espoir que votre gestionnaire de fonds sera plus habile que vous pour sélectionner des titres. Ce qui est tout à fait naturel étant donné la vie frénétique que nous menons et le fait que notre méthode de sélection équivaldrait à lancer des fléchettes sur une cible !

Nous confions donc notre argent à un *gestionnaire actif* de fonds communs de placement « 5 étoiles » qui, par définition, tente « activement » de surpasser

les prévisions du marché en effectuant une meilleure sélection de titres que son voisin. Mais peu de firmes vous parleront du mensonge de 13 billions de dollars. (C'est la somme que gèrent les sociétés de fonds communs de placement.) Cela vous intéresse-t-il ?

Un taux incroyable de 96 % des fonds communs de placement activement gérés *ne réussit pas à surpasser les prévisions du marché sur une période de temps prolongée* !

Donc, voyons clairement les choses : lorsque nous parlons de « surpasser les prévisions du marché » en tant que tout, nous faisons généralement référence à un *indice* boursier. Qu'est-ce qu'un indice, vous demandez-vous ? Certains d'entre vous le savent peut-être, mais je ne veux pas prendre le risque de laisser l'un d'entre vous dans le noir et je vais donc éclairer votre lanterne. Un indice est un panier ou une liste d'actions. Le S&P 500 est un indice. C'est une liste regroupant les plus grandes entreprises américaines (selon leur capitalisation boursière), telles que sélectionnées par Standard & Poor's. Des entreprises comme Apple, Exxon et Amazon font partie de cette liste. Chaque jour, on mesure la performance globale des actions de ces 500 entreprises, et lorsque vous ouvrez la télé le soir, vous apprenez si le marché (l'ensemble des actions de cette liste) est à la hausse ou à la baisse.

Donc, au lieu d'acheter toutes ces actions individuellement, ou de tenter de repérer la prochaine action fortement valorisée, vous pouvez diversifier votre portefeuille et posséder une partie des actions de ces 500 grandes entreprises en investissant simplement dans un fonds indiciel à faible coût qui suit l'évolution du marché et tente d'imiter l'indice boursier. Un investissement unique vous rend propriétaire d'une partie de la force du « capitalisme américain ». D'une certaine manière, vous misez sur le fait que, au cours des 100 dernières années, ces entreprises prestigieuses ont fait preuve d'une incroyable résilience. Même après avoir traversé des dépressions, des récessions et des guerres mondiales, elles ont continué à trouver des moyens d'apporter une valeur ajoutée, d'assurer leur croissance et d'augmenter leurs revenus.

Et si une entreprise n'arrive pas à maintenir sa notation, elle est retirée de la liste et remplacée par une autre qui est très performante. Ce qu'il convient de noter, c'est qu'en investissant dans un fonds indiciel, vous n'avez pas à payer un professionnel qui déterminera la composition de votre portefeuille. Cela a déjà été fait pour vous, car Standard & Poor's a sélectionné les 500 meilleures actions. Soit dit en passant, il existe différents fonds indiciels.

Un grand nombre d'entre nous ont déjà entendu parler de l'indice Dow Jones, par exemple, et nous examinerons les autres indices très bientôt.

DIX MILLE OPTIONS

Il existe 7 707 différents fonds communs de placement aux États-Unis (mais seulement 4 900 titres individuels), rivalisant tous pour trouver l'occasion de vous aider à surpasser les prévisions du marché. Mais il vaut la peine de répéter cette statistique : 96 % d'entre eux ne réussiront pas à égaler ou à battre le marché sur une période de temps prolongée. Est-ce une nouvelle révolutionnaire ? Non, pas pour les initiés. Pas pour l'argent futé. Comme l'a catégoriquement affirmé Ray Dalio : « Vous ne battrez pas le marché. Personne ne le fait ! Sauf quelques médaillés d'or. » Il s'avère qu'il est l'un de ces médaillés assez honnêtes pour lancer l'avertissement suivant : « N'essayez pas cela à la maison. ».

Même Warren Buffett, connu pour l'incroyable talent dont il fait preuve pour dénicher des titres sous-évalués, dit que l'investisseur moyen ne devrait jamais tenter de sélectionner des actions ou de prévoir le marché. Dans sa célèbre lettre aux actionnaires de 2014, il explique qu'à sa mort, l'argent qu'il a placé en fiducie pour sa femme ne devra être investi que dans des fonds indiciels, de manière qu'elle minimise ses frais et maximise ses bénéfices.

M. Buffett est tellement persuadé que les analystes professionnels pour la sélection de titres ne peuvent gagner avec le temps qu'il a été plus qu'heureux de joindre le geste à la parole. En janvier 2008, Warren Buffett a parié un million de dollars avec Protégé Partners, une firme basée à New York, en précisant que le gagnant verserait cette somme à une œuvre de bienfaisance. Le pari ? Protégé pourrait-elle sélectionner cinq gestionnaires de fonds spéculatifs qui, collectivement, battraient l'indice S&P 500 sur une période de 10 ans ?

En février 2014, le S&P 500 avait enregistré une croissance de 43,8 % contre 12,5 % chez les gestionnaires de fonds spéculatifs. Il reste encore quelques années avant l'échéance, mais l'avance du fonds indiciel ressemble à celle qu'aurait l'homme le plus rapide du monde, Usain Bolt, contre une troupe de scouts. (Remarque : si les placements spéculatifs ne vous sont pas familiers, sachez qu'il s'agit de fonds « privés » exclusifs réservés à des investisseurs très bien nantis. Les gestionnaires ont toute la latitude voulue et peuvent miser « pour » le marché et gagner de l'argent lorsqu'il est à la hausse, ou « contre » le marché et gagner de l'argent lorsqu'il est à la baisse.)

LES FAITS SONT LES FAITS, SONT LES FAITS

Robert Arnott, un spécialiste de l'industrie et le fondateur de Research Affiliates, a consacré deux décennies à étudier les 200 plus grands fonds communs de placement qui géraient activement au moins 100 millions de dollars. Les résultats sont surprenants :

Entre 1984 et 1998, une période de 15 ans, seulement 8 des 200 gestionnaires de fonds communs de placement ont battu l'indice Vanguard 500. (*Le Vanguard 500, fondé par Jack Bogle, est une image miroir de l'indice S&P 500.*)

Les chances de gagner sont de moins de 4 %. Si vous avez déjà joué au black-jack, vous savez que le but est de battre le croupier sans dépasser 21, ou «sauter». Selon Dan et Chip Heath, dans leur article intitulé «Make to Stick: The Myth of Mutual Funds» (Fait pour durer : le mythe des fonds communs de placement), publié par le magazine *Fast Company*, «par comparaison, si vous obtenez deux figures au black-jack (chaque figure vaut 10 points, pour un total de 20), et que l'idiot en vous crie : "Carte"! vous avez environ 8 % de chances de gagner!»

À quel point la chasse au rendement vous fait-elle tort? Sur une période de 20 ans, du 31 décembre 1993 au 31 décembre 2013, le S&P 500 a offert un rendement annuel moyen de 9,28 %. Mais pour l'investisseur moyen qui a privilégié les fonds communs de placement, ce rendement n'a été que d'un peu plus de 2,54 %, selon Dalbar, l'un des principaux cabinets spécialisés en recherches de l'industrie financière. Ouille! Une différence de presque 80 %.

Dans la vraie vie, cela peut faire la différence entre la liberté financière et le désespoir financier. En d'autres termes, si vous êtes l'individu qui a investi dans le S&P 500, vos 10 000 \$ ont grossi pour atteindre la somme de 55 916 \$! De son côté, l'individu qui a investi dans un fonds commun de placement, qui a été persuadé qu'il pouvait surpasser les prévisions du marché, se retrouve avec seulement 16 386 \$.

Pourquoi un tel écart de rendement?

Parce que nous achetons à prix fort et vendons à bas prix. Nous nous laissons porter par nos émotions (ou par les recommandations de notre courtier) et nous sautons d'un fonds à l'autre. Nous sommes toujours à la recherche de ce qui est le plus avantageux. Et lorsque le marché est à la hausse, nous achetons davantage. **Comme l'a observé Barton Biggs, un célèbre**

gestionnaire de portefeuille: «Un marché haussier, c'est comme le sexe. C'est meilleur juste avant la fin.»



LA SAGESSE DES AÎNÉS

À l'âge de 82 ans, Burt Malkiel a connu tous les cycles du marché imaginables et toutes les modes en marketing. En 1973, lorsqu'il a écrit *Le Guide de l'investisseur : une marche au hasard à travers la Bourse*, il ignorait que ce livre deviendrait l'un des grands classiques de l'histoire en matière d'investissement. La thèse centrale de son ouvrage s'appuie sur l'idée que la synchronisation des marchés n'est jamais gagnante. Dans la section 4, vous prendrez connaissance des opinions de Burt, mais pour l'instant, sachez qu'il a été le premier à exposer la logique d'un fonds indiciel qui, encore une fois, ne tente pas de surpasser les prévisions du marché, mais de l'«imiter» ou de s'aligner sur celui-ci.

Chez les investisseurs, cette stratégie est appelée *gestion indicielle* ou *gestion passive*. Ce style s'oppose à celui de l'investissement actif, dans lequel vous payez un gestionnaire de fonds communs de placement pour qu'il sélectionne activement les titres qu'il convient de vendre ou d'acheter. Le gestionnaire négocie les titres – travaillant «activement» dans l'espoir de surpasser les prévisions du marché.

Jack Bogle, fondateur du colossal Vanguard Group, a basé l'orientation future de sa société sur cette idée en créant le premier fonds indiciel. Lorsque j'ai rencontré Jack dans le cadre de la rédaction de cet ouvrage, il m'a dit pourquoi Vanguard est devenu le plus grand fonds indiciel du monde. Son

meilleur plaidoyer: «diversification maximale, coût minimal et efficience fiscale maximale, faible rotation du portefeuille (transactions), rotation à faible coût et aucuns frais d'acquisition». Plutôt dithyrambique, n'est-ce pas?

UN RACCOURCI

Maintenant, vous vous dites peut-être qu'il doit y avoir des gens capables de surpasser les prévisions du marché. Sinon, pourquoi 13 billions de dollars seraient-ils placés dans des fonds communs de placement gérés activement? Les gestionnaires de fonds communs de placement ont certainement de la chance lorsqu'ils arrivent à battre le marché. Il convient toutefois de se demander s'ils peuvent maintenir cet avantage au fil du temps. Mais comme le dit Jack Bogle, tout est une question de marketing! Il est dans la nature humaine de vouloir être plus rapide, meilleur et plus intelligent que les autres. Par conséquent, vendre un fonds attrayant n'est pas difficile. Il se vend tout seul. Et lorsque, inévitablement, il ne tient plus ses promesses, un autre le remplace.

Et les 4 % qui surpassent les attentes du marché une fois ne sont pas les mêmes 4 % qui le surpasseront la prochaine fois. Jack m'a donné son avis sur la façon la plus amusante de présenter ce fait. «Tony, si vous réunissez 1 024 gorilles dans un gymnase et leur enseignez à jouer à pile ou face, l'un d'eux obtiendra le côté face 10 fois d'affilée. La majorité des gens appelleraient cela de la chance, mais lorsque cela arrive dans l'industrie des fonds communs de placement, on qualifie le gestionnaire de génie!» Et quelles sont les chances que la pièce de monnaie tombe sur le côté face si le même gorille la lance encore 10 fois?

On peut lire dans le rapport d'une étude menée par la société d'investissement Dimensional Fund Advisors et dirigée par Eugene Fama, le lauréat du prix Nobel d'économie en 2013: «Donc, qui croit encore que les marchés ne fonctionnent pas? Apparemment, il n'y a que les Coréens du Nord, les Cubains et les gestionnaires actifs de fonds communs de placement².»

2. Les gestionnaires actifs de fonds communs de placement se fient à leur jugement et à leur expérience lorsqu'il s'agit de prendre des décisions d'investissement relatives à l'achat, la conservation et la vente de titres. Ils croient qu'il est possible de battre le marché grâce à cette approche.

C'est dans cette section de ce livre que tout lecteur travaillant dans l'industrie des services financiers hochera la tête en signe d'accord, ou découvrira quelle porte il ouvrira grâce à ces 800 pages ! Certains rassembleront même leurs troupes pour organiser une attaque. Cette question divise les esprits, cela ne fait aucun doute. Nous voulons tous croire qu'en retenant les services du gestionnaire de fonds communs de placement le plus intelligent et le plus talentueux, nous accéderons plus rapidement à la liberté financière. Après tout, qui ne souhaite pas prendre un raccourci ? Et voici ce qui est déliant :

Tout autant que chacun a droit à ses opinions, personne n'a le monopole des faits !

Bien entendu, certains gestionnaires de fonds communs de placement diront : « Nous ne battons peut-être pas un marché haussier, mais lorsqu'il fléchira, nous pourrions prendre des mesures concrètes pour vous protéger de manière que vous ne perdiez pas trop d'argent. »

Cela pourrait être réconfortant si c'était vrai.

Lorsqu'on investit, le but est de réaliser un rendement net maximal en fonction d'un risque donné (et, idéalement, au moindre coût). Voyons donc comment les gestionnaires de fonds communs de placement s'en sont sortis lorsque le marché était en baisse. Et 2008 est un exemple comme un autre.

Entre 2008 et le début de 2009, le marché a connu son pire fléchissement sur une période d'un an depuis la Grande Dépression (51 % du plus haut au plus bas, pour être exact). Les gestionnaires ont eu amplement le temps de prendre des mesures « défensives ». Si le marché n'avait fléchi que de 15 %, 25 % ou 35 %, peut-être auraient-ils pris des « mesures appropriées ». Encore une fois, les faits parlent d'eux-mêmes.

Les gestionnaires qui ont tenté de battre l'indice S&P 500, basé sur de grandes sociétés telles que Microsoft, Qualcomm et Google, ou de battre l'indice de ses titres à petite capitalisation, basé sur de plus petites firmes telles que Yelp, ont encore une fois échoué. Selon le rapport publié en 2012 *S&P Indices Versus Active Funds (SPIVA) Scorecard* (Score des indices S&P par opposition aux fonds communs de placement activement gérés), le S&P 500 a été plus performant de 89,9 % que les fonds communs de placement ayant misé sur la croissance de grandes entreprises, alors que l'indice des 600 entreprises à petite capitalisation du S&P 500 a surpassé de 95,5 % le rendement des gestionnaires de fonds communs ayant investi dans de petites entreprises.

LES LICORNES

Maintenant que nous avons démontré que pratiquement personne n'est capable de battre le marché au fil du temps, je vais apporter une clarification. Il existe un tout petit groupe de gestionnaires de fonds de placement à haut risque qui font ce qui semble relever de l'impossible et qui surpassent systématiquement les prévisions du marché. Mais ce sont des «licornes», la plus rare des espèces. Ce sont des «magiciens», des «génies du marché». C'est le cas de David Einhorn de Greenlight Capital, qui a réalisé une croissance de 2 287 % (non, ce n'est pas une erreur !) depuis qu'il a lancé son fonds en 1996 et dont le parcours ne compte qu'une seule année négative. Malheureusement, c'est inutile pour l'investisseur moyen de savoir que ces gens existent, car ils n'ouvrent pas leurs portes aux nouveaux investisseurs. Le fonds de Ray Dalio, Bridgewater, n'a pas accepté de nouveaux investisseurs pendant plus d'une décennie, et lorsqu'il le fait, il exige un investissement minimal de 100 millions de dollars et des actifs investissables d'une valeur de 5 milliards de dollars. Ouf !

Paul Tudor Jones, qui n'a pas perdu d'argent en plus de 28 ans, a récemment communiqué avec ses investisseurs et leur a rendu 2 milliards de dollars. Lorsqu'un fonds spéculatif devient trop gros, il est plus difficile de pénétrer le marché et d'en sortir – plus difficile d'acheter et de vendre rapidement et aisément. Et la lenteur se traduit par un rendement moins élevé.

Avant que vous commenciez à penser que ceci est un brillant compte rendu sur les fonds spéculatifs, permettez-moi de clarifier les choses. Pour la cinquième année d'affilée, se terminant en 2012, la grande majorité des gestionnaires de placements spéculatifs ont réalisé une performance inférieure à celle de l'indice S&P 500. En 2012, selon le site de nouvelles financières *Zero Hedge*, le fonds spéculatif moyen a offert un rendement de 8 %, par opposition à 16 % pour le S&P 500. En 2013, les fonds de placements spéculatifs ont obtenu un rendement moyen de 7,4 % alors que celui du S&P 500 a atteint 29,6 %, sa meilleure année depuis 1997. Je suis certain que leurs riches clients n'étaient pas particulièrement ravis. Et comme si cela ne suffisait pas, les gestionnaires de fonds d'investissement spéculatif exigent généralement des frais annuels de 2 %, conservent 20 % de tous les bénéfices, et vos gains sont souvent imposés au taux le plus élevé. Dououreux !

LA PLUS GRANDE BANQUE DU MONDE

Dans tous les aspects de la vie, je cherche toujours l'exception à la règle, car l'exceptionnel tend à s'y trouver. Mary Callahan Erdoes entre dans cette catégorie. Dans une industrie dominée par les hommes, elle s'est hissée au sommet du monde financier. Wall Street est un endroit où la performance a plus de poids que les paroles, et celle de M^{me} Erdoes a été extraordinaire. Ses résultats concluants l'ont amenée à la tête de J.P. Morgan Asset Management, et elle gère maintenant un portefeuille qui totalise plus de 2,5 billions de dollars – oui, des billions avec un *b* !

Nous avons eu une rencontre fantastique dans le cadre de la rédaction de cet ouvrage, et elle a partagé avec moi des bribes d'une profonde sagesse dont nous parlerons à la section 6. Mais lorsque je lui ai parlé des études démontrant qu'aucun gestionnaire ne peut surpasser les prévisions du marché au fil du temps, elle m'a rapidement fait remarquer qu'un grand nombre des gestionnaires de fonds de J.P. Morgan l'avaient fait (dans leurs catégories respectives) au cours des 10 dernières années. Pourquoi ? Dans les exemples qu'elle m'a donnés, ces gestionnaires avaient perdu moins que le marché lorsque celui-ci fléchissait. Cette différence, dit-elle, leur donne l'avantage nécessaire pour demeurer à l'avant-garde. M^{me} Erdoes et de nombreux experts de l'industrie s'entendent pour dire que certains marchés moins développés, ou émergents, offrent aux gestionnaires actifs des occasions d'obtenir cet « avantage ». Et ils ont la possibilité d'augmenter ce dernier dans les marchés frontières (ou marchés pré-émergents) – dans des pays tels que le Kenya et le Vietnam – où l'information n'est pas aussi transparente et ne voyage pas aussi vite. M^{me} Erdoes dit que c'est dans ces marchés qu'une firme telle que J.P. Morgan a une grande portée et des ressources, et peut utiliser ses contacts sur le terrain pour offrir à ces collectivités de précieux conseils en temps réel.

Selon Jack Bogle, il n'y a pas de base empirique qui prouve que la gestion active est plus efficace dans toutes les grandes catégories d'actifs : croissance des sociétés à forte capitalisation, valeur, actif principal, croissance des sociétés à moyenne capitalisation, etc. Mais il semble que ces marchés d'avant-poste offrent parfois à la gestion active des occasions de surpasser le marché. Cette tendance est-elle là pour rester ? Seul le temps nous le dira. Nous savons que tous les gestionnaires actifs, de Ray Dalio à J.P. Morgan, feront un jour ou l'autre des erreurs dans leurs tentatives de battre le marché. Par conséquent, il est crucial de développer un système et de bien répartir nos actifs. Nous

aborderons ce sujet à la section 4. Ce sera à vous de juger, et n'oubliez pas de tenir compte des frais et des impôts (*à venir au prochain chapitre*).

EN TOUT TEMPS

Vous lisez peut-être ce livre alors que le marché est à la hausse, ou à la baisse, ou encore dans un marché latéral. Qui sait ? L'essentiel est d'organiser vos investissements afin qu'ils résistent à l'épreuve du temps. Un portefeuille qui se portera bien « par tous les temps ». Les gens que j'ai interviewés ont bien réussi dans les bonnes comme les mauvaises conjonctures. Et nous pouvons tous compter sur des hauts et des bas dans l'avenir. La vie, ce n'est pas attendre que l'orage passe ; c'est apprendre à danser sous la pluie. Il faut vous défaire de la peur dans ce domaine de votre vie de manière à pouvoir vous concentrer sur ce qui compte.

QUAND, OÙ ET COMMENT ?

Donc, à quoi ressemble un portefeuille-titres qui se portera bien en tout temps ? « Où dois-je placer mon argent, Tony ? »

Premièrement, ne perdez pas de temps à sélectionner vous-même les titres qui composeront votre portefeuille ou à tenter de dénicher le meilleur fonds commun de placement. Un portefeuille de fonds indiciels à faible coût est la meilleure approche pour une partie de vos investissements, car nous ignorons quels titres seront les « meilleurs » plus tard. Et il est vraiment agréable de savoir qu'en possédant « passivement » le marché, vous battez 96 % des « experts » du monde entier dans le domaine de la gestion de fonds communs de placement et presque autant de gestionnaires de fonds spéculatifs. Il est temps de vous libérer du fardeau que représente la sélection de titres et d'opter pour le gagnant de la course. Comme me l'a dit Jack Bogle, dans le monde de l'investissement, la bonne approche semble contraire à la logique. Le secret : « Ne faites rien, contentez-vous d'être là ! » Et en devenant le marché au lieu de tenter de le surpasser, vous vous placez du côté du progrès, de la croissance et de l'expansion.

Jusqu'à maintenant, nous avons souvent fait référence au « marché » ou au S&P 500. Mais rappelez-vous que le S&P 500 n'est que l'un des nombreux indices ou marchés. La majorité des gens ont entendu parler de l'indice Dow Jones. Il y a d'autres indices, comme l'indice des matières premières,

l'indice immobilier, l'indice obligataire à court terme, l'indice obligataire à long terme et l'indice des aurifères. *Mais combien de titres de chaque indice est-il crucial d'acheter ? Nous verrons cela à la section 4.* Aimerez-vous que Ray Dalio vous parle de la répartition de l'actif idéale ? La stratégie qu'il expose dans les pages qui suivent a généré un rendement annuel de près de 10 % et a produit des bénéfices plus de 85 % du temps au cours des 30 dernières années (entre 1984 et 2013) ! En fait, lorsque le marché a fléchi de 37 % en 2008, son portefeuille modèle n'a reculé que de 3,93 % ! J'aurais bien aimé connaître cette stratégie à cette époque !

Ou pensons à David Swensen, l'homme qui a fait passer l'actif de la fondation de l'université Yale de 1 milliard à 23,9 milliards de dollars en générant un rendement annuel moyen de 14 %. Il vous dévoilera également sa répartition de l'actif idéale dans les pages qui suivent. Ces informations inestimables seront reprises à la section 6, *Investissez comme 0,001 % de la population : Les stratégies des milliardaires.*

Donc, si vous examinez les modèles de ces experts sans pleinement comprendre le concept de la répartition de l'actif, c'est comme si vous construisiez une maison sur des fondations peu solides. Ou si vous vous penchez sur la répartition de l'actif sans d'abord connaître vos buts, vous perdrez carrément votre temps. Et, sans doute plus important encore, si vous n'avez pas de protection contre les gens qui cherchent à vous soutirer une grosse partie de votre fortune, la partie est perdue d'avance. C'est pour cela que vous devez connaître les sept mythes financiers – la deuxième des sept étapes qui mènent à la liberté financière – de manière à devenir un « initié ». Ainsi, vous connaîtrez la vérité. Et la vérité vous apportera la liberté.

C'EST PAYANT D'ÊTRE UNE ÉTOILE

Même après tout ce que nous avons démontré à propos des fonds communs de placement gérés activement, il s'en trouvera certains pour dire : « Tony, j'ai fait mes recherches et il n'y a pas de quoi s'inquiéter. Je n'investis que dans des fonds 5 étoiles, rien de moins. » Oh, vraiment ?

Selon Morningstar, au cours de la décennie se terminant en décembre 2009, à peu près 72 % des dépôts effectués dans des fonds communs de placement (environ 2 billions de dollars) ont pris le chemin de fonds notés 4 ou 5 étoiles. Morningstar est le service le plus populaire et le plus rigoureux en matière de notation des fonds communs de placement, les classant sur

une échelle de 1 à 5 étoiles en fonction de leur rendement antérieur. Et les courtiers ont justement les yeux pleins d'étoiles lorsqu'ils vous proposent ce qu'ils considèrent comme un bon tuyau.

David Swensen m'a dit que «les étoiles sont si importantes que les sociétés de fonds communs de placement n'hésitent pas à éliminer les fonds qui ne franchissent pas le seuil des 4 étoiles. Au cours de la période de cinq ans se terminant en 2012, 27 % des fonds d'actions nationaux et 23 % des fonds internationaux ont été fusionnés ou liquidés; il s'agit d'une pratique courante pour effacer la feuille de route peu reluisante d'un élément donné au sein d'une famille de fonds».

C'est la routine pour les sociétés de fonds communs de placement que de créer une multitude de nouveaux fonds uniquement pour voir lequel est le plus prisé et euthanasie les autres. Comme l'explique Jack Bogle : «Une firme lancera cinq fonds d'incubation et les fera tous miroiter. Et bien entendu, elle n'en privilégie qu'un seul et laisse tomber les quatre autres. Elle rend alors public le bilan de son fonds vedette et c'est ce bilan qu'elle vend.»

Imaginez que nous puissions adopter cette pratique dans notre propre vie d'investisseur. Imaginez que nous puissions sélectionner cinq titres, et que si quatre d'entre eux offraient un rendement médiocre et un seul tenait ses promesses, alors nous pourrions prétendre que les quatre titres perdants n'ont jamais existé. Ensuite, nous pourrions dire à nos amis que nous sommes le meilleur sélectionneur de titres depuis Warren Buffett.

De plus, le rendement peu reluisant de ces supernovae (étoiles mourantes) notées 4 et 5 étoiles est bien documenté dans l'article du *Wall Street Journal* intitulé «Investors Caught with Stars in Their Eyes» (Des investisseurs surpris avec les yeux pleins d'étoiles). Des chercheurs lors d'une étude les ramenant jusqu'en 1999 se sont penchés sur le rendement *subséquent* obtenu par des individus avant investi dans des fonds 5 étoiles, pendant une décennie. Leurs conclusions? «Des 248 fonds communs de placement notés 5 étoiles au début de cette période, seulement quatre avaient conservé ce rang après 10 ans.»

Combien de fois avez-vous suivi des yeux une étoile filante uniquement pour la voir disparaître? Nous l'avons tous fait. Et ici, nous constatons que c'est parce que nous n'avions que 2 % de chances qu'elle ne disparaisse pas dans le noir. Nous voulons tous connaître ce courtier qui a du flair, mais l'histoire nous dit qu'il finira inévitablement par perdre la piste. N'est-ce pas pour cette raison que Vegas gagne toujours?

Un « initié » sait que chercher un tel magicien est comme courir après le vent. Mais il est dans la nature humaine de viser la performance. Nous avons du mal à y résister. Et pourtant, la mentalité du « troupeau » se solde presque littéralement par la catastrophe financière pour des millions de familles, et je sais que si vous lisez ce livre, c'est parce que vous ne voulez plus être une victime. Vous êtes maintenant en train de devenir un initié ! Et quelles sont les autres stratégies géniales que les initiés utilisent ? Découvrons-les ensemble.

UNE CROISSANCE SANS DANGER

Depuis un siècle, le marché a été à la hausse 70 % du temps. Il n'en a pas moins été à la baisse 30 % du temps. Donc, bien qu'investir dans un fonds indiciel soit une excellente solution pour une partie de votre argent, *vous ne devriez pas y injecter tout votre capital*. Les marchés sont parfois volatils et il est donc sensé de protéger une portion de votre portefeuille au cas où le marché s'effondrerait. Il y a tout de même eu deux dégringolades de 50 % depuis l'an 2000.

Je vous dévoilerai une stratégie excitante qui nous permet de gagner de l'argent lorsque le marché (l'indice) est à la hausse, et qui garantit en même temps que nous ne perdrons pas notre investissement initial si le marché fléchit. Comment ? En ne participant pas à *tous* les gains.

La majorité des gens n'en croient pas leurs oreilles lorsque je leur dis qu'il existe des outils qui garantissent qu'ils ne perdront pas et qui leur permettent en même temps de participer aux « gains » du marché. Pourquoi n'en avez-vous pas entendu parler ? Parce qu'ils sont généralement réservés à des clients très fortunés. Je vais vous indiquer l'une des seules solutions auxquelles l'investisseur moyen peut avoir accès. Imaginez le regard stupéfait et même méfiant de vos amis lorsque vous leur direz que vous gagnez de l'argent lorsque le marché est à la hausse, mais que vous ne perdrez rien lorsqu'il est à la baisse. À elle seule, cette stratégie peut complètement transformer les sentiments que vous inspire l'investissement. Elle sera votre câble de sécurité pendant que vous gravirez la montagne alors que tous les autres s'accrocheront à l'espoir. Imaginez le sentiment de certitude, la tranquillité d'esprit que vous éprouverez en sachant que vous ne courez aucun risque. En quoi cela changerait-il votre vie ? Comment vous sentiriez-vous en ouvrant votre relevé de compte mensuel ? Grinceriez-vous des dents ou vous sentiriez-vous calme et serein ?

Nous n'avons qu'effleuré la surface des outils et concepts incroyables à votre disposition. Vous devez donc rester avec moi. Pour l'instant, rappelons-nous ce qui suit :

- Les actions ont toujours été, et de loin, le meilleur instrument d'investissement pour une croissance à long terme.
- Les actions sont volatiles. Dans les pages qui suivent, les «maîtres du marché» vous apprendront comment «progresser sans heurts» en investissant dans de nombreux fonds indiciels différents et en diversifiant votre portefeuille.
- Ne croyez pas que quelqu'un va battre le marché. Plutôt, alignez-vous sur le marché! Lorsque vous aurez dressé votre plan d'investissement (que nous ferons étape par étape), vous n'aurez pas à passer votre temps à déterminer les actions à acheter, car les fonds indiciels l'auront fait pour vous. Vous gagnerez ainsi énormément de temps sans subir l'angoisse qui accompagne la sélection de titres gagnants.
- Commencez à penser comme un initié! Jamais plus vous ne tolérerez la mentalité du «troupeau» dans votre vie.

FRAIS PAR-DESSUS FRAIS

En exploitant le pouvoir de la gestion indicielle, en possédant passivement le marché, vous vous attaquez également au deuxième mythe. Pratiquement tous les individus questionnés ne savent pas *avec certitude* combien de frais ils paient. Je dois l'admettre, c'était également mon cas autrefois. Les usines à honoraires sont passées maîtres dans l'art de cacher les frais ou de les faire paraître négligeables. «Ce n'est pas grand-chose.» Rien ne pourrait être plus loin de la vérité. En gravissant la montagne de la liberté financière, chaque pas en avant sera d'une importance capitale. Vous ne pouvez pas vous permettre de faire deux pas en avant et un en arrière en laissant des frais excessifs drainer votre compte. Donc, la *véritable* question est : financez-vous *votre* retraite ou celle de *quelqu'un d'autre*? Tournez la page et trouvez la réponse!

CHAPITRE 2.2

MYTHE N° 2 : «NOS FRAIS ? C'EST UN PETIT PRIX À PAYER! »

«L'industrie des fonds communs de placement est la plus grande opération d'écémage du monde, une auge de 7 billions de dollars de laquelle les gestionnaires de fonds, les courtiers et autres initiés siphonnent constamment une tranche excessive de l'épargne des ménages de la nation, des collèges et des régimes de retraite.»

— SÉNATEUR PETER FITZGERALD, parrain de la Loi sur la réforme des fonds communs de placement de 2004 (coulée par le Comité sénatorial des banques)

COMME SI CE N'ÉTAIT PAS SUFFISANT

Rien n'est plus fâchant que de découvrir que l'on paie un autre prix que le montant convenu. Vous vous entendez sur le prix d'une nouvelle voiture, mais au moment de signer les documents, des frais de quelques milliers de dollars apparaissent comme par magie. Ou, lorsque vous voulez régler votre note à l'hôtel, vous découvrez que vous devez également payer une taxe de séjour, une taxe de tourisme, des frais d'Internet sans fil et des frais pour les serviettes – vous voyez le tableau.

• • C'est frustrant. Nous nous sentons piégés. Nous nous sentons arnaqués. Nous sentons qu'on nous force la main ou qu'on nous dupe en nous obligeant à payer plus que supposé. Avec l'aide de petits caractères, l'industrie de 13 billions de dollars des fonds communs de placement est véritablement passée maître dans l'art des frais cachés.

Dans l'article «The Real Cost of Owning a Mutual Fund» (Le véritable coût des fonds communs de placement), publié par le magazine *Forbes*, Ty Bernicke décortique cette pratique afin de révéler le coût *réel* de ces fonds, et il arrive à un total époustouflant :

Le coût moyen par individu qui investit dans un fonds commun de placement est de 3,17 % par année !

Si 3,17 % ne vous semble pas un pourcentage très élevé, pensez-y à la lumière de ce que vous venez d'apprendre à propos de devenir ou de posséder le marché. Par exemple, vous pouvez « posséder » l'ensemble du marché (détenir les 500 actions du S&P 500) pour aussi peu que 0,14 % ou, comme on le dit dans le monde de l'investissement, 14 points de base. Cela équivaut à seulement 14 cents par tranche de 100 \$ que vous investissez. (À titre de renseignement pour vous, l'initié : il y a 100 points de base dans 1 %, et donc 50 points de base représentent 0,5 %, etc.)

On peut posséder l'ensemble du marché en investissant dans un fonds indiciel à faible coût comme en offrent Vanguard et Dimensional Fund Advisors. Et nous savons déjà que ce genre d'investissement battra 96 % de tous les « analystes » des sociétés de fonds communs de placement sur une période de temps prolongée. Bien entendu, vous pourriez être prêt à payer des frais de 3 % à un gestionnaire de fonds de placements à haut risque aussi extraordinaire que Ray Dalio qui obtient un rendement annualisé de 21 % (avant les frais) depuis qu'il a créé son fonds ! **Mais avec les fonds communs de placement, nous payons plus de 30 fois plus de frais, ou 3 000 %, et pourquoi ? Pour un rendement inférieur !** Imaginez que vous payiez 30 fois plus une voiture identique à celle de votre voisin qui, de plus, ne dépasse pas 40 km/h !

C'est exactement ce qui arrive aujourd'hui. Deux voisins investissent dans le marché, mais l'un se remplit les poches chaque année alors que l'autre ne touche que l'équivalent d'une bouchée de pain.

MÊME RENDEMENT, DIFFÉRENTS RÉSULTATS – LE COÛT DE L'IGNORANCE

Trois amis d'enfance, Jason, Matthew et Taylor, âgés de 35 ans, ont 100 000 \$ à investir. Chacun choisit de le faire dans un fonds commun de placement différent, et tous ont la chance d'obtenir un rendement annuel équivalent de l'ordre de 7 %. À l'âge de 65 ans, ils se réunissent pour comparer le solde de leur compte. **Après un examen approfondi, ils se rendent compte que les frais qu'ils ont payés sont radicalement différents. Ils ont respectivement acquitté des frais annuels de 1 %, 2 % et 3 %.**

Voici l'impact de ces frais sur le solde final de leur compte :

Jason : 100 000 \$ à un taux de croissance de 7 % (moins 3 % en frais annuels) = **324 340 \$**;

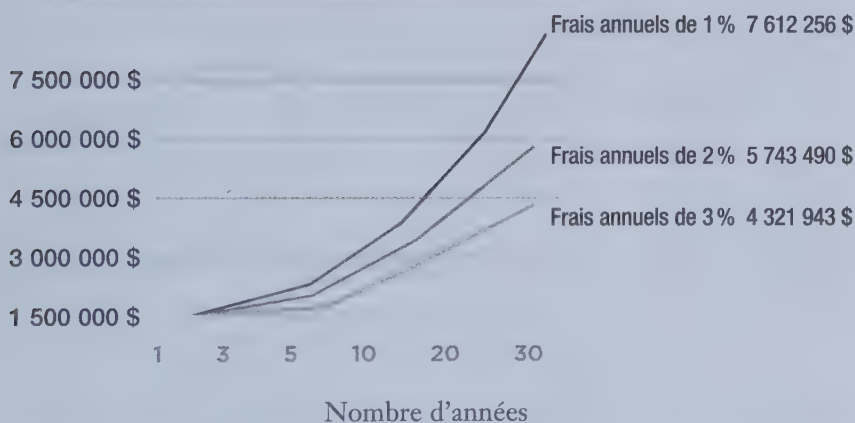
Matthew : 100 000 \$ à un taux de croissance de 7 % (moins 2 % en frais annuels) = **432 194 \$**;

Taylor : 100 000 \$ à un taux de croissance de 7 % (moins 1 % en frais annuels) = **574 349 \$**.

Capital investi identique, même rendement, et Taylor a récolté près du double de son ami Jason. Sur quel cheval pariez-vous ? Sur celui que monte un jockey de 45 kilos ou sur la monture du jockey de 135 kilos ?

L'IMPACT DES FRAIS

Investissement d'un million de dollars
Rendement annualisé de 8 % après 30 ans



« Seulement » 1 % par-ci, 1 % par-là. Cela semble peu, mais cumulés au fil des ans, ces frais peuvent constituer la différence entre un revenu viager ou vivre aux crochets du gouvernement ou de sa famille. C'est la différence entre l'angoisse que les factures font naître en vous ou la tranquillité d'esprit qui vous permet de vivre comme vous le souhaitez. En pratique, vous devrez travailler 10 ans de plus avant d'avoir les moyens de vous retirer. Comme l'a démontré Jack Bogle, en payant des frais excessifs, vous cédez de 50 à 70 % de votre futur bas de laine.

L'exemple ci-dessus relève de l'hypothèse. Transportons-nous donc plus près de la réalité. Entre le 1^{er} janvier 2000 et le 31 décembre 2012, le S&P

500 a connu une croissance *étale* (sans grand mouvement qui ne monte ni ne baisse). Pas de rendement. Cette période s'inscrit dans la «décennie perdue», alors que la majorité des gens n'ont fait aucun progrès tout en subissant une extrême volatilité des marchés qui a atteint son point culminant en 2007, avant la chute libre de 2008, et la réapparition d'un marché haussier en 2009. Donc, supposons que vous ayez investi 100 000 \$, les économies de toute une vie. Si vous avez simplement possédé le marché, ou l'avez «imité», pendant cette période de 12 ans, votre compte est demeuré stationnaire et vous avez payé des frais minimaux. Mais si vous avez acquitté des frais de 3,1 %, en supposant que votre gestionnaire de fonds communs de placement ait pu égaler le rendement du marché, vous lui avez versé 30 000 \$! Votre compte a donc diminué de 40 % (il ne vous reste que 60 000 \$), même si le marché était au point mort. **Vous avez fourni le capital, vous avez pris tous les risques, et votre gestionnaire de fonds a gagné de l'argent, peu importe la conjoncture.**



JE SUIS PLUS INTELLIGENT QUE ÇA

Vous vous dites peut-être : *Tony, je suis plus intelligent que ça. J'ai vérifié le «ratio des frais de gestion» de mes fonds communs de placement et il n'est que de 1 %. Et puis zut, j'en ai même quelques-uns qui sont «sans frais d'acquisition» !* Eh bien, j'ai un terrain marécageux à vous vendre en Floride ! Mais sérieusement, c'est exactement la conclusion à laquelle les gestionnaires de fonds souhaitent que vous arriviez. Comme des prestidigitateurs, les sociétés de fonds communs de placement utilisent le plus vieux truc du monde : elles détournent votre attention. Elles nous amènent à nous concentrer sur autre chose que le sujet principal et elles nous subtilisent subtilement notre montre ! Le ratio des frais de gestion est le «prix affiché» le plus couramment dans leur matériel de marketing. Mais il ne reflète certainement pas toute la réalité...

Permettez-moi d'être le premier à confesser qu'à un stade de ma vie, je croyais investir intelligemment, détenant une part dans les «meilleurs» fonds communs de placement 5 étoiles gérés activement. J'avais fait mes devoirs. Je m'étais renseigné sur le ratio des frais de gestion. J'avais consulté un courtier. Mais comme vous, j'étais occupé à gagner ma vie et à subvenir aux besoins de ma famille. Je n'avais pas le temps de m'asseoir et de lire 50 pages de documentation. La longue liste des frais est cachée dans les passages en petits caractères. Il faut un doctorat en économie pour les repérer.

UN DOCTORAT EN FRAIS CACHÉS

Juste après le krach de l'automne 2008, Robert Hiltonsmith a obtenu un doctorat en économie et a trouvé un emploi chez Demos. Et comme chacun d'entre nous, il n'avait rien appris à l'université qui le préparerait à élaborer une bonne stratégie d'investissement.

Donc, comme la majorité des gens, il s'est fait un devoir de contribuer à un plan 401(k). Mais même lorsque le marché était à la hausse, son compte suivait rarement cette tendance. Il savait que quelque chose clochait, et il a donc décidé d'en faire le sujet d'un projet de recherche au travail. Premièrement, il a lu les prospectus de 50 pages et plus de chacun des fonds dans lesquels il avait investi. Incroyablement ennuyeux et justement rédigés à cet effet dans un jargon juridique, et comme l'a dit M. Hiltonsmith, «très obscur¹». Il y avait des mots dont il ne comprenait pas le sens, des acronymes qui le laissaient perplexe et, plus important encore, un catalogue de 17 différents frais. Il y avait également des coûts additionnels qui n'étaient pas des frais directs, mais qu'on refilait tout de même aux investisseurs.

Et pour mieux dissimuler ces frais, Wall Street et la vaste majorité des fournisseurs de plans 401(k) ont créé une terminologie plutôt variée et déroutante. Frais de gestion de l'actif, frais d'exploitation/frais de marketing, frais de transactions (frais de courtage, frais d'écart, frais d'impact sur le marché), rétrocession des courtages en nature, frais de rachat, frais de tenue de compte, frais d'achat, frais d'archives, frais administratifs, etc. Appelez-les comme vous voulez. Ils vous soutirent tous de l'argent! Ils vous tirent tous

1. Robert Hiltonsmith et son projet de recherche ont fait l'objet du documentaire *The Retirement Gamble* (Le pari de la retraite) produit par le superbe site *Web Frontline* et diffusé pour la première fois sur les ondes de PBS Video, le 23 avril 2013.

vers le bas de la montagne (12b-1 = inspiré par un article de l'Investment Company Act de 1940).

Après un mois de recherche, M. Hiltonsmith en a conclu qu'il n'y avait aucune chance que son compte 401(k) fructifie avec ces frais excessifs et cachés qui agissaient comme une brèche dans sa barque. Dans son rapport *The Retirement Savings Drain: The Hidden & Excessive Costs of 401(k)s* [Les frais cachés et excessifs des plans 401(k) qui siphonnent l'épargne-retraite], il a calculé que le travailleur moyen perd 154 794 \$ à cause des frais liés à son plan 401(k) au cours de sa vie (estimation basée sur un salaire annuel d'environ 30 000 \$ et une épargne de 5 % par année). De son côté, un travailleur touchant un revenu plus élevé, gagnant environ 90 000 \$ par année, perd jusqu'à 277 000 \$ au cours de sa vie ! M. Hiltonsmith et Demos ont rendu un fier service à la société en dévoilant la tyrannie de ces frais qui s'additionnent.

LA MORT DES MILLE COUPURES

Dans la Chine ancienne, la mort des mille coupures (*lingchi*, ou mort languissante) était la forme de torture la plus cruelle, car la victime endurait une longue agonie. De nos jours, la victime est l'investisseur américain, et la lame proverbiale prend la forme des frais excessifs qui, lentement mais sûrement, le saignent à blanc.

David Swensen est le directeur des placements de la fondation de l'université Yale. Il en a fait passer le fonds d'un milliard à plus de 23,9 milliards de dollars, et on le considère comme le Warren Buffett de l'investissement institutionnel. Lorsque je l'ai rencontré dans son bureau de Yale, je me suis senti irrité lorsqu'il m'a fait part de la vérité vraie à propos des « usines à honoraires » qui massacrent les Américains. David a dit : « En très grande majorité, les sociétés de fonds communs de placement soustraient des sommes énormes aux investisseurs en échange de services médiocres fort choquants. » Plus loin dans cet ouvrage, nous prendrons connaissance des recommandations de David en matière de composition du portefeuille, mais sachez que l'excellence de votre stratégie importe peu si des frais excessifs viennent éroder le sol sous vos pieds.

Le « regroupement d'actifs » et les fonds communs de placement gérés activement qu'elle colporte constituent, pour la majeure partie, une expérience sociale désastreuse qui a commencé avec l'apparition du plan

401(k) au début des années 1980. Le plan 401(k) n'était pas un «mauvais» concept. C'était même une bonne idée pour ceux qui voulaient épargner davantage. Mais il était censé n'être qu'un supplément au régime de retraite traditionnel. Aujourd'hui, les fonds communs de placement gèrent 13 billions de dollars, et la majeure partie de cet argent se retrouve dans des régimes de retraite tels que les plans 401(k) et les comptes individuels d'épargne-retraite. Ces fonds étaient censés nous permettre d'atteindre nos objectifs en matière de retraite. Ils étaient censés battre le marché. Or, non seulement le battent-ils rarement, mais une majorité substantielle d'entre eux facture des frais astronomiques pour leur médiocrité. Finalement, l'ensemble de ces frais privera des dizaines de millions d'individus de leur qualité de vie et pourrait très bien représenter la menace numéro un pour votre liberté financière. Vous croyez que j'exagère?

Jack Bogle, le fondateur de Vanguard, dit: «Je crois que des frais élevés [érodant déjà un faible rendement] sont tout autant un risque pour les investisseurs que la situation économique qui existe en Europe et en Chine.»

IL Y A PIRE ENCORE

Récapitulons. Non seulement la grande majorité (96 %) des fonds communs de placement gérés activement ne battent *pas* le marché, mais ils nous coûtent les yeux de la tête, et ces frais grugent jusqu'aux deux tiers du rendement potentiel de notre bas de laine. Mais voici où le bât blesse: leurs gestionnaires vous regarderont dans les yeux et vous diront que vos intérêts leur tiennent vraiment à cœur tout en faisant simultanément du lobbying au Congrès pour que ce ne soit jamais le cas.

LA VÉRITÉ/SOLUTION

Premièrement, vous devez savoir combien vous payez! Je vous recommande de consulter le site Web Personal Fund (www.PersonalFund.com). Vous y trouverez un logiciel qui calcule les frais, qui analyse chacun de vos fonds et qui va au-delà du ratio de dépenses, du pourcentage des frais de gestion pour tenir également compte des frais additionnels.

Ces calculatrices sont limitées à faire une estimation des frais. Elles ne tiennent pas compte des impôts, car le taux d'imposition peut varier d'un individu à l'autre. Si vous détenez un fonds commun de placement à l'intérieur

d'un plan 401(k), vous ne paierez pas d'impôt sur la croissance, mais vous verserez des honoraires à un « administrateur ». Certains plans 401(k) sont à faible coût, alors que d'autres comportent des frais plutôt salés. En général, un administrateur facture des frais de 1,3 à 1,5 % par année (conformément aux politiques non partisans du Government Accountability Office). Cela représente 1 300 \$ par tranche de 100 000 \$ uniquement pour participer à un plan 401(k). Donc, lorsqu'on ajoute ce 1,3 % de frais administratifs au coût total du fonds commun de placement qui est de 3,17 %, il peut en fait être plus *coûteux* de posséder un fonds dans un compte exonéré d'impôt que dans un compte imposable (un écrasant total de 4,47 à 4,67 % par année)!

Pensez-y : vous épargnez 10 % de votre salaire, mais la moitié de cette épargne disparaît sous forme de frais. C'est insensé. Mais comme vous l'apprendrez dans ces pages, il n'est pas nécessaire de tomber dans ce piège. En devenant un initié, vous pouvez mettre fin à ce vol dès maintenant. Acquitter des frais aussi élevés, c'est comme vouloir escalader l'Everest en sandales ou en tongs et en pull-over sans manches. Vous êtes mort avant d'entreprendre l'ascension.

FAITES L'ADDITION

Compte non imposable

Ratio des frais de gestion, 0,90 %

Frais de transaction, 1,44 %

Liquidités non investies, 0,83 %

—

Total des frais, **3,17 %**

Compte imposable

Ratio des frais de gestion, 0,90 %

Frais de transaction, 1,44 %

Liquidités non investies, 0,83 %

Impôt, 1 %

Total des frais, **4,17 %**

« The Real Cost of Owning a Mutual Fund » (Le coût véritable d'un investissement dans un fonds commun de placement), *Forbes*, 4 avril 2011

COMMENT SE PROTÉGER

Pour échapper à ces usines à honoraires, vous devez réduire le **total des frais annuels** et des frais d'investissement associés à 1,25 % ou moins, en moyenne. Cela signifie que le coût des conseils (offerts par un *conseiller en placement inscrit* qui vous aidera à bien répartir et à rééquilibrer périodiquement votre portefeuille, etc.) *plus* le coût des investissements devrait idéalement être

de 1,25 % ou moins. Par exemple, vous pourriez verser 1 % ou moins au conseiller en placement inscrit et 0,20 % pour un fonds indiciel à faible coût comme ceux qu'offre Vanguard (pour un total de 1,2 %). Et les frais de 1 % que vous versez au conseiller sont admis en déduction d'impôt. Ce qui signifie que les frais «nets» réels se trouvent réduits de près de la moitié, tout dépendant de votre fourchette d'imposition. La majorité des Américains font affaire avec un courtier dont les commissions ne sont pas déductibles, tout comme les frais élevés qu'exigent les sociétés de fonds communs de placement. (Nous verrons bientôt ce qui distingue un courtier d'un conseiller en placement inscrit. Vous ne voulez pas manquer cela!)

À la section 3, je vous indiquerai, étape par étape, comment réduire considérablement vos frais et payer moins d'impôt en toute légalité. Et tout cet argent que vous économiserez vous permettra d'accéder plus rapidement à la liberté financière.

PLUS JAMAIS

Maintenant que vous connaissez les règles du jeu et que vous avez regardé derrière le rideau, prenez la décision de ne plus jamais vous laisser exploiter. **Décidez dès aujourd'hui que vous ne serez plus jamais un pion parmi tant d'autres. Vous êtes maintenant un initié.** Vous êtes le joueur d'échecs, pas une pièce sur l'échiquier.

La connaissance est synonyme de pouvoir, mais l'exécution ajoute un atout dans votre jeu. C'est donc ce que vous faites à partir de maintenant qui compte. Oui, je vais vous indiquer précisément *comment* réduire vos frais, mais vous devez être prêt à prendre les mesures nécessaires. Vous devez déclarer que vous ne paierez *plus jamais* de frais insensés en échange d'un rendement médiocre. Et si ce livre peut vous permettre de réduire vos frais de 2 à 3 % par année, vous remettrez dans votre poche des centaines de milliers de dollars, voire des millions. **Autrement dit, cela pourrait vous rapprocher beaucoup plus rapidement de votre but et vous épargner de 5 à 15 années d'accumulation, vous permettant une retraite plus hâtive si vous le souhaitez.**

En bannissant les fonds communs de placement de votre vie au profit des fonds indiciels à faible coût, vous ferez un grand pas et récupérerez jusqu'à 70 % de votre bas de laine en vue de l'avenir. Comme c'est excitant! Qu'est-ce que cela signifie pour vous et votre famille? Vanguard offre une

vaste famille de fonds indiciels à faible coût (regroupant de nombreux types de classes d'actifs) dont les frais s'échelonnent de 0,05 à 0,25 % par année, «tout compris». Dimensional Funds est un autre excellent fournisseur de fonds indiciels à faible coût. Si vous n'avez pas accès à ces fournisseurs dans le cadre de votre plan 401(k), je vous indiquerai comment faire. Bien qu'il soit essentiel d'investir dans un fonds indiciel à faible coût, la clé du succès repose sur la répartition des blocs d'actions appartenant à chaque indice et sur la gestion globale de votre portefeuille au fil du temps. Nous aborderons ces aspects dans les pages qui suivent.

Maintenant que vous avez décidé de passer à l'action, vers qui devez-vous vous tourner ? À qui devez-vous vous fier pour vous guider ? Demander à votre courtier de vous aider à réduire vos frais reviendrait à consulter votre pharmacien pour qu'il vous aide à cesser de prendre des médicaments. Comment trouver un conseiller désintéressé ? Comment savoir si les conseils qu'on vous donne ne servent pas les intérêts de la personne assise de l'autre côté du bureau ? Tournez la page, découvrez le mythe n° 3 et trouvons les réponses à ces questions pressantes...

LIBÉREZ-VOUS

Si vous voulez vraiment savoir à quel point on abuse de vous avec les frais cachés, prenez un moment et examinez la liste qui suit. Elle résume les frais et les coûts à impact négatif sur vos investissements dans des fonds communs de placement :

LES FRAIS DÉCORTIQUÉS

1. **Ratio des frais de gestion.** Cette dépense est le principal «prix affiché» – le chiffre qu'on veut que vous reteniez. Mais ce dernier ne dit certainement pas tout. Selon Morningstar, les fonds d'actions américains versent en moyenne 1,31 % de leurs actifs à des sociétés de fonds communs de placement pour la gestion de portefeuille et les frais d'exploitation tels que le marketing (frais d'exploitation), la mise en circulation et l'administration. De nombreux grands fonds ont compris qu'il était avantageux de viser un ratio approximatif de 1 %. Ainsi les investisseurs ne bronchent pas et les courtiers ont une bonne histoire à vendre – ou plutôt à raconter.

2. **Frais de transaction.** Ces frais entrent dans une vaste catégorie de coûts. On peut les décomposer en sous-catégories telles que les frais de courtage, l'impact sur le marché (le coût lié aux fluctuations du marché lorsque des sociétés de fonds communs de placement effectuent des transactions massives), et les frais d'écart (la différence entre le cours acheteur et vendeur d'une action et le cours d'achat et de vente). Une étude réalisée en 2006 par Roger Edelen, Richard Evans et Gregory Kadlec, professeurs dans une école de commerce, a démontré que les fonds communs de placement d'actions américains imposent en moyenne des frais de transaction de 1,44 %. Ces frais sont sans doute l'élément le plus onéreux d'un investissement dans un fonds commun de placement, mais l'industrie les juge trop difficiles à quantifier et, par conséquent, omet de les mentionner dans ses brochures.
3. **Charges fiscales (ou frais associés au plan 401(k)).** De nombreux individus se disent ravis de l'impôt différé quant à leur plan 401(k), mais des frais « administratifs » ont remplacé les charges fiscales pour la majorité des employés. On les a facturés *en plus* des frais versés au fonds commun de placement sous-jacent. Selon le Government Accountability Office, un organisme non partisan, l'administrateur de fonds facture en moyenne des frais de 1,3 % par année ! Si vous possédez un fonds commun de placement dans un compte imposable, les charges fiscales moyennes se situeront entre 1,0 % et 1,2 % par année, selon Morningstar.
4. **Rétrocession des courtages en nature.** Ces frais s'incorporent à un arrangement « de contrepartie » dans lequel un gestionnaire de fonds communs de placement choisit de gonfler les frais de transaction de manière que la firme externe effectuant la transaction lui rembourse la différence. Il s'agit d'une récompense pour avoir négocié avec un vendeur en particulier. C'est le programme de fidélisation de Wall Street. Le gestionnaire peut utiliser ces fonds pour payer certaines dépenses associées, par exemple, à la recherche et à la rédaction de rapports. Normalement, le gestionnaire devrait assumer ces dépenses, mais il en résulte que c'est vous et moi qui le faisons ! Ces frais sont des augmentations bien déguisées en administration du revenu qui affectent le rendement net. Puisqu'ils ne sont pas signalés et sont pratiquement impossibles à quantifier, nous ne pouvons pas les inclure dans notre équation. Mais ne vous y trompez pas, ce sont des frais.

5. **Liquidités non investies.** Les gestionnaires de fonds communs de placement doivent maintenir une position de trésorerie et avoir un accès quotidien à des liquidités de manière à couvrir les frais de rachat (en cas de vente). Étant donné que l'argent n'est pas investi, il ne génère pas un rendement et, par conséquent, a un impact négatif sur la performance. Selon William O'Rielly et Michael Preisano, analystes financiers agréés et auteurs d'une étude intitulée «Dealing with the Active» (Jongler avec les espèces), le coût moyen des liquidités non investies pour les fonds d'actions de sociétés à forte capitalisation sur une période de 10 ans sont de 0,83 % par année. Ce ne sont peut-être pas des frais directs, mais ils n'en diminuent pas moins le rendement de l'investissement.
6. **Frais de rachat.** Si vous souhaitez vendre vos parts, vous pourriez payer des frais de rachat. Cet argent est directement versé à la société de fonds et la US Securities and Exchange Commission (SEC) (Commission des valeurs mobilières des États-Unis) limite ces frais à 2 %. C'est le guichet automatique le plus cher du monde : il peut vous en coûter 2 000 \$ pour récupérer 100 000 \$ *qui vous appartiennent!*
7. **Frais sur les opérations de change.** Certains fonds exigent des frais pour déplacer ou échanger des parts d'un fonds à un autre à l'intérieur d'une même famille de fonds.
8. **Frais de tenue de compte.** Certains fonds exigent des frais uniquement parce que vous avez un compte.
9. **Frais d'achat.** Ces frais, à ne pas confondre avec les frais d'acquisition initiaux (commission), sont facturés au moment de l'achat du fonds et sont versés directement à la société de fonds.
10. **Frais d'acquisition ou frais de souscription différés.** Ces frais, qui sont généralement versés à un courtier, apparaissent au moment de l'achat d'un fonds (une petite partie de votre dépôt initial sert à acheter des parts du fonds) *ou* vous les payez si vous rachetez vos parts.

CHAPITRE 2.3

MYTHE N° 3 : «NOTRE RENDEMENT? TEL AFFICHAGE, TEL RÉSULTAT.»

« Surprise : le rendement annoncé par les fonds communs de placement n'est pas celui que touchent les investisseurs. »

— JACK BOGLE, fondateur de Vanguard

« La majorité des gens connaissent l'affirmation passe-partout voulant que le rendement antérieur ne garantisse pas les résultats futurs. Mais rares sont ceux qui savent que les taux de rendement antérieurs peuvent eux-mêmes être trompeurs. »

— « HOW FUNDS MASSAGE NUMBERS, LEGALLY » (COMMENT LES FONDS MANIPULENT LES CHIFFRES, LÉGALEMENT), *Wall Street Journal*, 31 mars 2013

ON TENTE DE NOUS FAIRE PRENDRE DES VESSIES POUR DES LANTERNES

En 2002, Charles Schwab a été à l'origine d'un message publicitaire télévisé bien ficelé dans lequel un directeur des ventes de Wall Street livre un laïus d'encouragement à ses employés réunis dans la chaufferie (salle où travaillent les courtiers). « Dites à vos clients que le marché est brûlant ! *En fuego!* Mais ne mentionnez pas les principes de base – ils empestent. » Il conclut son sermon matinal en promettant des billets pour un match des Knicks au meilleur vendeur et en disant : « Faisons-leur prendre des vessies pour des lanternes ! »

UNE PRATIQUE ENJÔLEUSE

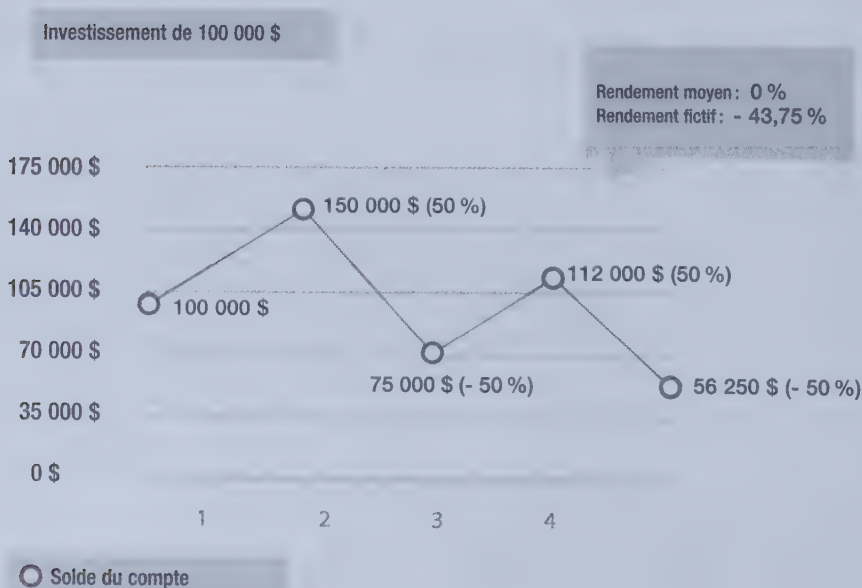
En 1954, Darrell Huff a écrit *How to Lie with Statistics* (Comment mentir avec les statistiques). Il souligne « les innombrables manœuvres douteuses qui

sont utilisées pour duper au lieu d'informer». De nos jours, l'industrie des fonds communs de placement utilise une méthode compliquée pour calculer et afficher un rendement qui, comme le dit Jack Bogle, «n'est pas celui que touchent les investisseurs». Mais avant d'examiner ce «tour de passe-passe» magique, penchons-nous d'abord sur l'illusion du rendement moyen.

Le graphique ci-dessous illustre un marché hypothétique dont les hauts et les bas prennent des allures de montagnes russes. Hausse de 50 %, baisse de 50 %, hausse de 50 % et baisse de 50 %. Ces fluctuations se soldent par un rendement *moyen* de 0 %. Et comme vous, je m'attendrais à ce qu'un rendement de 0 % signifie que je n'ai pas perdu d'argent. Or, nous aurions tort tous les deux !

Comme vous pouvez le voir sur le graphique, sur un investissement initial de 100 000 \$, à la fin de la période de quatre ans, vous avez perdu 43 750 \$, soit 43,75 % de votre argent ! Auriez-vous pu imaginer une telle chose ? Maintenant que vous êtes un initié, faites attention ! Le rendement moyen renferme une illusion qui fait croire à une amélioration de la performance qui n'existe pas.

LA PERFORMANCE DU MARCHÉ



Dans l'article «Solving the Myth of Rate of Return» (Pour briser le mythe du taux de rendement), publié par *Fox Business*, Erik Krom explique comment cette contradiction s'applique au monde réel: «Une autre façon de voir ce phénomène est d'étudier le comportement du Dow Jones depuis 1930. **Si nous additionnons tous les chiffres et divisons le total par 81 années, le rendement «moyen» est de 6,31 %**; toutefois, si on calcule bien, **le rendement fictif n'est que de 4,31 %**. Pourquoi une différence aussi importante? Si vous aviez investi 1 000 \$ en 1930 à 6,31 %, vous auriez 142 000 \$, mais à un taux de rendement de 4,31 %, vous n'auriez que 30 000 \$.

LES ÉCHELLES SONT PONDÉRÉES

Maintenant que vous comprenez que le rendement moyen n'est pas une véritable représentation de vos gains, assoyez-vous et détendez-vous, car la grande illusion ne s'arrête pas là. Les magiciens des mathématiques de Wall Street se sont organisés pour calculer leur rendement de manière à le faire paraître encore plus avantageux. Comment?

En bref, lorsque les sociétés de fonds communs de placement annoncent un rendement précis, il ne s'agit pas, comme le dit Jack Bogle, du «rendement que touchent les investisseurs». Pourquoi? Parce que le rendement affiché dans la brochure est un *rendement pondéré dans le temps*. Cela semble compliqué, mais ça ne l'est pas. (Cependant, sentez-vous libre d'employer cette expression pour paraître brillant lors de votre prochain cocktail!)

Le gestionnaire de fonds communs de placement dit que si nous avons 1 \$ au début de l'année et 1,20 \$ à la fin, le rendement de notre investissement a été de 20 %. «Incendiez le service du marketing et arrachez ces pages de la brochure!» Mais en réalité, les investisseurs placent rarement tout leur argent dans le fonds au début de l'année. En général, nous faisons des contributions tout au long de l'année – par exemple, un dépôt dans notre plan 401(k) à chaque période de paie. Et si nous contribuons davantage lorsque le fonds est performant (une pratique courante, nous l'avons appris, étant donné que les investisseurs visent la performance) et moins lorsque sa performance fléchit, le rendement de notre investissement différera grandement de ce qui est annoncé. Donc, si nous nous arrêtons à la fin de l'année et tenons compte de la «réalité» qu'entraînent des contributions régulières et des retraits, nous savons avec *exactitude* combien nous avons gagné (ou perdu). Nous obtenons alors *le rendement pondéré en dollars*. C'est ce qui se retrouve dans nos poches.

Alors que le *rendement pondéré dans le temps* est ce qu'utilisent les gestionnaires de fonds pour étoffer leur publicité.

Jack Bogle a toujours chaudement appuyé le changement de cette règle. Il croit que les investisseurs devraient avoir une idée claire de leurs gains (ou pertes) en fonction de leur situation personnelle (incluant les contributions et les retraits). Cela relève du bon sens, non ? Mais il n'est pas surprenant que les sociétés de fonds de placement résistent. M. Bogle dit : « Nous avons comparé le rendement obtenu par des individus ayant investi dans un fonds commun de placement – le rendement pondéré en dollars – et le rendement du fonds lui-même – le rendement pondéré dans le temps –, et il semble que les investisseurs tirent de l'arrière de 3 % par année. » Ouah ! **Donc, si le fonds annonce un rendement de 6 %, le rendement fictif que touchent les investisseurs se rapproche plutôt de 3 %.**

LA VÉRITÉ ET LA SOLUTION

On peut comparer le rendement moyen à une photo de profil sur un site de rencontre. La photo magnifie toujours la réalité ! Si vous connaissez la somme que vous avez investie au départ et celle que vous avez maintenant, vous pouvez consulter un site Web tel Moneychimp (www.moneychimp.com/calculator/discount_rate_calculator.htm) et vous connaîtrez le rendement fictif précis de votre investissement.

Vous devez également vous rappeler que le rendement annoncé par les sociétés de fonds communs de placement est basé sur le cas d'un individu théorique qui a investi tout son argent le jour 1. Cela arrive rarement et nous ne pouvons donc pas nous bercer d'illusions en croyant que le rendement annoncé dans la brochure en papier glacé sera celui que reflétera notre compte.

LA VOIE EST LIBRE

Personne n'a dit que l'ascension de la montagne serait facile. Mais c'est beaucoup moins ardu avec en main une machette appelée « vérité » pour vous attaquer aux mensonges et avoir une vision claire de la voie qui s'ouvre devant vous. En tant qu'initié, vous n'avancez plus dans le noir.

Vous savez maintenant que les analystes pour la sélection de titres des sociétés de fonds communs de placement ne surpassent pas les prévisions

du marché sur une période de temps prolongée (surtout après déduction des frais et de l'impôt).

Vous savez également que les frais *ont* leur importance. Vous savez qu'en réduisant vos frais, vous pouvez récupérer de 60 à 70 % de votre futur bas de laine. En quoi cette merveilleuse vérité aura-t-elle un impact sur votre avenir ?

Et finalement, vous savez que le rendement moyen annoncé ne reflète pas la réalité. C'est le rendement fictif qui compte. Et vous disposez maintenant d'outils de calcul simples.

Vous êtes bien engagé sur la voie qui mène à la liberté financière. Vous avez atteint votre rythme de croisière, et grâce aux vérités que vous avez découvertes jusqu'ici, vous vous distinguerez du commun des mortels.

VOLER EN SOLO

En enseignant ces outils à des gens, j'ai souvent remarqué qu'ils ont le sentiment de ne plus jamais pouvoir faire confiance à quelqu'un. En un sens, ils se sentent trahis alors que la lumière se fait dans leur esprit et qu'ils commencent à comprendre les *véritables* règles du jeu. Ils croient qu'ils doivent dorénavant tout gérer sans aide et devenir une île en soi, étant donné que « personne n'est digne de confiance ». Mais ce n'est absolument pas vrai. Il existe des professionnels d'une intégrité irréprochable qui ont à cœur l'avenir de leurs clients. J'ai moi-même un merveilleux conseiller à qui je fais entièrement confiance et, ensemble, nous supervisons et gérons mes investissements. Comme vous, je suis extrêmement occupé et je n'ai ni le temps ni le désir de passer mes journées à m'occuper des détails relatifs à mon portefeuille. En fait, si c'est bien exécuté, une brève révision du portefeuille trimestrielle ou semestrielle est tout ce dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs et rééquilibrer vos investissements.

• • • Donc, comment distinguer un vendeur d'un conseiller digne de confiance ? Un courtier d'un guide ? Le chapitre traitant du mythe n° 4 vous aidera à déterminer rapidement si la personne de l'autre côté du bureau travaille pour vous ou pour sa firme. Comme l'informateur « Gorge profonde » (Mark Felt) du scandale du Watergate l'a dit :

« Suivez l'argent. Suivez toujours l'argent. »

CHAPITRE 2.4

MYTHE N° 4:

«JE SUIS VOTRE COURTIER ET JE SUIS LÀ POUR VOUS AIDER.»

«Il est difficile de faire comprendre une chose à un homme lorsque son salaire dépend précisément du fait qu'il ne la comprenne pas.»

— UPTON SINCLAIR

PERMETTEZ-MOI CETTE MISE AU POINT

Récapitulons :

Les sociétés de fonds communs de placement facturent des frais astronomiques qui peuvent vous priver de votre futur bas de laine jusqu'à concurrence de 70 %.

Sur une période de temps prolongée, 96 % des fonds communs de placement gérés activement ont une performance inférieure à celle du marché (ou à ses références).

On vous facture de 10 à 30 fois le montant d'appropriation d'un fonds indiciel à faible coût, qui vous permettrait de «devenir», ou d'imiter, le marché.

* * Le rendement que promettent les sociétés de fonds communs de placement est généralement supérieur au rendement fictif, étant donné qu'on le présente sous forme de rendement pondéré dans le temps et *non* de rendement pondéré en dollars. Le rendement pondéré en dollars se résume à ce qui se retrouve dans vos poches / ce que vous pouvez dépenser, alors que le rendement pondéré dans le temps est ce qu'utilisent les gestionnaires de fonds pour étoffer leur publicité.

Pour conclure en beauté, votre courtier vous regardera dans les yeux et vous dira que votre réussite lui tient à cœur. Et il est fort probable qu'il

croie sincèrement vous aider. Mais il ne comprend pas, et n'a jamais appris à reconnaître, l'impact de ce que nous avons décrit plus haut. De plus, il y a de fortes chances qu'il applique à ses propres finances les conseils qu'il vous offre.

CROUNCH ! CROUNCH !

Comment est-il possible que les nombreux Américains soumis au supplice de la mort languissante ne se soulèvent-ils pas, ne votent-ils pas avec leur porte-monnaie et ne placent-ils pas leur argent ailleurs ? La réponse est la suivante : on les a laissés dans l'ignorance pendant des décennies. En général, les gens avec qui j'aborde ce sujet se méfient grandement de l'industrie des services financiers en tant que tout et de sa volonté à les « aider » à réussir. Ils s'y sont déjà brûlé les ailes. Confrontés à un barrage constant d'informations contradictoires et à un matraquage publicitaire, ils se sentent rapidement dépassés. Sans parler des exigences de la vie quotidienne. De nombreux individus ont placé leur vie financière en mode « pilote automatique » et ont accepté de faire partie du troupeau. L'« espoir » est devenu leur stratégie.

Le fait de savoir que l'on n'est pas seul apporte un certain confort social. Cela me fait penser à Discovery Channels et aux images d'un gnou¹ qui s'approche prudemment d'un point d'eau infesté de crocodiles quelques minutes seulement après qu'un de ses camarades eut abouti entre les énormes mâchoires d'un autre alligator ! Cet animal est-il stupide ? Non ! Il sait que, sans eau, il mourra sous le soleil brûlant de l'Afrique et il prend donc un risque calculé. Nous faisons pratiquement tous la même chose. Nous savons que nous ne pouvons pas rester sur la ligne de touche, sur la berge de la rivière, car l'inflation nous détruira si nous restons assis sur notre argent. Donc, comme nos voisins et nos collègues, nous nous laissons porter par le courant avec inquiétude, et lorsque nous nous y attendons le moins : crouch !

Un lundi noir. La bulle spéculative des sociétés point-com éclate. Une autre année 2008.

Et pendant tout ce temps, la firme de courtage à qui l'on a confié la qualité de vie de notre famille ne prend aucun risque et fait des bénéfices record année après année.

1. Mammifère semblable à une antilope.

Au moment de la rédaction de cet ouvrage, au début de 2014, les cours du marché continuaient de grimper. De 2009 à la fin de 2013, le marché a connu une hausse de 131 % (incluant le réinvestissement de dividendes). Il s'agit du cinquième plus grand marché haussier de l'histoire. Les gens voient le solde de leur compte augmenter et ils se sentent de nouveau à l'aise. Les dirigeants et les gestionnaires des sociétés de fonds communs de placement s'en mettent plein les poches. Et les crocodiles continuent de se remplir la panse.

SE PROTÉGER DE QUI ?

À la fin de 2009, les membres du Congrès Barney Frank et Chris Dodd ont proposé une réforme de la réglementation des marchés financiers appelée «Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act» (Loi de Dodd-Frank sur la réforme de Wall Street et la protection du consommateur). Un an plus tard, après un lobbying intense de la part de la communauté des services financiers, une version édulcorée de la loi a été adoptée. Mais personne ne s'est arrêté pour poser cette question pourtant évidente : *De qui ou de quoi exactement devons-nous nous protéger ?*

Des gens à qui nous confions la gestion de notre avenir financier ? Des courtiers qui nous vendent des fonds communs de placement à prix fort ? Des gestionnaires, qui s'adonnent à des jeux légaux, mais obscurs pour se remplir les poches ? Des courtiers adeptes des transactions à haute fréquence qui «devancent» le marché et engrangent des millions, un sou à la fois ?

Au cours des deux dernières années seulement, des banques ont essuyé des pertes de plusieurs milliards de dollars à cause de négociateurs malhonnêtes ; de grandes sociétés de courtage telles que MF Global ont détourné les fonds de leurs clients pour ensuite déclarer faillite ; des délits d'initiés ont été mis au jour au sein d'une des plus grandes sociétés de fonds d'investissement spéculatif du monde ; et des arbitragistes ont été poursuivis en justice pour avoir manipulé le taux interbancaire offert à Londres (taux TIOL, ou LIBOR en anglais), la référence la plus commune dans le monde pour fixer les taux d'intérêt à court terme.



« AVEC MON CERVEAU ET VOTRE ARGENT, NOUS N'AVONS RIEN À PERDRE
SAUF VOTRE ARGENT. »

LE CHEF NE MANGE PAS DE SES PROPRES PLATS

Nous sommes continuellement influencés par des gens qui nous disent : « Faites ce que je dis, pas ce que je fais. » En 2009, Morningstar a réalisé une étude qui donne à réfléchir. Après avoir examiné 4 300 fonds communs de placement gérés activement, **l'organisme a découvert que 49 % des gestionnaires ne détenaient pas de parts dans les fonds qu'ils géraient.** C'est exact. Le chef ne mange pas de ses propres plats.

Parmi les 51 % restants, la majorité ne détenait qu'un pourcentage symbolique de leurs fonds quant à leur rémunération et leur avoir net. Rappelez-vous que ces individus gagnent des millions, parfois des dizaines de millions de dollars, pour vous faire bénéficier de leur savoir-faire :

- 2 126 ne possédaient aucune part dans les fonds qu'ils gèrent.
- 159 gestionnaires y avaient investi entre 1 \$ et 10 000 \$.
- 393 gestionnaires y avaient investi entre 10 001 \$ et 50 000 \$.
- 285 gestionnaires y avaient investi entre 50 001 \$ et 100 000 \$.
- 679 gestionnaires y avaient investi entre 100 001 \$ et 500 000 \$.
- 197 gestionnaires y avaient investi entre 500 001 \$ et 999 999 \$.
- 413 gestionnaires y avaient investi plus d'un million \$.

La question évidente est la suivante : si ces gestionnaires n'investissent pas dans les fonds qu'ils gèrent, alors pourquoi le ferais-je ? Bonne question !

Le chef ne mange pas de ses propres plats s'il sait que les ingrédients sont mauvais ou s'il sait *pertinemment* de quoi a l'air sa cuisine et ce qu'elle sent. Ces gestionnaires de fonds sont futés – ils travaillent sous le capot.

MAIS OÙ SONT LES YACHTS DES CLIENTS ?

Fred Schwed Jr, un négociateur professionnel, a quitté Wall Street après avoir perdu beaucoup d'argent lors du krach de 1929. En 1940, il a écrit le classique de l'investissement *Mais où sont les yachts des clients ?* ou *Un bon coup d'œil lucide sur la Bourse*. La blague derrière ce titre a été reprise de différentes manières au fil des ans, mais dans la version de Schwed, un courtier prospère de Wall Street, l'avocat William Travers, admire de magnifiques yachts pendant qu'il est en vacances à Newport, dans le Rhode Island. Il découvre que tous ces yachts appartiennent à des courtiers, des banquiers et des négociateurs.

Il demande : « Mais où sont les yachts des clients ? »

Près de 75 ans ont passé depuis que cette histoire a été publiée, mais elle aurait pu être écrite hier !

À QUI FAIRE CONFIANCE

Nous avons tous vu de nombreuses variantes d'un même message publicitaire. Le mari et sa femme, préoccupés, sont assis devant le bureau de leur conseiller financier. Mais avec la sagesse d'un grand-père et l'air de quelqu'un qui a essuyé de nombreuses tempêtes, le comédien qui personifie le conseiller leur garantit qu'avec son aide, tout ira bien. « Ne vous inquiétez pas, nous sommes là. Nous veillerons à ce que vos enfants aillent à l'université. Vous aurez votre voilier. Vous aurez cette résidence secondaire dont vous rêvez. » L'allusion est claire et nette : « Vos buts sont nos buts. Nous sommes là pour vous aider. » Mais la véritable question est :

Avez-vous *vraiment* le même intérêt ?

Votre personne de confiance pour planifier votre avenir et celui de votre famille est-elle vraiment motivée à agir dans votre meilleur intérêt ? La majorité des gens pense que « oui » – et la majorité a tort. La réponse à cette question pourrait faire la différence entre l'échec et la réussite dans votre cheminement vers la liberté financière. En gravissant la montagne, comment

vous sentiriez-vous si votre guide se souciait davantage de sa survie que de votre protection ? Comme me l'a rappelé David Swensen : « Votre courtier n'est pas votre ami. »

LA NORME D'ACCEPTABILITÉ

Et voici la vérité : l'industrie des services financiers regroupe de nombreux individus bienveillants et très intègres qui souhaitent réellement agir dans le meilleur intérêt de leurs clients. Malheureusement, un grand nombre d'entre eux travaillent dans un environnement « en circuit fermé » où ils disposent d'outils mis au point afin de favoriser la « maison ». Le système est conçu pour récompenser leurs ventes, non leurs conseils impartiaux. Et le produit ou le fonds qu'ils vous vendent n'est pas nécessairement le meilleur, ni même le plus approprié. **En vertu de la loi, ils sont uniquement tenus à vous offrir un produit « adéquat ».**

Quelle norme est « acceptable » ? Voulez-vous un partenaire de vie adéquat ? « Chérie, comment c'était pour toi ce soir ? — Heu... Le sexe était acceptable. » Obtiendrez-vous une promotion parce que votre travail est acceptable ? Monterez-vous dans un avion parce que le transporteur aérien a un bilan de sécurité acceptable ? Ou encore mieux : « Allons manger dans ce restaurant. J'ai entendu dire que la nourriture y était acceptable. »

Et pourtant, selon David Karp, conseiller en placement inscrit, la norme d'acceptabilité stipule essentiellement : « Peu importe le principal bénéficiaire, le client ou le conseiller. Tant et aussi longtemps qu'un investissement est acceptable [qu'il va dans le sens de vos buts et de vos objectifs] au moment où il est fait pour le client, le conseiller se trouve dégagé de toute responsabilité. »

LA NORME DE RÉFÉRENCE

Pour obtenir des conseils impartiaux, nous devons nous allier à un *fiduciaire*. Le fiduciaire répond à une norme juridique qui est adoptée par un segment relativement restreint, mais grandissant de professionnels financiers indépendants qui ont quitté leur emploi dans les grandes firmes, renoncé à leur statut de courtier et pris la décision de devenir des conseillers en placement inscrits. Ces professionnels sont payés pour offrir des conseils financiers et, en vertu de la loi, ils doivent

éviter tout conflit d'intérêts (ou, du moins, les divulguer) et placer les besoins du client avant les leurs.

Par exemple, si un conseiller en placement inscrit dit à un client d'acheter des actions d'IBM et qu'il achète lui-même des actions de cette entreprise plus tard le même jour, à un meilleur prix, il *doit* les proposer au client au prix le plus bas.

Imaginez pouvoir obtenir des conseils en matière de placements en sachant que la loi vous protège contre tout conseiller qui vous guiderait dans une direction précise ou vers un fonds précis dans le but de vous soutirer davantage d'argent.

Un autre énorme avantage? Les honoraires que vous versez à un fiduciaire sont admissibles à la déduction d'impôt, selon votre fourchette d'imposition. Des frais de 1 % peuvent se rapprocher de 0,5 % avec cette déduction. Comparez cela avec les frais de 2 % ou plus que vous paieriez à un gestionnaire de fonds communs de placement, des frais *non* déductibles.

LE FIDUCIAIRE

S'il y a un pas à franchir aujourd'hui pour consolider votre position en tant qu'initié, c'est de vous allier à un conseiller en placement inscrit indépendant.

Les gens à qui je pose la question ignorent souvent s'ils font affaire avec un courtier ou un fiduciaire, mais pratiquement tout le monde croit que cette personne devrait avoir à cœur leurs bénéfices. Et comme je l'ai déjà mentionné, c'est généralement le cas, mais ces gens travaillent à l'intérieur d'un cadre qui récompense les ventes qu'ils concluent. Soit dit en passant, on n'en parle jamais comme de «courtiers». On les appelle représentants inscrits, conseillers financiers, conseillers en gestion du patrimoine, vice-présidents de ceci ou de cela. De fait, le *Wall Street Journal* a répertorié plus de 200 titres professionnels chez les conseillers financiers – dont plus de la moitié ne sont pas suivis par la Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) (Organisme de régulation de l'industrie financière), qui surveille la façon d'offrir les placements aux investisseurs. Un grand nombre de ces «références» ne sont qu'une façade et ne sont pas assorties des devoirs du fiduciaire.

TOUS LES CONSEILS NE SONT PAS FORCÉMENT BONS

Vous allier à un fiduciaire est de toute évidence un excellent point de départ. Mais cela ne signifie pas nécessairement que le professionnel de votre choix offrira de bons conseils à juste prix. Et comme dans toute industrie, les professionnels n'ont pas tous les mêmes compétences ou la même expérience. De fait, 46 % des planificateurs financiers n'ont pas de régime de retraite ! C'est exact. L'enfant du cordonnier n'a pas de chaussures ! Plus de 2 400 planificateurs financiers ont répondu à un sondage anonyme dans le cadre d'une étude réalisée en 2013 par la Financial Planning Association (Association de la planification financière), et près de la moitié d'entre eux n'appliquent pas les principes qu'ils préconisent. Ouah, je n'arrive pas à croire qu'ils l'aient admis ! La vérité, c'est que nous vivons en territoire inconnu. Dans cette industrie d'une infinie complexité, où les banques centrales impriment de l'argent à un rythme fou et où même quelques gouvernements n'honorent pas leurs dettes, seule l'élite des conseillers en planification financière sait naviguer en eaux si troubles.

LE BOUCHER ET LA DIÉTÉTISTE

L'un de mes bons amis m'a récemment réacheminé une vidéo de YouTube, *The Butcher vs. The Dietitian*. Un dessinateur y illustre de façon succincte et efficace ce qui distingue principalement le courtier du fiduciaire. La vidéo montre avec une évidence aveuglante que lorsque vous entrez chez le boucher, ce dernier vous encourage *toujours* à acheter de la viande. Demandez à un boucher ce qu'il y a au menu pour dîner, et il vous répondra invariablement : « De la viande ! » La diététiste, de son côté, vous conseillera de manger ce qu'il y a de mieux pour votre santé. Elle n'a aucun intérêt à vous vendre de la viande si le poisson est meilleur pour vous. Les courtiers sont des bouchers, alors que les fiduciaires sont des diététistes. Ces derniers ne gagnent rien à vous vendre un produit ou un fonds précis. Cette simple distinction vous place en position de pouvoir ! Les initiés connaissent la différence.

J'ai mené une petite recherche et le concepteur de cette vidéo est Elliot Weissbluth, un ancien avocat d'affaires révolté par les conflits d'intérêts dans l'industrie de l'investissement il y a 15 ans. Il s'est investi dans la mission d'offrir une solution de rechange aux conseillers les plus brillants et prospères et aux firmes indépendantes. Autrement dit, choisir l'indépendance ne devrait

pas être synonyme de sacrifice en sophistication et en accès aux meilleures solutions. Son idée a décollé et HighTower est aujourd'hui l'un des plus grands conseillers en placements inscrits indépendants aux États-Unis, avec des actifs de près de 30 milliards de dollars et une 13^e place sur la liste des entreprises affichant l'essor le plus rapide, établie par le magazine *Inc*. La croissance explosive de HighTower démontre que les clients veulent un diététiste. Ils en ont assez qu'on leur vende de la viande depuis qu'ils en perçoivent le danger pour leur santé.

J'ai interviewé Elliot dans le cadre de la rédaction de cet ouvrage et puis nous avons noué des liens d'amitié. Je n'ai pas eu à lui forcer la main pour le convaincre de quitter la glaciale ville de Chicago et de venir me rejoindre chez moi à Palm Beach pour y passer une journée à une température de 25 degrés Celsius.

UNE PROPOSITION AUDACIEUSE

Ensemble, nous nous sommes installés sur la pelouse derrière la maison, admirant l'océan. Nous avons eu une longue conversation à propos des mythes que l'industrie entretient et des injustices qui frappent l'investisseur moyen. Elliot est animé d'une passion et d'une ferveur uniques, et il souhaite servir les investisseurs en éliminant l'intérêt personnel et les conflits inhérents, devenus la norme dans les grandes firmes. Dès le premier jour, il s'est engagé à offrir à ses clients une divulgation complète, une transparence totale et des conseils impartiaux dans tous les aspects de son travail. Et n'acceptant pas de paiements ni de pots-de-vin pour avoir vendu un produit ou un service, sa société s'inscrit dans une position de véritable pouvoir et d'intégrité. Les firmes rivalisent pour travailler avec HighTower, et tous les bénéfices sont refilés aux clients. La façon dont Elliot a développé son entreprise est remarquable. Tout d'abord, il a créé une plate-forme unique que personne ne croyait possible. Ensuite, il a recruté la crème des conseillers qui occupaient des bureaux en coin dans les grandes firmes et leur a indiqué la voie de la plus haute morale – la possibilité de cesser de travailler pour la maison et de servir *uniquement* le client. Et en ayant ainsi la liberté de ne pas avoir à servir deux maîtres, ils peuvent agir dans le plus grand intérêt du client, en tout temps, dans toutes les transactions.

Il y avait un seul problème : HighTower n'avait été édifée que pour servir les Américains les mieux nantis.

De fait, *tous* les conseillers qui figurent parmi les meilleurs de l'industrie travaillent pour les plus fortunés. C'est logique, non ? Si vous gérez de l'argent, vous voulez un plus petit nombre de clients qui ont beaucoup d'argent. Cet arrangement maximise votre rentabilité. Une multitude de petits comptes entraîne une multitude de frais généraux et de coûts. Ce n'est simplement pas une manière efficace de faire des affaires.

En dépit de tout cela, j'ai décidé de lancer un défi à Elliot...

FAISONS FIGURE DE PIONNIERS

« Elliot, je veux que vous trouviez un moyen d'offrir la même transparence et vos conseils impartiaux à tout le monde, pas seulement aux bien nantis. Il doit y avoir un moyen, Elliot », ai-je dit en me penchant en avant. « Vous entretenez une telle passion pour la justice et l'honnêteté que votre mission se doit d'englober tout le monde. » Elliot a reculé sur sa chaise. Il s'attendait à une simple entrevue et voilà que je lui demandais de déployer d'importantes ressources ! Et, peut-être plus important encore, je le mettais au défi de trouver un moyen d'offrir à l'investisseur moyen les solutions normalement réservées aux ultra-riches. C'était tout un défi : je lui demandais de démocratiser les meilleurs conseils en matière de placements et de les jumeler aux meilleures solutions disponibles. « Oh ! Encore une chose, Elliot : je crois que vous devriez offrir un service d'examen entièrement gratuit ! Les gens aiment savoir comment ils sont traités ! — Bon sang, Tony ! Je sais que vous voyez grand, mais mettre tout ça sur pied et le rendre accessible à tout le monde, gratuitement ? Ce n'est pas sérieux ! » J'ai souri et j'ai dit : « Oui, c'est fou, n'est-ce pas ? Personne d'autre ne le fera. Personne ne dénonce les trop grands déboursés pour un rendement médiocre. Je parie que nous pourrions le faire en utilisant la technologie ! Vous avez la volonté et les ressources nécessaires — il suffit que vous y mettiez du vôtre ! » J'ai mis fin à la conversation en l'invitant à réfléchir à l'impact que cela aurait sur la vie des gens avant de communiquer avec moi.

C'EST FAISABLE

Elliot est rentré à Chicago et a réuni ses troupes. Après mûre réflexion, poussé par une profonde détermination à trouver une solution, Elliot m'a rappelé. Après que son équipe eut passé en revue quelques outils technologiques

brevetés que nous pourrions utiliser, il a été convaincu que cette nouvelle offre pourrait changer les règles du jeu. Mais il avait une demande à faire. Il voulait s'associer avec un extraordinaire directeur des placements. Un directeur fort de plusieurs décennies d'expérience et des valeurs qui accompagnent ce statut. Un capitaine de navire qui n'aurait pas peur de naviguer dans des eaux inconnues. Je connaissais justement cet homme...

Ajay Gupta est le fondateur et le directeur des placements de Stronghold Wealth Management, une société qui offre des services haut de gamme à des investisseurs qui ont un avoir net extrêmement élevé. Il est également mon conseiller en placement inscrit et il gère l'argent de ma famille depuis plus de sept ans. Il a travaillé pendant près de 20 ans au sein des plus grandes firmes de courtage du monde où il a joui du prestige associé au « bureau en coin ». Et puis, Ajay est arrivé à la proverbiale croisée des chemins. Quels choix avait-il ? Laisser derrière lui le monde du courtage et brandir le drapeau du conseiller ou continuer de faire office de diététiste à l'intérieur des murs d'une boucherie. J'ai demandé à Ajay quel avait été le moment charnière de ce processus de prise de décision. « Cela a été le résultat d'une frustration totale », a-t-il confessé. « Je savais qu'il existait des investissements qui convenaient mieux à mes clients, mais la firme ne me permettait pas d'y avoir accès parce qu'ils n'étaient pas "approuvés". Je ne voulais pas guider mes clients vers des investissements de qualité inférieure uniquement pour gagner moi-même davantage d'argent. Je traite mes clients comme des membres de ma famille et j'ai décidé que je ne souhaitais plus faire des choix sous la contrainte imposée par quelqu'un vivant dans une lointaine tour d'ivoire. »

L'engagement d'Ajay n'était pas des paroles en l'air. Il a renoncé à une prime dans les sept chiffres pour créer sa propre entreprise. Et ce qui n'a rien d'étonnant, son équipe tout entière et ses clients l'ont suivi. Après des années marquées par un service et un rendement extraordinaires, le départ d'Ajay de l'univers du courtage a attiré l'attention de Charles Schwab (un important fournisseur de services auprès de conseillers en placement indépendants). Il a reçu un appel-surprise en provenance du siège social de Charles Schwab lui apprenant que Chuck l'avait choisi pour représenter plus de 10 000 conseillers en placement inscrits dans sa campagne nationale de publicité-médias. Par la suite, Ajay a organisé une rencontre entre Chuck et moi, car il avait accepté d'être l'un des 50 grands maîtres de la finance que j'allais interviewer dans le but d'écrire ce livre.

Lorsque j'ai présenté Ajay et son équipe de Stronghold à Elliot, il en est ressorti un incroyable alignement de valeurs. Fait stupéfiant, le tout était considérablement plus grand que la somme de ses parties. Ils ont donné un coup de main dans un monumental effort commun. Pendant près d'un an, Ajay et Elliot ont travaillé de concert en visant le même objectif : démocratiser les meilleurs conseils en matière de placements et aider les Américains à enfin prendre conscience du fait qu'ils ont le droit, tout d'abord de connaître la nature de ce qu'on leur a vendu, et ensuite d'effectuer la transition nécessaire de manière à obtenir des conseils transparents. Et Stronghold Financial (une nouvelle division de Stronghold Wealth Management) est née. Donc, en plus de servir les bien nantis, Stronghold sert maintenant le commun des mortels, peu importe le capital qu'il peut investir.

REGARDEZ SOUS LE CAPOT – GRATUITEMENT !

La «demande» la plus exigeante que j'ai faite à Ajay et Elliot portait sur le fait d'offrir à quiconque, pas seulement aux plus fortunés, des conseils, une recherche et une planification de premier ordre. Mais je voulais qu'ils offrent ces services gratuitement !

La majorité des planificateurs financiers exigent 1 000 dollars ou plus pour analyser vos actifs investissables, évaluer les risques que vous prenez, quantifier les *véritables* frais et constituer une nouvelle répartition de l'actif. Le système breveté de Stronghold permet de le faire en seulement cinq minutes – et c'est entièrement gratuit ! Voici quelques détails sur son fonctionnement :

Lorsque vous consultez le site Web www.StrongholdFinancial.com, le système vous permet de «relier» tous vos comptes (même votre plan 401[k] et des comptes éparpillés dans diverses firmes). Il analyse ensuite tous vos investissements, tous les frais que vous payez et les risques que vous prenez. Il fournit ensuite une analyse complète et suggère une nouvelle répartition de vos actifs. Il propose également certaines des stratégies uniques que nous examinerons à la section 5 et les compare à votre approche actuelle. Vous pouvez utiliser cette information offerte à titre gracieux et en faire ce que vous voulez (et la société ne vous demandera pas un sou). Ou, si vous décidez d'aller de l'avant, vous pouvez, d'un seul clic, transférer vos comptes et demander à Stronghold de gérer votre fortune, tant et aussi longtemps que votre compte contient le solde minimal exigé. Les clients ont

ensuite accès par téléphone à une équipe de fiduciaires qui les guideront et qui répondront à toutes leurs questions. Ils n'exigent pas de commission, seulement des honoraires fixés en fonction de la valeur totale de votre portefeuille.

Donc, que vous ayez 2 500 dollars ou 25 millions de dollars, cela ne fait aucune différence. Vous avez maintenant sous la main les conseils qui étaient auparavant réservés aux bien nantis! Et si vous préférez travailler avec quelqu'un qui habite dans votre région, Stronghold possède un réseau de conseillers indépendants dans tout le pays. Ces conseillers partagent les mêmes principes que Stronghold et ont accès à certaines des solutions uniques que nous examinerons dans les pages qui suivent.

Je suis extrêmement fier de ce qu'Elliot, Ajay et moi-même avons accompli ensemble pour créer un service gratuit qui peut avoir un impact sur l'ensemble de la population! Et, bien franchement, ce service n'existe que parce que nous étions frustrés par un système qui utilise souvent la supercherie et la manipulation comme des armes contre les investisseurs. Il est temps de relever la garde. Donc, bien que je n'aie aucun investissement chez Stronghold, nous sommes, au moment où j'écris ces lignes, en pourparlers afin de déterminer comment je pourrais devenir un associé et m'aligner davantage avec sa mission qui consiste à offrir aux investisseurs des conseils et des solutions de placement extraordinaires.

COMMENT TROUVER UN FIDUCIAIRE

Je ne veux pas que vous pensiez que Stronghold est le seul fiduciaire. Il y en a des milliers, et certains sont exceptionnels. J'aimerais donc vous faire part des cinq principaux critères à considérer dans le choix d'un fiduciaire. Vous trouverez également ci-dessous un lien pointant vers le site Web de la National Association of Personal Financial Advisors (NAPFA) (Association nationale des conseillers en finances personnelles). Il répertorie, à l'échelle nationale, les conseillers qui n'exigent que des honoraires. Un simple avertissement: ce n'est pas parce qu'un conseiller figure sur cette liste qu'il est compétent. Comme dans toute profession, médicale ou professorale, les compétences des individus varient. De plus, dans le monde des fiduciaires indépendants, la taille de la firme a son importance. Les petites firmes peuvent ne pas avoir le même accès que les grandes à certains investissements ou à des prix compétitifs.

RÉPERTOIRE DES CONSEILLERS QUI N'EXIGENT QUE DES HONORAIRES

<http://findanadvisor.napfa.org/home.aspx>

Si vous décidez de trouver vous-même un conseiller en placement inscrit, voici les cinq critères clés à considérer :

1. Assurez-vous que le conseiller est enregistré auprès de l'État ou de la SEC en tant que conseiller en placement inscrit ou *représentant* d'un conseiller en placement inscrit.
2. Assurez-vous que le conseiller en placement inscrit est rémunéré selon un pourcentage de vos actifs sous mandat de gestion, et non pour l'achat de fonds communs de placement. Assurez-vous qu'il s'agit des *seuls* frais et qu'ils sont entièrement transparents. Assurez-vous qu'il n'exigera pas de frais d'exploitation ou de frais «payer pour jouer».
3. Assurez-vous que le conseiller en placement inscrit ne reçoit *aucune* rémunération relative à la négociation d'actions ou d'obligations.
4. Assurez-vous que le conseiller en placement inscrit n'est *pas* affilié à un courtier-négociant. Il est choquant de constater qu'un fiduciaire rémunéré pour la vente de produits d'investissement touche *également* une commission !
5. Ne confiez pas votre argent directement à un conseiller. Assurez-vous qu'il soit détenu par un tiers dépositaire tel que Fidelity, Schwab ou TD Ameritrade qui vous permet d'accéder en ligne à votre compte 24/7 et qui vous envoie directement un relevé mensuel.

Pour ceux qui sont prêts à le faire, qui en ont le temps et qui sont en mesure de bien répartir leurs actifs (plus de détails à la section 4), sachez qu'investir seul (sans fiduciaire) peut être une option viable, en plus de se traduire par des économies de coût additionnelles. Les honoraires versés à un fiduciaire ne sont justifiables que s'il apporte une valeur ajoutée, comme une gestion avantageuse sur le plan fiscal, la planification du revenu de retraite et un meilleur accès à divers instruments d'investissement autres que les fonds indiciels.

« ACHETEZ DES ACTIONS D'ENRON ! »

Un fiduciaire extrêmement compétent fera plus que vous offrir des conseils transparents et des solutions d'investissement. Il devrait également vous protéger du « tapage » du marketing, car l'histoire a démontré que l'information fournie par un courtier en position de conflit, ou la firme pour laquelle il travaille, peut être très dangereuse. Permettez-moi de vous donner un exemple tiré de l'histoire récente.

Vous rappelez-vous Enron ? Ce géant de l'énergie, dont le revenu annuel était établi à 101 milliards de dollars (en 2000), a décidé de manipuler les chiffres dans l'espoir de continuer à plaire à ses actionnaires. Les grands courtiers et les sociétés de fonds communs de placement qui possédaient la majorité des actions d'Enron étaient de fervents admirateurs du géant de l'énergie. Mon cher ami et génie des affaires Keith Cunningham est reconnu pour son franc-parler et son éloquence traînante caractéristique du Texas. Lorsqu'il prend la parole lors de mon événement Business Mastery, il est imbattable pour démontrer comment les courtiers, qui ne s'intéressent aucunement à la façon dont leurs clients s'en tirent, donneront de mauvais conseils même lorsque la situation est désastreuse. Lorsqu'il m'a expliqué en détail comment les courtiers avaient fait la promotion des actions d'Enron pendant sa débandade, j'ai été sidéré !

En mars 2001, seulement neuf mois avant de déclarer faillite, Enron a annoncé qu'elle avait des difficultés. « Quiconque voulait consulter l'état des flux de trésorerie pouvait constater que l'entreprise perdait énormément d'argent en dépit des profits qu'elle affirmait engranger ! » a clamé Keith devant mon auditoire de près de 1 000 personnes. « Mais cela n'a pas empêché les grands firmes de Wall Street de recommander l'action d'Enron. » Cidessous se trouve un tableau illustrant les recommandations de firmes de renom au cours des neuf mois qui ont mené Enron au chapitre 11 du Code américain des faillites, chapitre offrant la protection de la Loi sur les faillites. Remarquez comment les recommandations d'achat ou de conservation ont été faites jusqu'à ce qu'il n'y ait littéralement plus rien à conserver – parce que l'action n'avait plus de valeur ; l'entreprise était en faillite.

21 mars 2001	« <i>Achat à très court terme</i> »	55,89 \$	Merrill Lynch
29 mars 2001	« <i>Liste recommandée</i> »	55,31 \$	Goldman Sachs
8 juin 2001	« <i>Achetez</i> »	47,26 \$	J.P. Morgan
15 août 2001	« <i>Achat fortement recommandé</i> »	40,25 \$	Bank of America
4 octobre 2001	« <i>Achetez</i> »	33,10 \$	A. G. Edwards
24 octobre 2001	« <i>Bonne affaire</i> »	16,41 \$	Lehman Brothers
12 novembre 2001	« <i>Conservez</i> »	9,24 \$	Prudential
21 novembre 2001	« <i>Un marché performant</i> »	5,01 \$	Goldman Sachs
29 novembre 2001	« <i>Conservez</i> »	0,36 \$	Crédit suisse First Boston
2 décembre 2001	« <i>Oups – c'est la faillite</i> »	0,00 \$	

Inutile de dire que si vous obtenez des informations d'un courtier, vous pouvez vous attendre à ce que les conflits inhérents fassent un jour surface, d'une manière ou d'une autre.

UN LOBBYISME POUR LE PROFIT

« Donner la priorité aux intérêts du client peut sembler un concept simple, mais cela déclenche un véritable tumulte à Wall Street. »

— « WHAT'S NO. 1 FOR BROKERS? » (QU'EST-CE QUI PRIME POUR LES COURTIERS?),

Wall Street Journal, 5 décembre 2010

Donc, pourquoi le statu quo persiste-t-il? Sous Dodd-Frank, la SEC a été tenue de réaliser une étude portant sur une « norme fiduciaire universelle » au sein de toutes les sociétés d'investissement. **Vous avez bien lu. Les**

politiciens voulaient réaliser une étude afin de déterminer si le fait d'agir dans l'intérêt du client était une bonne idée. Cette tragicomédie s'est jouée sur les planches du Capitole. Lorsque j'ai interviewé Jeffrey Brown, Ph.D., je lui ai demandé ce qu'il pensait des normes qui devraient encadrer l'activité des fiduciaires. Qui était mieux placé pour me répondre que cet homme? Non seulement a-t-il été conseiller auprès du bureau administratif du président, mais la Chine a fait appel à lui pour des recommandations relatives à son programme de sécurité sociale. «Je crois qu'il est de la première importance, pour tout gestionnaire de l'argent d'un autre individu, de faire honneur à ses responsabilités légales et éthiques avec les bonnes prises de décision en vue de protéger la fortune de cet individu. Je veux dire qu'ici nous parlons de la vie de personnes en chair et en os à la fin de la journée. Vrai?»

La réaction de l'industrie n'a été rien de moins qu'intense. On pouvait entendre tourner à plein régime les rouages de la machine du lobbyisme, alors qu'elle rappelait au Capitole ses généreuses contributions lors de la campagne électorale.

LA VÉRITÉ ET LA SOLUTION

Donc, maintenant que vous connaissez les règles du jeu, qu'est-ce qu'un investisseur doit faire?

Nous venons de survoler les cinq critères à considérer si vous décidez de trouver vous-même un fiduciaire. Comme je l'ai mentionné, vous pouvez consulter le site Web de Stronghold (www.StrongholdFinancial.com), qui offre en ligne un système breveté qui accomplira ce qui suit en seulement cinq minutes :

- En quelques secondes, le système évaluera vos investissements actuels (actions, obligations et fonds communs de placement), répartis dans tous vos comptes, incluant votre plan 401(k).
- Le système vous indiquera le coût *réel* de ces investissements et la somme dont vous risquez d'être privé au moment de la retraite, si vous ne réduisez pas ces frais. Vous rappelez-vous l'effet des frais qui s'additionnent dont nous avons parlé au chapitre 2.3?
- Le système vous indiquera quelle est votre exposition au risque. En d'autres termes, quel a été le rendement de votre portefeuille en 2008 et pendant d'autres replis du marché.

- Le système vous offrira des conseils impartiaux et vous proposera des solutions en matière d'allocation d'actifs.
- Le système tiendra compte de votre situation fiscale actuelle et vous recommandera une allocation d'actifs plus avantageuse.
- Si vous décidez d'aller de l'avant, vous pourrez rapidement et automatiquement transférer vos comptes vers l'un des tiers dépositaires recommandés (tels que TD Ameritrade, Fidelity ou Schwab). À partir de là, l'équipe mettra en œuvre les recommandations et veillera à la gestion de votre compte.
- Si vous avez plus d'un million de dollars en actifs investissables, vous aurez accès à la division de la gestion de la fortune privée qui offre des solutions de placements généralement réservées aux investisseurs accrédités.

Et vous pouvez en tout temps soulever le combiné du téléphone et joindre un membre de l'équipe, un conseiller en placement inscrit, et lui poser des questions sur votre situation personnelle. Ou vous pouvez demander qu'il vous mette en communication avec l'un de ses associés dans votre région.

DONC, QUEL EST LE PLAN ?

Ouah ! Nous avons fait un bon bout de chemin ! Les mythes dont nous avons discuté demeurent un mystère pour la vaste majorité des investisseurs. De fait, même de nombreux individus très fortunés n'ont pas eu accès à cette information privilégiée. Et maintenant que nous avons une vue plus dégagée, nous devons commencer à examiner les stratégies actuelles afin de déterminer si elles s'alignent sur nos buts. Commençons par 401(k), cette petite section du code fiscal qui a transformé le monde financier à tout jamais ! Devrions-nous nous en servir ou y renoncer ? Répondons à cette question.

« Bien que l'obligation du fiduciaire soit chaudement contestée au sein de certains groupes, des études menées pour le compte de la SEC montrent qu'une majorité d'investisseurs ne comprennent pas le sens du mot fiduciaire et ignorent que les courtiers et les conseillers en placement offrent divers paliers d'attention. »

— « THE BATTLE OVER BROKERS' DUTY TO THEIR CLIENTS REACHES A STANDSTILL » (LA BATAILLE ENTOURANT LE DEVOIR DES COURTIERS ENVERS LEURS CLIENTS ABOUTIT À UNE IMPASSE) », *Wall Street Journal*, 24 janvier 2012

COURTIER	FIDUCIAIRE INDÉPENDANT
Vous lui versez des commissions pour la vente de fonds	Vous lui versez des honoraires fixes pour ses conseils
Les commissions ne sont pas déductibles	Les honoraires peuvent être déductibles
Il est payé pour vendre	Il est légalement tenu d'offrir des conseils transparents et de divulguer tout conflit
Il respecte la norme d'acceptabilité	Il respecte la norme fiduciaire
Il offre une vaste gamme de produits et services soumis à l'approbation de l'employeur, incluant ceux qui sont exclusifs	Il a accès à tous les produits et services
Ses activités sont limitées par l'employeur	Il est indépendant
Il agit comme dépositaire des investissements	Il a recours à un tiers dépositaire

Note de l'éditeur: À la demande de l'auteur, les chapitres 2.5 et 2.6 ont été retranchés, car leurs données financières correspondent exclusivement aux plans de retraite des Américains. Ces chapitres abordaient les mythes n^{os} 5 et 6 dans la version anglaise de départ.

CHAPITRE 2.7

MYTHE N° 7: «JE DÉTESTE LES RENTES ET VOUS LE DEVRIEZ AUSSI.»

«L'an dernier, les plus gros actifs du président de la Réserve fédérale se résumaient à deux rentes.»

— «Les finances personnelles de Bernanke, le président de la Réserve fédérale, sont sans chichis.» *USA Today*, 21 juillet 2008

AIMEZ-LES OU DÉTESTEZ-LES

Je suis tombé sur une publicité en ligne : «Je déteste les rentes et vous le devriez aussi.» L'«hameçon» Internet typique faisait la promotion d'un rapport gratuit illustrant comment les rentes sont de très mauvais investissements et vantant une stratégie utilisant actions et obligations comme une bien meilleure approche si l'on vise une croissance à long terme et la sécurité. Bien entendu, l'annonceur était prêt à vendre une excellente sélection de titres moyennant des frais. Ce n'était pas mentionné en caractères gras, mais l'annonceur est un gestionnaire actif de sélection de titres. Et comme nous l'avons déjà appris auprès de spécialistes tels que Warren Buffett, Jack Bogle, Ray Dalio et David Swensen – et de chercheurs universitaires –, la gestion active ne réussit pas à battre le marché de façon constante. Ses résultats sont inférieurs à un simple indice, généralement assorti de frais de 500 à 3 000 % moins élevés à meilleur rendement. Cependant, cette stratégie de marketing fonctionne souvent, n'est-ce pas ? Comparez-vous à ce qui est perçu comme un très mauvais produit, et soudain le vôtre n'a pas l'air si mal.

Mais ce n'est pas tout le monde qui déteste les rentes...

En revanche, j'ai été stupéfait d'apprendre que l'ancien président de la Réserve fédérale, Ben Bernanke, sans doute l'homme le plus influent du milieu

de la finance à une certaine époque, appréciait certainement l'utilisation de rentes dans son plan de finances personnelles. Bernanke a dû divulguer tous ses investissements avant de devenir président de la Réserve. Cette divulgation a montré qu'il détenait relativement peu d'actions et d'obligations, alors que ses rentes représentaient ses *deux plus importants actifs*. J'ai aussitôt pensé : *Que sait-il que je ne sais pas ?*

Alors qu'en est-il ?

Les rentes sont-elles la meilleure chose à avoir vu le jour depuis le pain en tranches, ou uniquement une bonne affaire pour la société d'assurance et les courtiers qui les vendent ? La réponse ? Tout dépend du type de rente et des frais que la société facture. Explorons la chose.

Pendant le processus entourant la rédaction de cet ouvrage, je me suis mis à la recherche des esprits les plus respectés du monde afin d'explorer les meilleurs moyens pour garantir à mes lecteurs un revenu viager garanti ; d'un chèque de paie jusqu'à la fin de leurs jours sans qu'ils aient à travailler. Après tout, n'est-ce pas pour cette raison que nous investissons au départ ? Pendant que je réalisais mes entrevues, le nom de David Babbel revenait constamment. Ce professeur de la Wharton School très diplômé a conseillé la secrétaire du DOL au sujet de deux études sur les fonds à horizon de retraite.

Au début de 2013, il a raconté son histoire dans un rapport traitant de la façon dont il n'avait pas tenu compte des conseils de ses copains de Wall Street qui l'encourageaient à laisser courir ses investissements et à espérer une meilleure croissance, et il a élaboré un plan pour se constituer un revenu viager. Donc, au lieu de risquer un seul sou en achetant des actions ou des obligations, il a opté pour une série de *rentes viagères* garanties, échelonnées dans le temps, qui lui donneraient la retraite confortable qu'il voulait et méritait – un plan pour s'assurer un revenu jusqu'à la fin de ses jours. Les rentes qu'il avait choisies lui offraient également une garantie à 100 % sur son capital, et il n'a donc rien perdu en 2000 ou en 2008 lorsque le marché s'est effondré. Il a pu jouir de la vie et de la compagnie de sa femme et de ses petits-enfants avec une totale tranquillité d'esprit, sachant qu'il ne manquerait jamais d'argent.

Je me suis envolé vers Philadelphie afin d'avoir un entretien d'«une heure» avec le professeur Babbel, mais nous avons discuté pendant quatre heures. Sa stratégie, que nous examinerons dans le chapitre portant sur la création d'un revenu viager, est simple et efficace. Et le facteur «tranquillité

d'esprit» était manifeste étant donné la liberté que lui permettait sa stratégie. Je l'ai quitté avec une perception des rentes entièrement différente! Ou du moins de certains types de rentes.

Il était très clair que «toutes les rentes ne sont pas égales». Il en existe de nombreux types, chacun ayant ses propres avantages et désavantages. **Il y a des rentes que vous devriez «détester», mais les placer toutes dans la même catégorie, c'est comme se montrer inconsidérément discriminatoire à l'égard du seul outil financier qui a résisté à l'épreuve du temps pendant plus de 2 000 ans.**

LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DE JULES CÉSAR

Les premières rentes viagères datent de 2 000 ans et ont vu le jour sous l'Empire romain. Les citoyens et les soldats déposaient de l'argent dans un fonds commun. Ceux qui vivaient le plus longtemps touchaient un revenu qui allait croissant, et les moins chanceux décédaient; et, bien entendu, le gouvernement prélevait une petite partie de cet argent. Il faut bien rendre à César ce qui appartient à César!

Le mot *annuel* vient du latin *annua*, car les premiers Romains ne touchaient leur revenu qu'une fois par année. Et, bien sûr, c'est de là que vient le mot anglais *annuity* (rente viagère)! Cela ne ferait-il pas l'objet d'une question piège «excitante» à côté du distributeur d'eau?

Dans les années 1600, les gouvernements européens ont utilisé le même concept (appelé tontine) pour financer des guerres et des projets publics (encore une fois en prélevant leur part sur les dépôts). Dans le monde moderne, le concept reste le même, sauf que les gouvernements ont été remplacés par certaines des sociétés d'assurance les mieux cotées, dont un grand nombre existe depuis plus d'un siècle; des sociétés qui ont résisté à l'épreuve du temps, traversant dépressions, récessions, guerres mondiales et la toute dernière crise du crédit.

Mais nous devons faire preuve de prudence devant les divers types de rentes. Elles n'ont pas vraiment changé au cours des 2000 dernières années. Il n'y en avait alors qu'une version: le Coca-Cola classique des solutions financières. Il s'agissait d'un simple contrat entre un individu et une société d'assurance. Il lui confiait son argent et elle lui promettait un revenu ou un rendement garanti. Et après avoir fait ses contributions, il devait décider de la date à laquelle il commencerait à toucher sa rente. Plus il attendait, plus

ces prestations étaient élevées. Et dès le départ, il obtenait une grille qui en indiquait le montant exact, et il n'avait donc pas à se poser de questions.

EST-CE LE PROGRÈS OU UN SIMPLE CHANGEMENT ?

Au cours de 50 dernières années, les rentes ont pris diverses formes en comparaison de celles qui étaient à l'origine offertes par César. L'évolution est parfois une bonne chose. Et parfois, nous nous retrouvons avec un mutant !

On peut affirmer sans se tromper qu'il existe maintenant davantage de mauvais produits que de bons produits. Comme le dit Jack Bogle : « J'appuie encore le concept de la rente, mais je vous conseille d'en examiner soigneusement les détails avant de faire quoi que ce soit. » Allons donc directement à l'essentiel. Quelles rentes devriez-vous éviter ?

LES RENTES VARIABLES SONT INVARIABLEMENT MAUVAISES

En 2012, des rentes variables d'une valeur de 150 milliards de dollars ont été souscrites. Pour mettre les choses en perspective, cette somme colossale est à un cheveu sous le chiffre d'affaires brut d'Apple en 2012. Les rentes variables sont devenues la coqueluche des firmes de courtage pour les commissions. Mais qu'est-ce qu'une rente variable ? En un mot, c'est un contrat d'assurance selon lequel tous les dépôts sont investis dans des fonds communs de placement (aussi connus sous le nom de comptes auxiliaires). Ouais. Les mêmes fonds communs de placement qui réalisent une performance inférieure à celle du marché et qui exigent des frais exorbitants. Mais cette fois, l'investisseur les achète sous le « couvert » d'une rente. Pourquoi quelqu'un voudrait-il investir dans des fonds communs de placement en passant par une rente ? Parce que cet instrument de placement est assorti d'avantages fiscaux spéciaux, et que l'argent qui y est placé peut fructifier en bénéficiant d'un ajournement d'impôt, tout comme dans un plan 401(k) ou un compte individuel d'épargne-retraite. Cet arrangement est particulièrement attrayant, nous disent les sociétés d'assurance, surtout si l'on a atteint le plafond de nos contributions dans notre plan 401(k) ou un compte individuel d'épargne-retraite (tel le REER au Canada) et que nous avons encore de l'argent à investir. Cependant, au lieu d'uniquement engager des frais excessifs dans un

fonds commun de placement au rendement médiocre, vous payez des *frais additionnels* pour la rente elle-même.

FRAIS PAR-DESSUS FRAIS

Alors, pourquoi est-ce si attrayant? Pourquoi quelqu'un achèterait-il des fonds communs de placement sous le couvert d'une rente juste pour éviter de payer de l'impôt? La plupart des rentes variables garantissent que même si le solde du compte baisse, vos bénéficiaires recevront au moins le montant total que vous y avez investi à l'origine. Donc, si vous y avez placé 100 000 \$ et que la valeur du fonds commun de placement chute à 20 000 \$, vos enfants devraient quand même toucher 100 000 \$ à votre décès. Cela semble une bonne affaire tant qu'on ne réalise pas que l'on vient d'acheter l'assurance vie la plus coûteuse qui soit.

Au chapitre 2.2, nous avons dressé l'interminable liste de frais associés aux fonds communs de placement gérés activement et nous avons vu comment ces frais peuvent considérablement nuire au rendement de votre investissement. En résumé, ces frais (ratio des frais de gestion, frais de transactions, rétrocession des courtages en nature, liquidités non investies, frais d'acquisition) totaliseront en moyenne **environ 3,1 % par année, selon le magazine *Forbes*** –si le capital est placé dans un compte à imposition différée tel qu'un plan 401(k), un compte individuel d'épargne-retraite ou une rente variable.

Cela représente 3 100 \$ par année par tranche de 100 000 \$.

Mais ce n'est pas tout.

Lorsque vous souscrivez une rente variable, non seulement payez-vous les frais que nous venons de mentionner, mais vous versez également des *frais additionnels* à la société d'assurance. Ce sont les «frais de risques-décès¹» qui, selon Morningstar, s'élèvent en moyenne à 1,35 % par année, en plus des frais administratifs qui peuvent se situer entre 0,10 % et 0,50 % par année.

Faisons le total :

Coût moyen d'un fonds commun de placement = 3,1 % (selon un article de *Forbes*);

1. Il s'agit des frais, inclus dans certaines rentes ou produits d'assurance, qui servent à indemniser la compagnie d'assurance pour les risques divers qu'elle assume pendant le contrat de rente.

Frais de risques-décès = 1,35 % (en moyenne);

Frais administratifs = 0,25 % (en moyenne).

Nous obtenons un grand total de 4,7 % par année, ou 4 700 \$ par tranche de 100 000 \$! Et cet argent est déduit de votre capital avant même que vous n'ayez gagné un sou. **Autrement dit, si le fonds génère un rendement de 4,7 %, vous ne touchez rien!** Tous ces frais additionnels uniquement pour éviter de payer de l'impôt sur vos gains? C'est fou, mais après avoir payé tous ces frais, il est probable que vous n'ayez que peu de gains imposables, voire pas du tout!

UNE IMPASSE

Même si la majorité des gens perdent de l'argent avec ces rentes variables, ils se sentent piégés et ont peur de retirer leur argent à cause de la prestation de décès garantie (la garantie que leurs héritiers récupéreront le dépôt original). Et il y a généralement des frais de rachat très importants que peut exiger la société d'assurance si vous souhaitez quitter la fête prématurément.

Y a-t-il des exceptions à la règle? Selon les experts que j'ai consultés, il n'y en a que deux qui valent la peine d'être considérées si l'on cherche l'efficacité fiscale. Vanguard et TIAA-CREF offrent des rentes variables à très faible coût, qui sont composées de fonds indicels à faible coût parmi lesquels choisir. Ces firmes n'exigent pas de commission et il n'y a pas de frais de rachat si vous voulez encaisser votre argent.

Dans les chapitres 5.3 et 5.4 de cet ouvrage, *La liberté : Élaborez un plan qui vous assurera un revenu viager et C'est le temps de gagner : Votre revenu est l'issue*, nous examinerons de près les rentes traditionnelles, ainsi qu'un type de rente relativement nouveau (la *rente fixe indexée*) qui offre certaines des garanties de rendement les plus élevées et intéressantes parmi tous les produits financiers, ainsi qu'une protection à 100 % du capital. Lorsque vous aurez terminé la lecture de ce livre, vous aurez la certitude de trouver chaque mois un chèque dans votre boîte aux lettres (pour lequel vous n'aurez pas dû travailler). Et nous pouvons accélérer votre progression sur la voie de la liberté financière en éliminant les impôts à payer sur vos prestations de rente. Comment? vous demandez-vous.

En prélevant une portion de votre argent et en combinant le pouvoir d'un compte individuel d'épargne-retraite Roth avec celui d'une rente viagère. **Cela signifie que peu importe comment le gouvernement jongle avec**

le taux d'imposition, vous êtes certain que le montant total que vous recevrez sera un revenu disponible. C'est exact : un revenu viager légal et exonéré d'impôt, fixe et qui vous libère de toute inquiétude face à la volatilité des marchés.

Le but de ce chapitre n'est pas seulement de vous dire quoi éviter, mais aussi de vous mettre en garde afin que vous ne vous fassiez pas piéger par le mythe marketing qui veut que toutes les rentes soient mauvaises. Je n'expose pas plus en détail le pouvoir des rentes, seulement parce que vous devez d'abord comprendre où placer votre argent : vous devez apprendre à répartir vos actifs. Cela vous aidera à déterminer quand et où une rente vous conviendra.

LA SOLUTION

Si vous avez souscrit une rente, quel qu'en soit le type, il est toujours bon d'en faire analyser les modalités par un spécialiste. Vous pourrez en trouver un chez Lifetime Income (www.lifetimeincome.com) qui vous offrira ses services gratuitement, ce qui vous aidera à :

- découvrir le pour et le contre de votre rente actuelle ;
- déterminer les frais que vous payez réellement ;
- évaluer si les garanties offertes sont les meilleures qui existent, et
- décider si vous devez conserver votre rente actuelle ou l'«échanger» contre un autre type de rente.

Si votre rente ne vous satisfait pas pleinement, il existe l'option *Échange 1035*. Il suffit de remplir quelques documents pour transférer le solde de votre compte d'une société d'assurance à une autre **sans être pénalisé par le fisc**. Mais vous devez être conscient du fait que votre rente actuelle peut être assortie de « frais de rachat » si vous n'y avez pas souscrit assez longtemps. Il peut alors être bon d'en reporter l'échange jusqu'à ce que ces frais diminuent ou ne soient plus exigés. De plus, vous pourriez être dans l'obligation de renoncer à la prestation de décès garantie.

Restez avec moi. Il y a une dernière vérité que vous devez connaître ! La dernière illusion en est une dont les initiés sont pleinement conscients : le mythe voulant qu'il faille prendre de grands risques pour gagner gros.

Levons le voile sur le mythe n° 8...

CHAPITRE 2.8

MYTHE N° 8:

«IL FAUT PRENDRE DE GRANDS RISQUES POUR GAGNER GROS!»

«Une opération d'investissement est une opération qui, après une analyse en profondeur, promet une garantie du capital et un rendement adéquat.

Les opérations qui ne répondent pas à ces critères sont spéculatives.»

— BENJAMIN GRAHAM, auteur de *L'investisseur intelligent*

«En apparence, il semble que les entrepreneurs aient une grande tolérance au risque. Mais l'une des devises les plus importantes dans ma vie est :

Protégez-vous de la baisse des marchés.»

— RICHARD BRANSON, fondateur de Virgin

AVOIR LE BEURRE ET L'ARGENT DU BEURRE

Mon ami Richard Branson, le fondateur de Virgin et de ses incroyables marques, a décidé de créer Virgin Airways en 1984. Personnifiant David contre Goliath, le maître du marketing savait qu'il était capable de concurrencer n'importe qui, incluant la gigantesque British Airways. Les profanes, eux, y voyaient une entreprise extrêmement risquée. Mais Richard, comme la majorité des investisseurs avertis, cherchait davantage à se protéger contre les risques de perte qu'à frapper un coup de circuit. Donc, dans une brillante initiative, il a acheté ses cinq premiers avions, mais il s'est organisé pour négocier l'affaire du siècle : si cela ne fonctionnait pas, il rendrait les avions ! Une garantie de remboursement ! S'il échouait, il ne perdrait rien. Mais s'il gagnait, il gagnerait gros. Le reste appartient à l'histoire.

Comme le monde des affaires, l'univers de l'investissement laisse croire, directement ou plus subtilement, que si l'on veut gagner gros, il faut prendre

de grands risques. Ou que, ce qui est encore plus terrifiant, l'accès à la liberté financière pourrait nous coûter notre liberté.

Rien ne pourrait être plus éloigné de la vérité.

S'il y a un dénominateur commun chez les initiés qui réussissent, c'est qu'ils ne s'adonnent pas à la spéculation avec l'argent qu'ils ont durement gagné; ils usent plutôt de stratégie. **Connaissez-vous les règles de l'investissement de Warren Buffett? Règle n° 1 : Ne perdez pas d'argent! Règle n° 2 : Voir la règle n° 1.** (Vous retrouverez ces règles au chapitre 4.1.) Qu'il s'agisse des plus grands négociateurs de fonds de placement à haut risque au monde, comme Ray Dalio et Paul Tudor Jones, ou d'entrepreneurs tels que Marc Benioff, le fondateur de Salesforce, ou Richard Branson, le fondateur de Virgin, ces milliardaires cherchent tous, sans exception, des occasions qui offrent un rapport risques/bénéfices asymétrique. C'est une façon élégante de dire que les bénéfices sont radicalement disproportionnés par rapport aux risques.

Prenez un risque minime, gagnez gros.

Le meilleur exemple pour illustrer ce point est celui des courtiers qui s'adonnent aux transactions à haute fréquence et qui utilisent les toutes dernières technologies (oui, même des robots volants et des tours à micro-ondes qui transmettent à une vitesse supérieure à celle de la lumière) pour gagner un millième de seconde! À combien estimez-vous leur ratio risques/bénéfices alors qu'ils génèrent 70 % du volume total des opérations boursières? Je vous donne un indice. Virtu Financial, l'une des plus grandes firmes spécialisées dans les transactions à haute fréquence, était sur le point de faire un premier appel public à l'épargne, un processus qui nécessitait la divulgation de son modèle d'entreprise et de sa rentabilité. Il s'est avéré qu'au cours des cinq années précédentes, Virtu n'avait perdu de l'argent qu'une seule journée! C'est exact. Une seule journée de transactions sur des milliers! Et quel risque court-elle? Investir dans des ordinateurs plus rapides, je suppose.

UNE FORTUNE EN PIÈCES DE 5 CENTS

J. Kyle Bass, mon ami et gourou des fonds spéculatifs, est surtout connu pour avoir fait passer un investissement de 30 millions de dollars à 2 milliards en deux courtes années. La sagesse conventionnelle veut qu'il ait dû prendre de grands risques pour obtenir un tel rendement. Mais non. Kyle a fait un pari calculé et a misé contre la bulle spéculative de l'immobilier qui ne cessait

de prendre de l'expansion tel l'enfant dans le film *Charlie et la chocolaterie*. Vous rappelez-vous cette époque? Lorsque des chasseurs d'hypothèques, voraces et incompetents, étaient attirés par l'achat de tout ce qui pouvait leur tomber sous la main. Et cela sans effectuer de versement initial ni prouver qu'ils avaient les reins assez solides. Les prêteurs faisaient la queue pour leur accorder des prêts, sachant qu'ils pouvaient regrouper ces derniers et les revendre à des investisseurs qui n'y comprenaient rien. Cette bulle était facile à repérer pour l'observateur externe. Mais Kyle a fait preuve d'une intelligence supérieure (nous le verrons à la section 6) en ne risquant que trois cents pour chaque dollar des bénéfices qu'il a réalisés. N'est-ce pas prendre un risque minime pour ensuite faire une récolte des plus abondantes?

Lorsque j'ai parlé à Kyle récemment, il m'a fait part d'une autre occasion risques/bénéfices asymétrique dont il avait tiré parti et qu'il avait proposée à ses investisseurs. Les détails? Son investissement était garanti à 95 %, mais si la société faisait un appel public à l'épargne, son potentiel de gains était illimité (et il s'attendait à un rendement exceptionnel!). Si tout s'effondrait, il ne perdait que 5 % de sa mise.

Kyle, comme tous les grands investisseurs, prend peu de risques et ses investissements rapportent gros. **Investir avec audace sans se prévaloir d'une protection contre le risque de perte est la recette du désastre.**

« Kyle, comment puis-je présenter cette stratégie à mes lecteurs?

— Tony, je vais vous dire comment je l'ai enseignée à mes deux garçons : nous avons acheté des pièces de 5 cents :

— Qu'avez-vous dit, Kyle? (*La ligne était peut-être mauvaise.*) Je pourrais jurer que vous avez dit que vous avez acheté des pièces de 5 cents.

— Vous avez bien entendu. Un jour sous la douche, je me suis demandé : *Comment pourrais-je obtenir un rendement sans risque ?* »

La majorité des experts ne rêveraient même pas à penser une chose pareille. Dans leur esprit, « rendement sans risque » est une contradiction en soi. Les initiés tels que Kyle ne pensent pas comme le troupeau. Et en défiant la sagesse conventionnelle, il cherche toujours de petits investissements qui lui offriront un rendement **disproportionné**. Le célèbre gourou des investissements à haut risque, fort de l'une des plus grandes réalisations gagnantes du siècle dernier, a utilisé son argent durement gagné pour acheter... eh bien, de l'argent : 2 millions de dollars en pièces de 5 cents – assez pour remplir une petite pièce. Mais pourquoi?

Il est vrai que la valeur de la pièce de 5 cents fluctue, mais Kyle m'a dit : « Tony, la valeur brute de la pièce de 5 cents américaine est aujourd'hui d'environ 6,8 cents. Cela signifie que la valeur réelle en métal de la pièce de 5 cents est de 6,8 cents [36 % de plus]. » Il est fou de penser que nous vivons dans un monde où le gouvernement dépense près de 9 cents au total (incluant les coûts des matières premières et de la fabrication) pour produire une pièce de 5 cents. N'y a-t-il donc personne qui réfléchit au Capitole ?

De toute évidence, ce n'est pas une pratique durable et, un jour, le Congrès se réveillera et modifiera les « ingrédients » de la recette de la pièce de 5 cents. « De 1909 à 1982, la pièce de 1 cent était composée à 95 % de cuivre. Aujourd'hui, elle est principalement faite de zinc et ne contient plus que 2,5 % de cuivre. Les anciennes pièces de 1 cent valent maintenant 2 cents ! (Ce n'est pas leur valeur brute, mais le prix que les collectionneurs sont prêts à payer !) C'est 100 % plus que sa valeur nominale. Si vous aviez investi dans des pièces de 1 cent à cette époque, vous auriez doublé votre investissement sans prendre le moindre risque, et sans avoir à les faire fondre !

J'admets que cela m'a d'abord paru fantaisiste, mais Kyle était tout à fait sérieux. « Si je pouvais appuyer sur un bouton et transformer le solde de liquidités de mon avoir net en pièces de 5 cents, je n'hésiterais pas une seconde », s'est-il exclamé. « Parce que je n'aurais pas alors à me soucier de la quantité d'argent que le gouvernement imprime. La pièce de 5 cents vaudra toujours 5 cents. » Et son argent vaudrait 36 % de plus – et comme avec la pièce de 1 cent, probablement 100 % de plus ultérieurement, dès que le gouvernement trouvera une recette moins dispendieuse pour fabriquer la pièce de 5 cents, ce qui est inévitable.

Kyle était plus qu'enthousiaste. **« Où ailleurs pourrais-je obtenir un rendement de 36 % sans prendre le moindre risque ! Si je me trompe, j'ai encore le capital que j'ai investi au départ. »** Bien entendu, il est interdit de faire fondre vos pièces de 5 cents (pour l'instant), mais ce qui est intéressant, « c'est que je n'aurai pas besoin de les faire fondre parce qu'une fois que le gouvernement aura modifié la façon dont il les fabrique, les anciennes pièces prendront de la valeur à mesure qu'elles deviendront plus rares en étant retirées de la circulation ».

Inutile de mentionner que ses fils ont compris la leçon, et qu'ils en ont été quittes pour une bonne séance d'entraînement lorsqu'ils ont dû transporter une énorme quantité de boîtes de monnaie dans un entrepôt !

Peut-être pensez-vous maintenant : *Eh bien, c'est parfait pour Kyle Bass, qui a des millions ou même des milliards à dépenser, mais qu'est-ce que cela a à voir avec moi ?* Évidemment, il est impossible pour les investisseurs ordinaires d'avoir tous les avantages sans les désavantages – de jouir à la fois d'une protection de leur capital et d'un potentiel de croissance majeur.

Pensez-y encore.

Le même niveau de créativité financière qui a fait passer la pratique des transactions à haute fréquence du néant à une force dominante en seulement 10 ans a également eu un impact sur d'autres aspects du monde de la finance. Après le krach de 2008, alors que les gens avaient peu d'appétit pour les actions, quelques esprits très innovateurs des plus grandes banques du monde ont pensé à une façon de réaliser ce qui semblait impossible : nous **permettre à vous et moi de participer aux gains du marché boursier sans risquer la moindre fraction de notre capital !**

Avant que vous considériez cette notion comme farfelue, sachez que je détiens personnellement une *obligation*, émise et garantie par l'une des plus grandes banques du monde, qui me donne une protection à 100 % de mon capital. Si le marché est ascendant, j'aurai droit à une portion significative des gains du marché (sans les dividendes). Mais si le marché s'effondre, je récupérerai *tout* mon argent. Je ne sais pas ce que vous en pensez, mais je suis plus qu'heureux de céder un pourcentage de mes bénéfices en échange d'une protection contre des pertes désastreuses.

Mais ne précipitons pas les choses.

Aux États-Unis, on en est rendu au point où la majorité a le sentiment que notre seule option pour faire fructifier notre avoir est de prendre de gros risques. Que c'est de retenir notre souffle et de plonger dans les vagues déferlantes du marché boursier. Et, d'une certaine manière, nous nous consolons en nous disant que tout le monde est dans le même bateau. Eh bien, devinez quoi : ce n'est pas vrai ! Ce n'est pas tout le monde qui est dans le même bateau !

Il y a un grand nombre de navires confortables qui sont amarrés au port proverbial de la sécurité, alors que d'autres se font malmener par la houle de la volatilité et prennent l'eau rapidement.

Donc, à qui appartiennent ces navires amarrés au port de la sécurité ? Aux initiés. Aux gens fortunés. À 1 % de la population. À ceux qui sont prêts à spéculer avec leur argent durement gagné. Mais ne vous y trompez pas : il n'est pas nécessaire de faire partie du club sélect de 0,001 % de la population pour utiliser les stratégies des milliardaires.

QUI NE VEUT PAS SA PART DU GÂTEAU ?

Dans le monde de l'investissement, avoir le beurre et l'argent du beurre serait l'équivalent de gagner de l'argent lorsque le marché est à la hausse et de ne pas perdre un sou lorsqu'il est à la baisse. C'est comme prendre l'ascenseur et monter sans jamais redescendre. Ce concept « trop beau pour être vrai » est si important que j'y ai consacré une section entière de cet ouvrage : *Les avantages sans les inconvénients : Élaborez un plan qui vous assurera un revenu viager*. Mais pour l'instant, le bref aperçu qui suit est conçu pour mettre fin à ces idées préconçues voulant que vous et votre argent deviez endurer les vagues sans fin de la volatilité. Vous trouverez ci-dessous trois stratégies éprouvées (que nous explorerons plus en détail à la section 5) afin de garantir un bon rendement d'investissement tout en restant ancré dans des eaux calmes.

1. **Les obligations structurées.** Il s'agit sans doute des outils les plus excitants que l'on puisse trouver de nos jours mais, malheureusement, ils sont rarement offerts au grand public, car les riches investisseurs s'en saisissent comme les pigeons engloutissent des graines à Central Park. Mais heureusement, un bon fiduciaire peut ouvrir cette porte aux individus qui n'ont pas un gros capital à investir. Écoutez bien.

Un billet structuré est tout simplement un prêt *consenti* à une banque (généralement les plus grandes banques du monde). La banque émet un titre de créance en échange de l'argent que vous lui prêtez. À la fin d'une période donnée (aussi appelée le terme), la banque vous *garantit* le versement du montant le plus *élevé* entre : 100 % de votre dépôt *ou* un certain pourcentage des gains du marché (moins les dividendes).

C'est exact. Je récupère *tout* mon argent si le marché fléchit après la date d'achat de l'obligation, mais si le marché a connu une hausse pendant le terme, je participe aux bénéfices. Ce genre d'obligations offre ce que j'appelle une « sécurité artificielle ». Que cache-t-elle ? Eh bien, on n'a généralement pas droit à *tous* les gains. Vous devez donc vous demander si vous êtes prêt à renoncer à une partie des bénéfices en échange d'une protection contre les risques. De nombreuses personnes sont prêtes à le faire. Ces solutions deviennent particulièrement intéressantes lorsqu'on arrive à un point charnière dans la vie, non loin de la retraite ou pendant celle-ci, et que l'on ne peut pas se permettre d'essuyer de grosses pertes. Que l'on ne peut pas se permettre de traverser une autre année 2008, ou que l'on ne pourrait pas y survivre.

Pour ceux qui veulent prendre un peu plus de risques, certaines obligations structurées offrent un plus grand potentiel de bénéfices. **Par exemple, il existe actuellement un billet structuré qui offre un «coussin» de protection de 25 %. Donc, le marché doit fléchir de plus de 25 % pour que vous soyez perdant. Et en échange de ce risque accru, vous touchez plus de 100 % des gains. Un autre billet structuré offre 140 % des gains si vous êtes prêt à absorber une perte dépassant 25 %. Donc, si le marché connaît une hausse de 10 % avant l'échéance, vous touchez un rendement de 14 %.**

Quels sont les inconvénients des obligations structurées? Premièrement, la garantie dépend du bailleur de fonds! Il est donc important de choisir l'une des plus grandes banques (émettrices) du monde ayant un bilan solide. (Remarque: Lehman Brothers était une banque solide jusqu'à ce qu'elle ne le soit plus!) C'est pourquoi de nombreux experts se tournent vers les banques canadiennes, car elles ont tendance à présenter les états financiers les plus solides.)

Un autre inconvénient? Le moment pourrait être mal choisi. Supposons que vous détenez un billet structuré d'une durée de cinq ans et, que pendant les quatre premières années, le marché a été à la hausse. Vous vous sentiriez optimiste. Mais si le marché s'effondre au cours de la cinquième année, vous récupérerez votre argent, mais vous ne participerez pas aux gains antérieurs. Vous pouvez aussi vous retrouver avec des liquidités limitées si vous devez vendre l'obligation avant l'échéance.

Il est également important de noter que toutes les obligations structurées ne sont pas identiques. Comme avec tous les produits financiers, il y en a de bonnes et de mauvaises. La majorité des grandes firmes qui vendent des obligations facturent des frais substantiels – commissions de garantie et frais de distribution, par exemple – et tous ces frais feront d'importantes ponctions dans vos bénéfices éventuels. On peut les éviter en souscrivant des obligations structurées auprès d'un fiduciaire professionnel (un conseiller en placement inscrit), car ses honoraires sont forfaitaires. Et avec l'élimination de ces frais, le rendement est meilleur. Un fiduciaire vous aidera également à vous assurer que vos obligations sont avantageuses sur le plan fiscal, étant donné que les modalités d'imposition peuvent varier.

2. Les certificats de dépôt (CD) liés à des actions. Tout d'abord, ils ne ressemblent en rien aux CD que détenait votre grand-père. De nos jours,

avec des taux d'intérêt aussi bas, les certificats de dépôt traditionnels ne peuvent pas soutenir le rythme de l'inflation. Cela leur a valu le surnom de «certificats de décès» parce qu'avec eux, votre pouvoir d'achat meurt à petit feu. Pendant que j'écris ces lignes, le CD moyen dont le terme est d'un an rapporte 0,23 % (ou 23 points de base). Pouvez-vous imaginer investir 1 000 \$ et ne toucher que 2,30 \$ au bout de l'année? L'investisseur moyen entre à la banque, lui confie son argent et accepte 23 points de base. Mais le riche investisseur, un initié, rirait au nez du banquier et lui dirait d'aller au diable. Ce n'est même pas assez pour acheter un café au lait! Oh! il faut de plus payer de l'impôt sur ce rendement de 2,30 \$ – et le taux d'imposition est supérieur au taux d'imposition ordinaire sur le revenu, par opposition au taux d'imposition du rendement de l'investissement qui est historiquement inférieur!

Les CD traditionnels sont très rentables pour les banques, car elles peuvent se retourner et prêter votre argent à un taux d'intérêt de 10 à 20 fois supérieur à celui qu'elles vous consentent. C'est une autre version du jeu de l'initié.

Les certificats de dépôt liés à des actions sont similaires aux obligations structurées, mais ils incluent l'assurance de la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) (société fédérale d'assurance de dépôts bancaires). Voici comme cela fonctionne.

Les CD liés à des actions, comme les versions traditionnelles, vous offrent un petit rendement garanti (un coupon) si le marché progresse, mais vous participez *aussi* aux gains. Mais si le marché fléchit, vous récupérez votre mise (plus le petit rendement), et vous êtes assuré par la FDIC pendant tout ce temps. En règle générale, votre argent est immobilisé pendant un an ou deux (alors que le terme des obligations structurées peut être aussi long que cinq à sept ans). Pour vous donner un exemple concret, il existe de nos jours un CD lié à des actions qui offre le même taux d'intérêt qu'un CD traditionnel (0,28 %), mais qui permet également d'encaisser jusqu'à 5 % des gains du marché.

Donc, si le marché connaît une hausse de 8 %, vous en profitez à 5 %. Dans cet exemple, le rendement de votre investissement est plus de 20 fois supérieur à celui d'un CD traditionnel, avec la même protection de la FDIC! Et encore une fois, si le marché fléchit, vous ne perdez rien. Gardez à l'esprit que les taux varient constamment dans ce domaine. Ils peuvent être

plus attrayants à un moment plutôt qu'à un autre. En 2008, alors que les banques étaient en difficulté et cherchaient de l'argent, elles ont offert un outil d'investissement en or que mon copain Ajay Gupta, qui est également mon conseiller en placement inscrit, ne pouvait pas laisser passer. Le CD offrait une protection totale du capital et l'assurance de la FDIC. Sa valeur était liée à un portefeuille d'actions et d'obligations équilibré et, en fin de compte, il rapportait en moyenne 8 % par année, sans aucun risque !

Cependant, je dois encore une fois vous avertir qu'en souscrivant ces certificats de dépôt directement à la banque, vous devrez payer d'innombrables frais. Inversement, si vous faites affaire avec un fiduciaire, vous éliminerez généralement les commissions et les frais que les grandes firmes exigent, et le rendement de votre investissement sera plus élevé.

3. Les rentes fixes indexées. Permettez-moi d'être le premier à dire qu'il existe sur le marché un grand nombre de mauvais produits de rentes. Mais dans le cadre de mes recherches et des entrevues que j'ai réalisées avec certains des plus grands experts du pays, j'ai découvert que les initiés se servent de certains types de rentes comme d'un autre outil pour générer des bénéfices sans prendre de risques.

Les *rentes fixes indexées* existent depuis le milieu des années 1990, mais ce n'est que tout récemment qu'elles ont gagné en popularité. Une rente fixe indexée *bien structurée* présente les caractéristiques suivantes :

- Une protection à 100 % du capital, garantie par la société d'assurance. C'est pourquoi il faut choisir une société bien cotée, qui a la réputation de tenir ses promesses – depuis un siècle ou plus !
- Les avantages sans les inconvénients – comme les obligations structurées et les CD liés à des actions, la rente fixe indexée vous permet de participer aux gains du marché, et de ne rien perdre s'il fléchit. Tous les gains sont défiscalisés, ou si la rente est détenue dans un compte individuel d'épargne-retraite Roth, vous ne paierez pas d'impôt sur le rendement.
- Finalement, et c'est sans doute le plus important, certaines rentes fixes indexées permettent la création d'un flux de revenus intarissable de votre vivant. Un chèque de paie pour la vie ! Voyez cet investissement comme votre régime de pension personnel. Pour chaque dollar que vous déposez, la société d'assurance vous garantit un versement mensuel à partir de la date que vous aurez choisie, un flux de revenus jusqu'à la fin de vos jours. Cela fait 200 ans que les sociétés d'assurance offrent ce produit

avec succès. Nous examinerons cette stratégie en détail à la section 5, *Les avantages sans les inconvénients : Élaborez un plan qui vous assurera un revenu viager.*

MISE EN GARDE

Avant de poursuivre, je tiens à préciser un point important : cela ne veut pas dire que toutes les versions de ces produits et stratégies sont bonnes. Certaines sont assorties de frais élevés, de grosses commissions, de coûts cachés, etc. La dernière chose que je souhaite, c'est qu'un vendeur se serve de ces pages pour vous vendre un produit qui n'est pas avantageux pour vous. Et lorsque nous nous plongerons dans ces solutions à la section 5, je vous donnerai une liste détaillée des pièges que vous devez éviter, ainsi qu'une liste de ce qu'il vous faut absolument obtenir lorsque vous utilisez ces solutions.

VOUS OBTENEZ CE QUE VOUS TOLÉREZ

Ce chapitre vise à vous indiquer des moyens d'avoir le beurre et l'argent du beurre. Parfois, lorsque vous avez navigué trop longtemps sur des eaux agitées, vous commencez à croire qu'il n'y a pas d'autre option. La tendance nommée « impuissance acquise ». Mais les initiés ne pensent pas ainsi. De Warren Buffett à Richard Branson, ils cherchent tous un ratio rendement/risque asymétrique. **Les initiés ne sont pas impuissants, et vous de même. Dans tous les aspects de la vie, vous obtenez ce que vous tolérez. Et il est temps de placer la barre plus haut.**

LE CHEMIN QUE NOUS AVONS PARCOURU

Nous avons fait de sérieux progrès ! Résumons les mythes que nous avons fait voler en éclats et les vérités dévoilées jusqu'ici :

- Nous avons appris que personne ne surpasse les prévisions du marché (sauf de rares « licornes ») ! Et en utilisant des fonds indiciels à faible coût qui imitent le marché, nous pouvons surpasser 96 % des fonds communs de placement et presque autant de fonds de placement spéculatif. Bienvenue au premier rang des champions du rendement !

- Étant donné que les sociétés de fonds communs de placement qui s'adonnent à la sélection de titres exigent des frais extrêmement élevés (plus de 3 %), nous pouvons réduire nos frais de placement de 80 % ou même 90 %. Cela signifie que vous pouvez plus que doubler la somme dont vous disposerez au moment de la retraite ou accéder à la liberté financière des années plus tôt. Pensez-y une seconde !
- Nous avons appris ce qui distingue un boucher d'un diététiste – un courtier d'un fiduciaire. Et nous savons maintenant où aller pour obtenir des conseils transparents (moyennant des frais qui peuvent être admis en déduction d'impôt).
- Nous avons appris comment réduire de façon radicale les frais associés à notre plan 401(k) en faisant affaire avec un fournisseur tel qu'America's Best 401k. Vous pouvez vérifier comment votre plan se compare aux autres en utilisant le premier vérificateur de frais de l'industrie (<http://americasbest401k.com/401k-fee-checker>). Encore une fois, les économies de coûts s'ajouteront au solde de votre compte et remettront de l'argent dans les poches de votre famille. (Et nous avons indiqué aux propriétaires d'entreprises comment réduire leur responsabilité tout en se confirmant à la loi.)
- Nous avons découvert le plan 401(k) Roth et avons vu comment nous protéger contre les hausses d'impôt en le payant immédiatement, une fois pour toutes (et en mettant à l'abri du fisc la croissance de notre avoir ou de nos retraits).
- Nous avons appris que les fonds à horizon de retraite sont non seulement coûteux, mais qu'ils peuvent également être plus agressifs ou volatils qu'on le croit généralement. Et si vous optez pour un fonds à horizon de retraite, vous devriez vous tourner vers un fournisseur peu vorace tel que Vanguard. Plus loin, dans mon « répertoire des milliardaires », vous apprendrez également à répartir vous-même vos actifs au lieu de payer quelqu'un pour le faire à votre place.
- Nous avons appris que les rentes variables sont une mutation d'un produit financier vieux de 2 000 ans, mais que d'autres rentes plus traditionnelles (fixes) peuvent offrir ce qu'aucun autre produit n'offre : un flux de revenus garanti à vie !
- Et finalement, nous avons appris qu'il est possible de s'enrichir sans prendre de risques. Bien entendu, rien n'est exempt de risques, mais nous

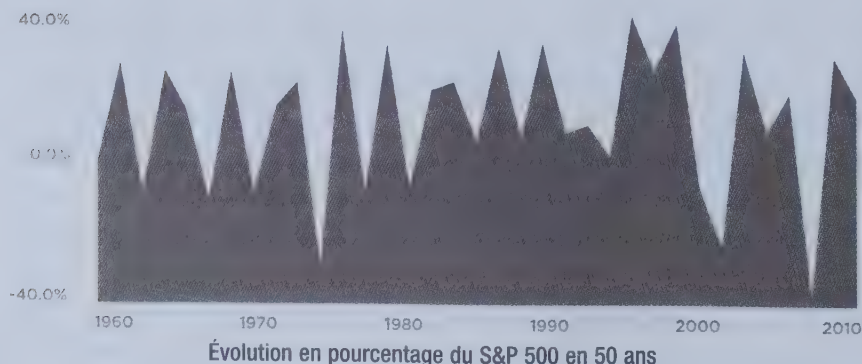
savons maintenant que certaines structures nous permettent de participer aux gains d'un marché haussier et de ne rien perdre s'il fléchit !

Commencez-vous à y voir plus clair ? Le bandeau qui vous couvrait les yeux a été retiré ? En quoi votre vie sera-t-elle différente maintenant que vous connaissez la vérité ? En faisant voler ces mythes en éclats, nous avons préparé le canevas qui vous permettra d'accéder à la véritable liberté financière. Je veux que vous voyiez, entendiez, sentiez et sachiez qu'il est *possible de gagner au jeu de l'argent*. Si ces mythes vous perturbent, tant mieux ! Cela a été mon cas lorsque j'ai découvert la vérité. Laissez-les vous inciter à faire de la liberté financière une chose *indispensable* dans votre vie, et déclarez que vous ne vous laisserez plus jamais exploiter.

Nous allons pousser un peu plus loin et nous amuser à la section 3. Vos rêves se rapprocheront de la réalité, car vous mettrez en place un plan qui est à la fois réalisable et excitant. Et si vous estimez que le processus est trop lent, je vous indiquerai comment l'accélérer et arriver à vos fins plus rapidement.

Mais tout d'abord, le neuvième et dernier mythe doit être supprimé. Mais contrairement aux autres, ce n'en est pas un que l'on vous a vendu. C'est une histoire que vous vous êtes racontée. Le mythe ou le mensonge qui vous a empêché de passer à l'action dans le passé. Il est temps de franchir une étape décisive ! Élargissons donc votre horizon en découvrant les mensonges que nous nous racontons.

CET « ECG DU MARCHÉ » PEUT VOUS TUER ! Rendement annuel du S&P 500 (1960-2010)



CHAPITRE 2.9

MYTHE N° 9: LES MENSONGES QUE NOUS NOUS RACONTONS

« Cherchez la vérité et vous trouverez la voie. »

— FRANK SLAUGHTER

Bon, soyons réalistes. Nous venons d'examiner tous les mythes du marketing et de l'investissement qui ont été entretenus pendant des années, à grands frais pour nous, mais dont les grandes institutions financières ont largement bénéficié. Et je parie que vous vous sentez probablement secoué en ce moment, mais aussi plus fort. Vous savez ce qu'il faut éviter et ce que vous devez faire pour réussir.

Mais nous devons nous attaquer à un dernier mythe selon lequel la raison pour laquelle nous ne réussissons pas à nous enrichir se trouve hors de notre contrôle. Ou encore nous ne sommes pas faits de l'étoffe qui nous permettrait de maîtriser cet aspect de notre vie. **Mais voici la vérité : fondamentalement, ce qui nous empêche de faire des progrès significatifs dans notre vie ne dépend pas des limitations d'un autre, mais plutôt de nos perceptions ou croyances restrictives.** Peu importe comment nous réussissons en tant qu'êtres humains, peu importe le palier où nous nous élevons sur les plans personnel, professionnel, spirituel et émotionnel, il y a toujours un autre palier. Et pour nous y hisser, nous devons être honnêtes avec nous-mêmes ; notamment à propos de nos peurs inconscientes. Qu'est-ce que j'entends par là ?

À un certain degré, tout le monde a peur de l'échec ; il nous est arrivé à tous d'avoir peur de ne pas être à la hauteur. Même lorsque nous savons quoi faire, la peur peut nous empêcher d'exécuter nos plans. Par conséquent, plutôt que d'affronter nos craintes naturelles, que faisons-nous ?

Nous inventons des histoires. Des histoires qui expliquent pourquoi nous ne sommes pas là où nous souhaiterions être. Pourquoi nous ne sommes pas assez astucieux, prospères, minces, riches, aimés ou aimables. Nos histoires sont toujours liées à des éléments qui échappent à notre contrôle, à une absence de talent ou d'habileté. Mais le talent et les compétences, deux éléments clés du succès, sont à la portée de quiconque est vraiment engagé. Vous pouvez acquérir ces compétences à condition d'aller au-delà de ce qui vous limite mentalement et vous fait accroire qu'il est difficile ou « impossible » de maîtriser quoi que ce soit.

Vous avez pris la décision financière la plus importante de votre vie en déterminant précisément combien vous épargnerez afin de créer votre Fonds pour la liberté – que vous ferez fructifier pour créer une machine qui fabriquera de l'argent pendant que vous dormez. Et nous avons pris le temps d'examiner tous les mythes du marketing qui peuvent vous faire trébucher en cours de route. Alors, que reste-t-il ? Le dernier obstacle qui se dresse devant nous est souvent notre propre histoire, nos limitations, nos peurs. Le dernier obstacle à franchir, c'est nous-mêmes. C'est pour cela que, depuis 38 ans, j'éprouve la passion d'aider les gens à se défaire de leurs freins – de les aider à passer de là où ils sont à là où ils veulent aller, plus vite. *J'ai consacré toute ma vie à aider les gens à créer des percées.* Et franchement, alors qu'un grand nombre de gens rendent cette étape complexe, j'ai découvert que seulement trois éléments font la différence entre le succès et l'échec à long terme – entre la stagnation et la progression. Entre les excuses à propos de ce que vous n'avez pas et la vie dont vous rêvez.

DES PERCÉES

Qu'est-ce qu'une percée ? **Une percée est un moment dans le temps lorsque l'impossible devient possible** – lorsqu'on cesse de seulement parler pour finalement poser des gestes concrets et faire le nécessaire pour mener nos projets à terme. C'est lorsqu'on agit pour véritablement transformer et améliorer notre monde.

Souvent, la frustration, la colère ou le stress déclenche cette percée. Nous atteignons un seuil critique : un point où nous nous disons : « C'est assez, plus jamais. » Ou bien, l'inspiration nous frappe : nous rencontrons quelqu'un qui nous inspire et nous fait voir comment la vie pourrait être meilleure que dans nos rêves les plus fous. Nous rencontrons un type qui apprécie pleinement

la vie, qui est heureux en amour, en forme ou financièrement libre, et nous décidons : *Je ne suis pas plus bête que cette personne. Je vais trouver un moyen.* Ce qui était auparavant acceptable ne l'est plus. Il n'y a plus de retour en arrière possible. Il est étonnant de constater ce que l'on peut faire lorsqu'on trace une ligne dans le sable, que l'on s'engage à atteindre un nouveau but et que l'on établit de nouvelles normes.

La plupart des gens disent : « Il m'a fallu 10 ans pour apporter ce changement. » En réalité, il ne faut pas une décennie pour faire une percée. La véritable transformation s'effectue en un instant. Il vous a sans doute fallu 10 ans pour *arriver au point où vous vous êtes senti prêt*, ou ouvert, ou peut-être provoqué. Mais nous avons tous réalisé des percées au cours de notre vie, et elles se sont toutes produites en un bref instant. Nous nous débattons pendant des années – avec notre emploi ou notre carrière, notre poids ou une relation. Nous nous sentons misérables jusqu'à ce qu'un jour, quelque chose se produise. Et soudain, « ça y est ».

« Je t'aime ! »

« Je démissionne ! »

« J'embarque ! »

« Commençons ! »

Ce n'est pas en un jour ou en une heure, mais à ce moment précis que votre vie change – et elle change pour toujours.

Avez-vous déjà entretenu une relation beaucoup trop longtemps, même si vous étiez malheureux, tout comme votre partenaire ? Vous avez été à un cheveu de régler la situation, et puis la peur de l'inconnu, du changement ou de la solitude vous en a empêché. La peur de la perte et de l'incertitude vous a empêché de passer à l'action, et vous vous êtes résigné.

Peu importe la lutte que vous menez, vous avez déjà connu une percée. Prenez le temps d'y penser. Dans quel domaine de votre vie aviez-vous l'habitude de vous débattre – pendant des jours, des semaines, des mois, des années ou même une décennie ou plus, jusqu'à ce que, soudain, vous atteigniez un seuil critique ? Soit que vous en avez eu assez, soit que vous avez été frappé par l'inspiration, assez pour prendre une vraie décision et apporter des changements une fois pour toutes ! Et vous avez alors fait des gestes concrets à cet égard. Vous avez réussi. Vous avez enfin cessé de fumer. Ou vous avez enfin décidé de commencer à vous entraîner et à vous mettre en forme, ou de mettre fin à une relation malsaine.

Je veux que vous vous appropriiez cette percée. Il fut une époque où vous aviez le sentiment de ne rien pouvoir changer, mais vous avez réussi – *vous* avez permis que cela se produise. Vous *avez* l'habileté nécessaire pour tout changer dans votre vie. Peu importe depuis quand la situation dure, vous pouvez la modifier en un instant, en un instant de vraie décision, une décision qui vous incite à agir. C'est cela, une percée, et il est temps d'en créer une dès maintenant.

TROIS ÉTAPES POUR CRÉER CETTE PERCÉE

Il y a trois étapes pour créer une percée : trois forces conjuguées, qui peuvent transformer du tout au tout n'importe quel aspect de votre vie. Isolément, ces étapes peuvent donner des résultats, mais si vous les jumelez, vous réussirez à transformer nettement l'aspect de votre vie que vous ciblez.

Quels sont les trois plus grands défis auxquels les gens font face en Amérique? Quels sont les trois domaines de leur vie qui font sans cesse surface et qui sont source de douleur? Ce sont leur situation financière, leurs relations et leur corps. Combien connaissez-vous de gens qui ont des difficultés financières, qui n'arrivent pas à économiser, qui ne gagnent pas assez d'argent, qui dépensent trop ou ne savent pas quoi faire pour évoluer sur le plan professionnel? Et qu'en est-il des relations? Les hommes et les femmes ne sont pas conçus sur le même modèle – si nous ne nous comprenons pas l'un l'autre, cela peut nécessiter un travail colossal pour maintenir des relations intimes harmonieuses, pour comprendre ce que veut notre partenaire et ce dont il a vraiment besoin, pour communiquer d'une manière aimante et solidaire.

Et puis, il y a notre corps. Nous vivons à une époque où la majorité des Occidentaux souffre d'un surpoids. Aux États-Unis, près de 7 Américains sur 10 ont une surcharge pondérale (un indice de masse corporelle de 25 à 29,9, selon les critères des Centres for Disease Control and Prevention [Centres pour le contrôle et la prévention des maladies]), ou sont obèses (ayant un IMC de 30 ou plus). Notre combat avec la forme physique et la santé est devenu une crise nationale, qui se répand partout dans le monde à mesure que les pays en voie de développement adoptent notre mode de vie et nos habitudes alimentaires.

Pourquoi je vous parle de tout ça? Quel lien les problèmes relationnels et les mauvaises habitudes alimentaires ont-ils avec votre habileté à accéder

à la liberté financière? Eh bien, peu importe le domaine où vous souhaitez réaliser une percée, qu'il s'agisse de votre corps, de vos relations ou de l'objet de ce livre – l'argent! –, il n'y a que trois choses à considérer. Et ce sont toujours les mêmes, sans égard au genre de percée espérée. **Si vous voulez transformer votre vie, vous devez changer de stratégie, modifier votre histoire et renouveler votre état d'esprit.** Commençons par la stratégie, point de départ de la majorité des gens.

LA BONNE STRATÉGIE

Si vous me lisez en ce moment, vous êtes à la recherche de réponses, de stratégies, pour prendre le contrôle de votre argent et assurer votre avenir financier. Je me voue entièrement à trouver des stratégies afin d'améliorer chaque domaine de notre vie. J'ai passé les 40 dernières années à chercher avec acharnement des stratégies et des outils qui peuvent changer instantanément la qualité de vie des gens. J'ai réussi et j'ai pu influencer sur la vie de plus de 50 millions de personnes dans 100 pays *parce que* j'ai absolument tenu à découvrir des stratégies simples qui pouvaient rapidement mener à des percées – des percées dans les relations, la situation financière, la carrière, les entreprises en pleine expansion, l'esprit, le corps et l'âme.

J'ai toujours cru que le meilleur moyen d'obtenir un résultat, et le plus rapide, consiste à trouver quelqu'un qui a déjà accompli ce qu'on cherche à accomplir, et ensuite d'imiter son comportement. Si vous connaissez une personne en surpoids qui a su garder la forme et la santé pendant une décennie, imitez-la! Vous avez un ami dont la vie de couple était misérable, mais qui vit une relation amoureuse passionnée depuis 10 ans? Imitez-le. Vous liez connaissance avec un individu parti de zéro qui est devenu riche et l'est resté? Observez-le. Tirez un enseignement des stratégies de ces gens!

* Ils n'ont pas eu de la chance. Ils font simplement quelque chose que vous ne faites pas.

Toute ma vie, j'ai été un chasseur d'excellence humaine. **Je sais donc que pour trouver une stratégie efficace, vous devez vous tourner vers les meilleurs; vers des gens qui ont obtenu des résultats probants et durables.** Et si vous adoptez leurs stratégies – si vous semez les mêmes graines –, vous récolterez les mêmes récompenses. C'est toute l'essence de ce que j'entends lorsque je dis : «Le succès laisse des traces.» Et cet ouvrage est rempli de stratégies que m'ont inspirées les meilleurs.

La bonne stratégie peut également vous faire économiser la plus précieuse des ressources : le temps. Si vous commencez avec un *plan éprouvé*, la *bonne stratégie*, vous pourrez littéralement connaître une vie épanouie et laisser les difficultés derrière vous. Vous pourrez éviter les inévitables frustrations qui accompagnent l'apprentissage par essais et erreurs. Vous obtiendrez plutôt des résultats en quelques jours (pas années), en apprenant auprès de gens qui ont déjà réussi. Pourquoi réinventer la roue ?

Penchons-nous maintenant sur le pouvoir de la stratégie. En lisant ce livre, vous découvrirez les meilleures stratégies financières en l'an 2015. Ce ne sont pas les miennes, mais celles des plus grands investisseurs de tous les temps. Toutefois, même si la stratégie me passionne, je sais qu'elle ne suffit pas.

Pourquoi ? Croire qu'une stratégie puisse transformer votre vie soulève deux problèmes de base. Tout d'abord, les gens appliquent trop souvent la *mauvaise* stratégie, ce qui se solde inévitablement par la déception. Vous tentez de perdre du poids en ne consommant que 500 calories par jour – ce qui, bien entendu, est nettement insuffisant. Ou vous êtes persuadé que vous deviendrez riche grâce à un bon tuyau – ce qui est très peu probable.

Vers qui les gens se tournent-ils pour apprendre à user de stratégie ? Où cherchent-ils des conseils ? C'est trop souvent auprès de quelqu'un qui n'a pas réussi dans le domaine où ils souhaitent s'améliorer ! Lorsqu'ils ont des problèmes conjugaux, ils demandent des conseils à un ami qui vit lui-même une relation instable. Ou s'ils veulent perdre du poids, ils se tournent vers un ami qui a lui-même une surcharge pondérale. À quelle fréquence les gens se font-ils dire qu'ils ne peuvent pas changer leur corps ? Pourquoi ce message ? Parce qu'ils sont entourés d'amis et de membres de leur famille en mauvaise condition physique. Ce principe prévaut en matière de conseils financiers. Se tourner vers une connaissance qui n'a pas fait fortune est la recette du désastre. Cela renforce d'ailleurs la croyance voulant que rien ne puisse fonctionner. Ce qu'il faut justement comprendre, c'est que *ces stratégies ne fonctionnent pas*.

« Que la stratégie soit belle est un fait, mais n'oubliez pas
de regarder le résultat. »

— WINSTON CHURCHILL

LE POUVOIR DES HISTOIRES

Revenons aux plus grands défis auxquels nous sommes confrontés : nos relations, notre corps et notre situation financière. Dans chaque domaine, nous nous retrouvons coincés pour l'une de ces trois raisons. Tout d'abord, on l'a vu, nous n'avons pas la bonne stratégie. Nous connaissons tous un couple dans lequel l'homme ne communique pas ou la femme parle sans arrêt. Ni l'un ni l'autre ne comprend les besoins de son partenaire, ni ne les satisfait. Et qu'en est-il de cet ami qui suit un régime à la mode après l'autre ou qui cherche constamment une recette magique pour gagner un million de dollars – se disant que, sans cela, il ne sera jamais financièrement libre ! Sans la bonne stratégie, vous échouerez. Et lorsque vous échouez, vous inventez une histoire lamentable : *Mon épouse ne sera jamais satisfaite, Je ne perdrai jamais de poids, Les seules personnes qui font fortune ont déjà de l'argent*. Ces histoires paralysantes, ces mythes que vous entretenez, vous empêchent de trouver des stratégies efficaces, ou de les mettre en pratique.

Connaissez-vous des gens qui répondent à cette description ? Vous leur présentez la solution et ils diront quand même : « Non, cela ne fonctionnera jamais parce que... » Ils vous donneront mille raisons pour expliquer que c'est impossible – ils présenteront toutes les excuses imaginables. Donc, si les bonnes stratégies sont là, devant eux, pourquoi les gens ne les utilisent-ils pas ? Pourquoi n'atteignent-ils pas leurs buts ? Pourquoi ont-ils tant de difficulté à entretenir une relation passionnée ou à perdre du poids une fois pour toutes ? Est-ce que 70 % des Américains ont un surpoids parce que la stratégie pour devenir mince, en forme et en santé est vraiment trop complexe ? L'information est-elle cachée et accessible à seulement 1 % de la population, ou encore coûte-t-elle incroyablement cher ? Pas du tout. Les réponses sont disponibles partout : il existe des gymnases où un instructeur peut vous conseiller en quelques minutes. (Mais Dieu nous en préserve, nous n'y mettrons pas les pieds.)

Il y a des entraîneurs partout dans le monde, et certains peuvent vous conseiller en ligne, où que vous habitiez ! Le Web regorge de conseils gratuits et, bien entendu, il y a des milliers de livres traitant de forme physique et de perte de poids que vous pouvez télécharger dès maintenant dans votre iPad ou votre téléphone intelligent. Il faut travailler dur pour éviter de trouver des stratégies qui permettent de devenir en forme, fort et en bonne santé.

Donc, quel est le véritable problème ? Voici la réponse : il faut tenir compte du facteur humain. **Je dis toujours que le succès dans la vie est affaire à 80 % de psychologie et à 20 % de mécanique.** Comment expliquer autrement qu'un individu puisse savoir ce qu'il doit faire, vouloir le faire, avoir la bonne stratégie, et ne toujours pas passer à l'action ? Pour résoudre cette énigme, nous devons sonder la psychologie des individus : les valeurs, les croyances et les émotions qui nous gouvernent tous.

Lorsqu'un individu a la bonne stratégie devant lui, et qu'il ne réussit pas malgré tout, il lui manque le deuxième élément-clé pour créer une percée : le pouvoir de l'histoire. Si vous ne passez pas à l'action et que la solution se trouve devant vous, il y a une seule raison : vous avez créé une série de croyances que vous avez enrobées d'une histoire – qui raconte pourquoi cela ne fonctionnera pas, ne peut pas fonctionner, ou seulement pour les autres. *C'est uniquement pour les riches, les minces, les chanceux, ceux qui sont heureux en amour.* Il est facile d'inventer une histoire paralysante... et de se croire !

Alors pourquoi se donner la peine de mettre en œuvre une stratégie qui, vous le « savez », ne donnera aucun résultat ? Eh bien, la stratégie n'est pas le problème. C'est votre histoire. C'est une approche peu enthousiaste qui vous fait dire : *Cela pourrait fonctionner, ou ne pas fonctionner...* – et, bien sûr, cela ne fonctionnera pas ! Cette croyance devient une prophétie qui se matérialise. **Avec une histoire paralysante, l'échec est garanti.** Et cette histoire, bien entendu, renforce votre croyance. Et le cycle se perpétue.

Mais les gens qui apportent des changements, qui accomplissent des choses, qui bougent, grandissent et apprennent, attachent une nouvelle histoire à leur stratégie : une histoire de prise en charge, qui dit « Je suis capable et je le ferai » au lieu de « Je ne suis pas capable et je ne le ferai pas ». **Ce qui était une histoire paralysante devient une histoire de prise en charge : « Je ne ferai pas partie de la multitude qui ne peut pas, je serai l'un des rares qui réussissent. »**

À une certaine époque, j'avais 17 kilos en trop, et mon histoire était la suivante : « J'ai de gros os. » Ce qui est le cas. Mais j'étais également trop gros. Les histoires peuvent être vraies, mais si elles ne nous aident pas, nous empêchent d'avoir la vie que nous souhaitons et méritons, il nous faut les modifier. Nous nous racontons tous des histoires paralysantes.

Je ne gagne pas assez d'argent.

Je n'arrive pas à économiser.

Je ne lirai jamais. Je suis dyslexique.

Mon ami, Sir Richard Branson, le président de l'empire Virgin, est dyslexique, mais cela n'a certainement pas limité sa vie. Pourquoi ? Parce que ses croyances ou son histoire à propos de la dyslexie ne sont pas restrictives et le poussent à l'action. Il ne s'est jamais dit *Je ne lirai jamais*, mais au contraire : *Je suis dyslexique, je dois donc travailler plus fort pour réussir – et je le ferai*. **Vous pouvez utiliser votre histoire, ou votre histoire peut vous utiliser.** Tout le monde peut se raconter une histoire de prise en charge ; il suffit de s'en donner la peine. Lorsque vous modifiez votre histoire, trouver ce qui ne va pas dans votre vie devient aussi facile que de trouver ce qui va bien. Si cela ne fonctionne pas avec votre partenaire et que tous les bons gars sont pris, ou qu'ils sont gais et que vous ne l'êtes pas. Ou vous êtes gai et ils ne le sont pas. Il y a toujours une histoire, n'est-ce pas ? Les histoires contrôlent nos émotions, et nos émotions nous dictent notre comportement et nos actions.

Permettez-moi de vous poser une question : l'argent est-il pour vous un sujet d'inquiétude ? Cela vous empêche-t-il de dormir, êtes-vous stressé en pensant à votre prochain chèque de paie, à votre paiement de voiture, aux frais de scolarité de vos enfants, ou vous demandez-vous si aurez assez d'argent pour prendre votre retraite ? À quoi ressemble vraiment votre stress financier ? Selon l'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) (institut américain des comptables agréés), 44 % des Américains, près de la moitié de la population, dit subir un « niveau élevé » de stress financier. Ne vous êtes-vous jamais dit : « Tout ce stress va me tuer » ?

Kelly McGonigal, une psychologue de la santé à l'université Stanford, a fait des mises en garde contre les dangers du stress pendant toute une décennie avant de se rendre compte que c'était son message, et non le stress lui-même, qui poussait plus rapidement les gens dans la tombe. « Je renforçais un stimulus [le stress] qui pouvait ainsi devenir chez les gens une source de maladie. » Forte de cette constatation et après de nouvelles recherches très poussées, McGonigal a effectué un revirement complet.

Il s'est avéré que le stress peut être notre ami. Tout comme une pression que l'on exerce sur un muscle pour le renforcer (en levant des poids ou en courant), le stress émotionnel peut nous rendre plus fort sur les plans physique et psychologique. McGonigal présente maintenant les résultats de nouvelles recherches qui démontrent que lorsqu'on perçoit différemment le stress, on peut littéralement modifier la réaction de notre corps. Dans une étude s'étalant sur huit ans, les adultes soumis à un « grand stress » qu'ils considéraient comme dangereux pour leur santé ont présenté un risque

accru de décès de l'ordre de 43 %. (Ce taux a évidemment fait grimper *mon* niveau de stress.)

Cependant, les individus soumis à un stress identique, qu'ils ne considéraient pas comme dangereux, étaient moins à risque ! McGonigal dit que les manifestations physiques du stress (accélération du rythme cardiaque, respiration plus rapide, transpiration) ne sont pas nécessairement synonymes d'anxiété ou d'incapacité à composer avec la tension. On peut plutôt les interpréter comme un signal que notre corps est stimulé et prêt à relever le prochain défi.

Bref, la science a prouvé que notre perception du stress a de l'importance – que l'histoire que nous y attachons a une incidence. Vous persuader que le stress est bon pour vous, et non néfaste, peut faire toute la différence entre une crise cardiaque provoquée par le stress à l'âge de 50 ans ou une vie sereine jusqu'à 90 ans.

« Le succès est ma seule putain d'option, pas l'échec. »

— EMINEM, *Lose Yourself*

Donc, quelle histoire vous racontez-vous à propos de l'argent ? Qu'est-ce qui vous empêche de concrétiser vos rêves financiers ? Vous dites-vous qu'il est trop tôt pour commencer à épargner ? Ou trop tard pour commencer à investir ? Vous ne gagnez pas assez d'argent pour en mettre de côté ? Ou vous dites-vous que le système est ligué contre vous et qu'il n'y a rien à faire ? Votre histoire ressemble peut-être à ceci : « Le gouvernement nous a endettés, le système financier est dans un état désastreux », ou « Je ne suis pas doué avec les chiffres ». Mais voici une excellente nouvelle : il n'est pas nécessaire que vous le soyez ! Si vous avez un téléphone et une calculatrice ou si vous téléchargez notre application dans votre téléphone, vous pourrez répondre à six questions à propos de votre situation actuelle, de vos objectifs et de ce que vous êtes prêt à faire pour dresser un plan financier qui vous indiquera clairement comment accéder à la liberté financière.

Peut-être vous dites-vous : *Il faut de l'argent pour faire de l'argent*. L'une des premières personnes à qui j'ai présenté une ébauche de cet ouvrage avait la profonde conviction de son impuissance à cet égard. « Je ne serai jamais financièrement libre à moins de trouver un moyen de gagner beaucoup d'argent. Les gens qui en ont beaucoup peuvent devenir millionnaires, mais pas moi. » Après avoir lu le chapitre traitant de la façon de créer sa propre

machine à sous et pris connaissance de l'histoire de Theodore Johnson – qui n'a jamais gagné plus de 14 000 \$ par année et qui a pourtant réussi à amasser 70 millions de dollars au cours de sa vie –, elle a modifié son histoire. Theodore n'a pas édifié sa fortune sur le facteur chance. Il a utilisé un système simple, que vous êtes sur le point de découvrir.

Voici la nouvelle histoire que cette femme se raconte, et vous pourriez la faire vôtre : *Si j'utilise ce même système basé sur la capitalisation, je pourrai faire fortune, je pourrai aller où je veux, je pourrai vivre comme je l'entends, je serai financièrement libre. Il n'y a pas de limites sauf celles que je m'impose.*

L'une de mes propres percées financières s'est produite lorsque j'ai apporté une modification importante à mon histoire. Ayant grandi dans la pauvreté, j'avais toujours associé le manque d'argent à la douleur dont il affligeait tous les membres de ma famille. Très jeune, je me suis juré que je n'aurais pas d'enfants tant que je n'aurais pas réussi sur le plan financier. Je me suis juré d'être un jour tellement prospère que ma famille ne subirait *plus jamais* l'humiliation, la frustration et la douleur qui avaient caractérisé mon enfance alors que nous n'avions pas d'argent pour payer les factures et mettre de la nourriture sur la table.

Et j'ai tenu promesse. À l'âge de 18 ans, je gagnais déjà 10 000 \$ par mois, ce qui m'apparaissait comme une grosse somme à cette époque. Et ça l'est encore. J'étais si excité que j'ai dit à mes copains avec qui j'avais grandi dans la pauvreté : « Faisons la fête : allons en Égypte et faisons la course à dos de chameau entre les pyramides ! » Je caressais ce rêve depuis ma tendre enfance. Et je pouvais maintenant le partager avec mes amis. Mais leur réaction a été loin de ce que j'espérais : « Facile à dire, monsieur le Riche. »

Le mépris qu'ont exprimé ces gars que je considérais comme des amis m'a profondément bouleversé. Je ne faisais pas étalage de mon argent. Je voulais tout simplement le partager avec mes amis et partir à l'aventure. « Mais il a fallu que je m'adapte. J'ai créé une nouvelle histoire : une croyance comme quoi l'on peut réussir, mais jusqu'à *un certain point*, sinon les gens nous jugent. Si l'on est trop prospère, les gens ne nous aiment pas.

Donc, pendant des années, j'ai bien réussi sur les plans personnel et professionnel, mais mon revenu n'a pas augmenté de façon significative. Jusqu'à ce que j'atteigne un point charnière, un stade dans ma vie où j'ai pensé : *C'est ridicule. Si je pouvais accroître mon intelligence, le ferais-je ?* Et ma réponse a été : *Bien sûr !* Si je pouvais accroître ma capacité de donner, le ferais-je ? Bien sûr ! Si je pouvais gagner davantage d'argent et accroître ma

fortune, le ferais-je ? Bien sûr ! Mais pour la première fois, j'avais hésité. Pourquoi semblait-il naturel de vouloir s'épanouir et faire plus dans tous les autres domaines de la vie, alors que c'était soudain différent lorsqu'il s'agissait d'argent ? Pourquoi ? Cela n'avait aucun sens.

Mais je connaissais la vérité. J'étais habité par la crainte, profonde et inconsciente, que les gens me jugent si je m'épanouissais également dans ce domaine de ma vie. Je voulais plaire à tout le monde, je voulais tant être aimé qu'inconsciemment, je considérais non seulement la réussite financière comme une mauvaise chose, mais je sabotais également mon propre succès. Comme tant de gens, je me disais que l'argent n'était pas spirituel. C'est fou, n'est-ce pas ? Quiconque est devenu vraiment riche connaît la vérité – la seule façon de faire fortune, et de demeurer riche, est de trouver un moyen d'en faire plus que n'importe qui pour les autres dans un domaine qui compte vraiment. Si vous devenez une bénédiction dans la vie des autres, vous serez récompensé. L'argent n'est que l'une de ces bénédictions, mais c'en est une. C'est tout simplement un autre visage de la liberté et de l'abondance.

L'argent n'est rien d'autre que le reflet de votre créativité, de votre capacité à vous concentrer sur vos buts, et de votre habileté à donner et à recevoir. Si vous pouvez trouver un moyen de créer cette valeur – c'est-à-dire d'ajouter de la valeur dans la vie d'un grand nombre de gens –, vous aurez une occasion de connaître l'abondance financière dans votre propre vie.

Je suis arrivé à ce seuil critique où je me suis senti fatigué de vivre ainsi et où j'ai compris qu'il était absurde de tenter d'entrer dans le moule. C'est vrai : si l'on réussit financièrement, on peut être considéré comme faisant partie du « 1 % » de la population. Lorsque j'étais enfant, faire partie de ce « 1 % » était un signe de réussite sociale. J'étais issu des 99 %, et je ne voulais pas me résigner à demeurer dans ce groupe, pour ma famille et pour ma vie. Mais y rester uniquement pour entrer dans le moule – eh bien, cela m'apparaissait insensé.

J'ai décidé que j'en avais assez de blâmer les autres pour mon absence de progrès financier. L'histoire que je me racontais sur mes limitations dans ce domaine était à effacer. J'allais aimer les autres, mais je ne passerais pas ma vie à tenter de leur plaire – surtout si cela impliquait de limiter mon appétit d'argent. Je crois sincèrement que notre créateur ne nous a pas conçus pour ça. Il était temps de trouver un moyen de gagner plus d'argent de la même manière que je m'efforçais de donner davantage, de contribuer davantage,

d'aimer davantage et d'accroître mes capacités intellectuelles, émotionnelles et spirituelles.

En effectuant cette transition dans mes croyances – lorsqu'il a été clair qu'il était *primordial* que je maîtrise cet aspect de ma vie –, et dans le domaine relationnel, des stratégies ont soudain commencé à surgir; elles s'étaient probablement tapies dans un recoin de mon cerveau, à cause de mon état d'esprit, et je ne les avais pas vues. Le monde entier change lorsque nous modifions notre histoire.

Modifiez votre histoire, changez votre vie. Rompez avec l'histoire paralysante que vous vous racontez et épousez l'histoire de la vérité, et tout changera. Je peux vous l'affirmer : lorsque vous vous débarrasserez de vos histoires paralysantes, lorsque vous passerez à l'action et trouverez des stratégies efficaces, vous obtiendrez des résultats vraiment miraculeux.

Permettez-moi de vous donner un dernier exemple. Une amie très chère, Julie, une scénariste de grand talent qui gagnait très bien sa vie, semblait ne jamais faire de progrès financiers. Lorsqu'elle et son mari ont atteint la cinquantaine, ils avaient une modeste hypothèque sur une charmante maison, mais seulement 100 000 \$ dans leur compte individuel d'épargne-retraite – une somme bien en deçà du strict nécessaire à la retraite. Et leur argent était investi dans un fonds commun de placement « socialement responsable » qui exigeait des frais élevés et qui grugeait une grande part du rendement qu'il générait.

Le mari de Julie, Colin, voulait investir de façon plus agressive, mais Julie ne voulait même pas aborder ce sujet avec lui. Elle lui disait qu'elle détestait Wall Street et tout ce que cette entité représentait. De fait, le simple fait de penser à l'argent la mettait mal à l'aise. À ses yeux, l'argent était maléfique.

Et puis, une percée s'est produite. Julie a assisté à mon séminaire intitulé *Libérez le pouvoir qui est en vous* dans lequel nous utilisons le pouvoir de la stratégie, de l'histoire et d'une nouvelle perception de l'esprit, du corps et des émotions pour créer des percées dans tous les aspects de la vie. Ce séminaire est intense : j'ai recours à de la musique, des mouvements dynamiques, de l'humour et une foule d'autres outils pour placer mon auditoire dans un état d'effervescence – et c'est à ce moment que les percées se produisent.

Ce week-end-là, le but de Julie était de transformer sa vie financière. Comment a-t-elle fait? Premièrement, elle a reconnu qu'un changement s'imposait, sinon Colin et elle vivraient un « âge d'or » très pénible. Elle a finalement compris que ses croyances négatives à propos de l'argent étaient

à l'origine d'un malaise constant dans son couple et minaient son avenir. Elle s'est donc demandé : *D'où vient cette histoire ?* Et alors Julie a osé un acte très important : elle a sondé son cœur et s'est demandé : *Est-ce vraiment ce que je crois ? On ne naît pas en croyant que l'argent est bon ou mauvais. Alors d'où vient cette croyance ?*

Elle n'a pas eu à chercher bien loin pour trouver la réponse. Les parents de Julie avaient grandi pendant la Grande Dépression. Sa mère n'avait pas eu la chance d'aller à l'université malgré des notes nettement au-dessus de la moyenne. Elle avait trouvé un emploi de commis dans un grand magasin et gagnait 9 \$ par semaine, sans jamais oser se plaindre des longues heures de travail et de ses pieds douloureux.

Julie a grandi en entendant sans cesse cette histoire : comment les riches exploitent les pauvres, comment les banques et les courtiers de Wall Street détruisent l'économie, comment on ne peut pas faire confiance au marché boursier. Donc, Julie avait fait l'association suivante dans son cerveau : « Si je deviens une riche investisseuse, je serai une mauvaise personne, et ma mère ne m'aimera plus. »

Julie a pris conscience que l'histoire qu'elle se racontait sur la nature maléfique de la richesse n'était en fait pas la sienne ; c'était l'histoire de sa mère. « L'argent est la racine de tous les maux » était le mantra de sa mère, pas le sien. Cette révélation l'a secouée. La vérité l'a libérée, et ces mots ont perdu l'emprise qu'ils avaient sur elle. (De fait, lorsqu'elle a analysé la phrase biblique, elle a découvert que ce n'est pas « l'argent qui est la racine de tous les maux », mais plutôt *l'amour de l'argent* par-dessus tout – au détriment de l'amour, des relations et de la contribution – qui est la recette infallible du désastre.)

La transformation a été remarquable. Julie ayant effacé son histoire paralysante, elle a pu s'asseoir avec son mari et, pour la première fois, discuter de leur situation financière. Imaginez à quel point il est difficile de se constituer un patrimoine si l'on croit dur comme fer que l'argent est maléfique. Julie et Colin ont transféré le solde de leur fonds commun de placement et de leur compte individuel d'épargne-retraite dans un portefeuille diversifié de fonds indiciels géré par Vanguard. Ils ont ensuite élaboré un plan financier à long terme, comme celui dont vous prendrez connaissance dans ces pages, et ils se sont enfin engagés sur la voie de la liberté financière.

Julie et Colin ont modifié leur histoire. Et que s'est-il produit ? Ils ont appris à maîtriser la monnaie et à gagner, ils ont appris à générer un revenu

viager – comme vous au chapitre 5.2. Julie et Colin ont appris comment ajouter entre 150 000 et 250 000 \$ dans leurs poches pendant leur vie d'investisseurs uniquement en retirant leur épargne d'un fonds commun de placement onéreux. Et maintenant, l'âge d'or leur semble lumineux!

Rappelez-vous que vous connaissez la solution, et que le secret est simple : modifiez votre histoire, changez votre vie. Rompez avec l'histoire paralysante que vous vous racontez et épousez l'histoire de la vérité. Vous pouvez tout accomplir.

VOTRE ÉTAT D'ESPRIT

Il est difficile de modifier son histoire lorsqu'on est déprimé. Si votre moral est à zéro, vous ne vous dites certainement pas : *La vie est belle!* Vous est-il déjà arrivé d'être très en colère contre quelqu'un et, soudain, de vous remémorer toutes ses vacheries du passé pour vous irriter ou vous importuner? Une fois en colère, la partie du cerveau qui entretient cet état s'active, et l'histoire associée refait rapidement surface.

En revanche, s'il vous est déjà arrivé de tomber amoureux par-dessus la tête, vous rappelez-vous à quoi ressemblait le monde? Vous voyiez la vie en rose : tout était merveilleux, non? Les vendeurs grossiers ne vous dérangeaient pas; les bébés en pleurs vous semblaient mignons. Un état d'esprit positif peut modifier votre perception du monde – votre histoire.

Votre état mental et émotionnel colore votre perception de tout ce qui vous entoure, ainsi que vos expériences. Lorsque je travaille avec quelqu'un – des athlètes de classe mondiale et des cadres supérieurs de très haut niveau –, **je me charge avant tout de modifier leur état d'esprit.** Une partie de vous, une fois activée, peut tout accomplir; mais si elle ne l'est pas, le monde s'éteint. Vous savez sûrement de quoi je parle. Vous savez lorsque vous êtes sur une lancée, et que tout se passe à la perfection sans avoir à y penser? Vous frappez un as au tennis.

Vous dites exactement ce qu'il faut pendant une réunion ou vous quittez la table de négociation après avoir obtenu exactement ce que vous vouliez. D'un autre côté, nous avons tous expérimenté le contraire : nous n'arrivions plus à nous rappeler l'adresse de notre domicile, le nom de notre hôte lors d'un dîner, ou la façon d'épeler le mot *thé*. J'appelle cela un état d'abrutissement. Mais quelques minutes plus tard, tout nous revient : on se rappelle la réponse parce que notre état d'esprit change.

Ici, mon but n'est pas de tenter de vous enseigner à changer d'état d'esprit – cela fait l'objet d'un grand nombre d'autres livres, de programmes audio et d'événements en direct. Mais pour résumer, vous pouvez transformer la façon dont vous vous sentez, instantanément et radicalement (et ne pas seulement espérer vous sentir mieux), en comprenant qu'**en changeant d'abord votre corps, vous pouvez changer votre esprit.**

J'enseigne plusieurs techniques visant à modifier instantanément l'état d'esprit, mais l'une des plus simples consiste à **changer d'état physiologique.** Vous pouvez changer votre façon de penser en modifiant votre manière de bouger et de respirer. L'émotion naît du mouvement. Les gestes concrets sont le remède de toutes les craintes. Pensez-y bien : la peur est physique. Nous la sentons dans notre bouche, notre corps, notre estomac. Il en va de même pour le courage, et l'on peut passer d'un état à l'autre en quelques millisecondes si l'on apprend à apporter des changements radicaux dans notre façon de bouger, de respirer, de parler et d'utiliser notre corps. J'ai employé cette approche pendant près de quatre décennies auprès de certains des plus grands athlètes, négociateurs financiers, dirigeants d'entreprises et leaders politiques. L'an dernier, l'université Harvard a réalisé une étude scientifique qui a prouvé la validité de cette approche.

Amy Cuddy, psychosociologue et professeure à Harvard, a proposé une méthode d'«évaluation non technique» lors de sa célèbre conférence TED de 2012. Elle a demandé aux membres de l'auditoire de changer de posture pendant deux minutes. Les recherches de Cuddy ont démontré que la seule adoption d'une posture dominante (pensez à Wonder Woman, les mains sur les hanches et les jambes fortement campées sur le sol ; ou à votre collègue au bureau, adossé à son fauteuil, les mains croisées derrière la tête, les coudes écartés – vous l'avez reconnu) augmente de 20 % le taux de testostérone (l'hormone de la dominance), tout en réduisant de 25 % le taux de cortisol (la principale hormone du stress).

Ce changement biochimique influe immédiatement sur votre propension à affronter la peur et à prendre des risques. Tout cela en l'espace de deux minutes. Dans l'étude de Cuddy, 86 % des participants qui ont adopté une posture dominante ont dit se sentir davantage enclins à prendre des risques. Mais lorsqu'elle a demandé au second groupe de se tenir debout ou de s'asseoir dans une posture plus passive, les jambes et les bras étroitement croisés, leur taux de testostérone a *chuté* de 10 %, et celui de l'hormone du stress a grimpé de 15 %. Un nombre beaucoup plus restreint de ces hommes

et de ces femmes, seulement 60 %, ont montré de l'assurance. Rappelez-vous que ces changements n'étaient pas uniquement psychologiques, mais qu'il s'agissait de véritables changements biochimiques, des changements hormonaux. Ce que j'avais enseigné pendant 38 ans et ce que tous mes étudiants savaient d'expérience se trouvait maintenant validé par la science.

Qu'est-ce que cela signifie? Fondamentalement, que vous rayonnez. Votre démarche est assurée, vous êtes prêt à vous lancer dans la mêlée et à prendre les risques nécessaires pour façonner votre monde. Deux minutes peuvent être à l'origine de changements qui reconfigureront votre cerveau de manière que vous fassiez preuve d'assurance, de confiance et d'aisance, ou au contraire, que vous réagissiez fortement au stress. Notre corps est capable de transformer notre esprit!

Il fut une époque où je souffrais de surpoids et de dépression. Je vivais dans une garçonnière chichement meublée à Venice, en Californie, où je passais mon temps à écouter des disques de Neil Diamond. Plutôt angoissant, n'est-ce pas? Un jour, un ami que je n'avais pas vu depuis longtemps m'a rendu visite. Il m'a regardé et a dit: «Eh, mon pote, qu'est-ce qui t'est *arrivé*?» Cela m'a tiré de la transe dans laquelle j'étais plongé. C'est à ce moment-là que j'ai décidé de rompre le cycle et de changer de comportement.

J'ai donc enfilé mes chaussures de sport et attrapé mon baladeur Sony. (Oui, je suis assez âgé pour avoir possédé un tel appareil.) Et à cette époque, on écoutait un seul album à la fois; nous n'avions pas le choix entre 10 000 chansons. J'ai choisi d'écouter le légendaire groupe rock Heart, j'ai sélectionné la chanson *Barracuda* et je me suis laissé envahir par le rythme. Je suis parti courir, déterminé à y mettre plus d'énergie que jamais dans ma vie, sans m'arrêter avant de cracher le sang. Dire que j'étais résolu à dépasser mes limites serait vraiment une sérieuse litote.

J'ai dû offrir un spectacle hilarant avec mes 17 kilos en trop et ma bedaine de bière qui ballottait au vent alors que je courais comme un dément. Lorsque je n'ai littéralement plus été capable d'avalier une goulée d'air, je me suis écroulé sur la plage et j'ai ouvert un carnet que j'avais apporté avec moi. Et dans cet état d'absolue conviction, détermination, exultation et exténuation, j'ai écrit tout ce que je ne tolérerais plus dans ma vie. Ma condition physique, ma paresse, mes relations intimes superficielles et ma situation financière désastreuse. À côté, j'ai dressé la liste de ce que je m'engageais à faire dans la vie – et dans cet état d'esprit optimiste et enthousiaste, j'ai eu la certitude que je trouverais une solution.

Avec un état d'esprit suffisamment fort, vous pouvez créer une histoire solide. La mienne est devenue la suivante : *Ceci se termine ici et maintenant ; ma nouvelle vie commence aujourd'hui*. Et je le pensais dans chaque fibre de mon corps. J'ai découvert qu'en modifiant notre état d'esprit *et* notre histoire, on trouve ou crée la bonne stratégie pour obtenir selon notre grande conviction. **C'est ainsi qu'on crée une véritable percée – un nouvel état d'esprit accompagné d'une nouvelle histoire et d'une stratégie éprouvée.**

J'ai perdu 14 kilos au cours des 30 jours qui ont suivi, et 17 en tout en un peu plus de six semaines. Je suis devenu un maniaque de mon engagement. J'ai établi de nouvelles normes pour l'homme que j'étais et ce que je revendiquais. Et cet engagement n'a pas faibli en 30 ans (comme je n'ai pas repris le poids perdu).

Et mon revenu est passé de 38 000 \$ par année à plus d'un million de dollars en un peu plus d'un an. Au départ, je n'aurais jamais pu imaginer créer un tel changement. Plus important encore, j'ai retrouvé mon équilibre émotionnel et psychologique – les deux éléments qui influent le plus sur la vie des gens. La détermination, la foi et le courage ont commencé à devenir les forces qui ont dorénavant guidé chacune de mes actions.

Il peut y avoir d'excellentes stratégies tout autour de vous, mais elles demeureront invisibles tant que vous ne vous mettrez pas dans un état d'esprit fort, déterminé et prêt à agir. Un état d'esprit qui fera automatiquement naître les croyances et les histoires qui vous diront que vous pouvez et devez réussir, et que vous y arriverez – et que vous êtes engagé envers cette réussite.

En combinant votre état d'esprit avec votre histoire, vous trouverez non seulement des stratégies efficaces, mais vous les mettrez en pratique et récolterez les récompenses souhaitées et méritées. Ai-je capté votre attention ? S'il y a un domaine de votre vie qui est loin d'être satisfaisant, il est temps de modifier un ou plusieurs de ces éléments.

Rappelez-vous que nous n'obtenons que ce que nous tolérons. Cessez donc de tolérer les excuses que vous vous faites à vous-même, les croyances restrictives adoptées dans le passé, ou un état d'esprit bancal ou craintif. Utilisez votre corps comme un outil pour vous propulser dans un état de volonté, de détermination et d'engagement.

Faites face aux défis qui se dressent devant vous avec la profonde conviction que les problèmes ne sont que des dos d'âne sur la route qui mène à la concrétisation de vos rêves. Et à partir de là, lorsque vous poserez

des gestes concrets – en adoptant une stratégie efficace et éprouvée –, vous réécrirez votre histoire.

Il est temps de vous démarquer et d'entrer dans l'élite. Dans ce groupe restreint d'individus qui foncent, qui s'approprient leur véritable potentiel sur le plan financier et dans tous les domaines de leur vie. La plupart des gens ont un jour de grandes aspirations, mais finissent par se résigner à une vie et à un mode de vie bien en deçà de leur véritable potentiel. Ils laissent les déceptions les détruire. Les déceptions sont inévitables lorsqu'on tente de réaliser un projet de grande envergure. **Laissez ces déceptions vous guider vers de nouvelles solutions; disciplinez vos déceptions.** Tirez un enseignement de chaque échec, inspirez-vous-en pour agir et le succès sera inévitable.

Donc, la prochaine fois que vous vous trouverez une excuse pour rester passif, alors que vous savez en votre for intérieur que votre esprit est illimité, dites-vous que c'est de la foutaise. Changez votre état d'esprit. Recentrez-vous. Revenez à la vérité. Adaptez votre approche et décidez d'obtenir ce que vous voulez.

Très bien, respirez profondément. Ou criez fort. Levez-vous, secouez-vous et bougez. Maintenant que ces mythes – ces limitations – sont derrière vous, il est temps de passer à la troisième des sept étapes qui mènent à la liberté financière. Nous allons faire en sorte que vous gagniez au jeu en fixant un chiffre spécifique – un chiffre qui reflète *exactement la concrétisation de vos rêves financiers*. Nous dresserons ensuite un plan, le peaufinerons et trouverons des moyens d'accélérer le processus de manière que vous accédiez à la liberté financière plus rapidement que vous ne l'avez jamais cru possible.

SECTION 3

QUEL EST LE PRIX DE VOS
RÊVES? METTEZ TOUTES LES
CHANCES DE VOTRE CÔTÉ

CHAPITRE 3.1

FIXEZ LE PRIX DE VOS RÊVES ET FONCEZ VERS L'OBJECTIF

« Tous les hommes rêvent, mais pas de la même façon. »

— THOMAS EDWARD LAWRENCE

Je donne généralement le coup d'envoi à mes séminaires en posant la question suivante : « Quel est le prix de vos rêves ? » J'invite ensuite les participants à se lever et à décrire ce dont ils auront besoin pour se sentir en sécurité, indépendants ou libres sur le plan financier. La majorité d'entre eux n'en a aucune idée. Il y a ensuite beaucoup d'agitation dans la salle et puis quelques individus lèvent la main. Au cours de centaines de séminaires auxquels ont assisté des centaines de milliers de personnes de tous horizons, j'ai entendu tous les chiffres imaginables.

Permettez-moi de vous poser également cette question : de combien d'argent aurez-vous besoin pour vous sentir en sécurité, indépendant ou libre sur le plan financier ? Lancez un chiffre approximatif. Il n'est pas nécessaire d'avoir raison – ou même de rester logique. Est-ce un million de dollars ? 5 millions ? 500 millions ? Maintenant, arrêtez-vous un instant, suivez votre instinct, et écrivez ce chiffre, dans la marge de ce livre, sur votre tablette ou sur un bout de papier. Il est important de le noter, car cela l'ancre dans le réel.

C'est fait ? Vous verrez bientôt pourquoi cette première étape est importante.

Je sais par expérience que si vous êtes comme la majorité des gens, ce chiffre vous apparaît plutôt élevé pour le moment. Poursuivez votre lecture, quelques exercices simples vous aideront à apprivoiser ce chiffre. Et je parie que vous découvrirez qu'il peut être beaucoup moins élevé que vous l'avez imaginé. **De fait, vous apprendrez qu'il n'y a pas qu'un seul « chiffre magique », car il existe cinq différents paliers de rêves financiers qui**

peuvent vous apporter la liberté financière. Et peu importe si vous ne faites que commencer à épargner ou si vous êtes à l'aube de la retraite, peu importe la solidité ou la précarité de votre bilan actuel, je vous garantis qu'au moins un ou deux de ces rêves seront à votre portée. Comment ? Vous devez d'abord avoir une idée précise de ce dont vous avez vraiment besoin.

Récemment, dans le cadre d'un de mes programmes haut de gamme, un jeune homme à l'arrière de la salle s'est levé pour mentionner le prix de ses rêves. Il a rejeté les épaules en arrière et a dit : « Un milliard de dollars. »

Il y a eu d'innombrables *ahhh!* et *ohhh!* dans la foule. Cet individu était dans la vingtaine, l'un des plus jeunes participants du groupe, et il n'avait probablement pas encore gagné son premier million. Je lui ai donc demandé de réfléchir à ce que ce chiffre voulait vraiment dire pour lui.

Rappelez-vous le chapitre 1.4, *La maîtrise de l'argent : Il est temps de faire la lumière*, lorsque j'ai dit que vous devez être conscient de la raison pour laquelle vous cherchez la prospérité. À titre de rappel, il existe six besoins humains fondamentaux : certitude/confort, incertitude/variété, prestige, amour et relations, croissance et contribution. Alors pourquoi ce jeune homme voulait-il un milliard de dollars ? Lequel de ces besoins tentait-il de satisfaire ? La certitude ? On peut trouver la certitude pour moins qu'un milliard de dollars ! La variété ? On peut en avoir beaucoup avec un million de dollars, ou même beaucoup moins que cela, n'est-ce pas ? L'amour et les relations ? Certainement pas. S'il se retrouve avec un milliard de dollars, il y aura beaucoup de gens qui voudront faire partie de sa vie, tout comme les individus qui gagnent à la loterie découvrent qu'ils ont des dizaines de parents et d'« amis » qu'ils ne connaissaient même pas. Avec autant d'argent, il aura des relations, c'est certain, mais pas celles qu'il souhaite et dont il a besoin ! La croissance et la contribution ? Étant donné son attitude, je doute que ces besoins eussent été en tête de liste pour ce jeune homme lorsqu'il a lancé ce chiffre.

D'après vous, lequel des besoins humains cherchait-il avant tout à satisfaire ? De toute évidence, c'est le prestige. Comme il l'a dit, avec un milliard de dollars, les gens le prendraient au sérieux ; il aurait de l'*importance*. Cela peut être vrai. Mais le problème, c'est que lorsqu'il aura un milliard de dollars, cela ne sera pas encore assez – parce que **si vous cherchez le prestige, vous vous comparez toujours aux autres.** Et il y a toujours quelqu'un de plus grand, plus fort, plus rapide, plus riche, plus drôle, plus jeune ou plus séduisant, qui a un plus gros yacht, une plus belle voiture, une

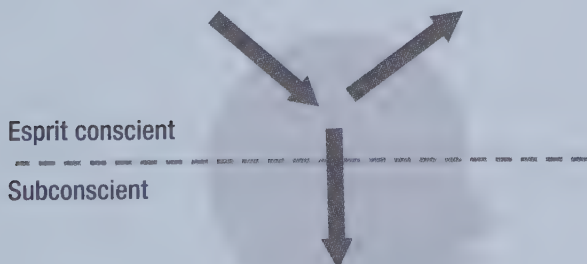
plus belle maison. **Bien qu'il n'y ait rien de mal avec le prestige, si vous en faites votre priorité, vous ne serez jamais satisfait.**

Plutôt que de lui faire la leçon, j'ai décidé de lui montrer qu'il pouvait **trouver le prestige avec beaucoup moins d'argent** – ce qui lui faciliterait grandement la vie. Après tout, il avait lancé ce chiffre au hasard. En disant qu'il avait besoin d'un milliard de dollars, il avait sans doute le sentiment de viser un but élevé. Mais le problème, lorsque nous avons un si gros objectif en tête et que nous n'y croyons pas en notre for intérieur, c'est que notre cerveau le rejette. C'est comme vivre un mensonge. Cela vous est-il déjà arrivé? Vous vous étiez fixé un objectif extrêmement ambitieux, et puis une petite voix dans votre tête a dit: *Mais de qui veux-tu rire?* En réalité, vous n'atteindrez jamais cet objectif à moins d'en imprégner profondément votre subconscient – cette partie de votre cerveau qui est si puissante qu'elle fait battre votre cœur 100 000 fois par jour sans que vous ayez à y penser.

Vous est-il déjà arrivé de vous perdre dans vos pensées alors que vous étiez au volant de votre voiture et de soudain lever les yeux et dire: « Nom de Dieu! Mais qui a conduit ma voiture pendant les cinq dernières minutes? » Heureusement, c'était cet incroyable protecteur, votre subconscient.

Pour avoir une idée du fonctionnement de ce processus, jetez un coup d'œil à l'illustration ci-dessous. Imaginez que votre cerveau est divisé en deux: une moitié supérieure et une moitié inférieure. La moitié supérieure est votre esprit conscient, alors que la moitié inférieure est votre subconscient.

COMMENT LES GENS RÉAGISSENT DANS DIFFÉRENTS MARCHÉS



Des idées tentent d'élire domicile dans votre tête, comme «Je vais gagner 10 millions de dollars» ou «Je serai financièrement libre à l'âge de 40 ans!» Mais la moitié supérieure de votre cerveau, l'esprit conscient, dit : *Tu déliras ! Ça n'arrivera jamais !* Votre esprit conscient rejette l'idée et la relance dans l'espace comme une balle de tennis. Mais si vous développez au plus profond de vous un sentiment de certitude – «Je vais réussir!» – et que **vous commencez ensuite à élaborer un plan**, quelque chose d'extraordinaire se produira. Vous devez être certain d'atteindre votre but.

Et fort de cette nouvelle confiance, vous voyez soudain qu'il y a un moyen d'y parvenir. Vous trouverez un modèle de rôle qui a déjà accompli ce que vous souhaitez accomplir, et vous poserez des gestes concrets à cet égard. **Votre but se fauilera dans votre subconscient, et ce dernier s'activera alors pour faire de votre rêve une réalité. C'est là que la magie opère!**

Toutefois, je doute que vous pensiez avoir besoin d'un milliard de dollars pour réaliser vos rêves financiers. Mais je suis prêt à parier que le chiffre que vous avez choisi pour connaître la sécurité ou l'indépendance financière est plutôt intimidant. Presque tous les individus fixent un montant plus élevé que nécessaire, car ils ne prennent pas le temps de calculer ce qu'il en coûte vraiment pour vivre leurs rêves. Et il en découle que trop de gens ne préparent pas activement leur retraite. Ils en parlent abondamment, sont pleins d'enthousiasme, exposent leurs grands rêves aux gens qui les entourent, mais ils ne passent jamais à l'action.

Pourquoi? Parce que, psychologiquement parlant, ils n'ont pas la *certitude* qu'ils peuvent le faire. Et la certitude est le premier besoin humain qui influe sur notre comportement ou nos actions. C'est un fait. Si vous avez négligé de façonner votre monde financier, c'est en partie parce que vous êtes incertain, vous hésitez quant à ce qui est bon ou mauvais et quant à l'approche à adopter pour réussir. Ou vous vous sentez écrasé par la complexité du système que personne n'a pris le temps de vous présenter clairement. Cette incertitude nous pousse à ne rien faire ou encore à tergiverser. Nous remettons au lendemain ce que nous devrions faire le jour même.

Pour aider mon ami l'aspirant milliardaire à bien évaluer le prix de ses rêves, de manière qu'ils puissent s'installer dans son subconscient et devenir un jour réalité, je lui ai posé quelques questions. Celles que je vous poserai dans un instant afin de vous guider dans votre cheminement.

J'ai commencé par demander à mon jeune ami de quoi aurait l'air son mode de vie s'il avait un milliard de dollars. Il a réfléchi un moment et puis a dit :

« J'aurais mon propre Gulfstream !

— Votre propre jet ! Où iriez-vous avec ça ? »

Il a répondu : « Eh bien, j'habite à New York. J'irais probablement aux Bahamas. Et aussi à Los Angeles pour assister à des réunions. »

Je l'ai invité à mettre par écrit le nombre de fois où il prenait l'avion chaque année et il a estimé le nombre de ces vols à une douzaine. Et combien lui coûterait un avion à réaction ? Nous avons vérifié, et un jet à réaction Gulfstream G650 lui coûterait 65 millions de dollars ; et un Gulfstream IV d'occasion, quelque 10 millions de dollars. Sans compter le carburant, l'entretien et l'équipage.

Ensuite, nous avons vérifié combien cela coûterait de noliser un jet privé ; un jet intermédiaire était tout ce dont il avait réellement besoin pour lui-même et les trois membres de sa famille, et cela revenait à 2 500 \$ par heure. Il voyagerait par avion 100 heures par année, pour un grand total de 250 000 \$, approximativement 5 000 \$ par heure, ou 500 000 \$ s'il choisissait un Gulfstream pour chaque vol. C'était de loin inférieur au coût annuel d'entretien de différents modèles d'avions à réaction, et moins de 1 % du coût d'achat d'un Gulfstream flambant neuf. Même de la scène, j'ai vu son regard s'allumer et son esprit travailler. Et je lui ai demandé :

« Ensuite, qu'achèteriez-vous avec un milliard de dollars ?

— Une île privée ! »

Cela, je pouvais le comprendre. Je possède ma propre petite île paradisiaque dans la République des Fidji. Très tôt dans la vie, j'ai eu ce rêve fou de trouver un lieu où m'évader avec ma famille et mes amis, et où vivre. Au début de la vingtaine, j'avais déjà visité des îles partout dans le monde, à la recherche de mon Shangri-La¹. Je l'ai trouvé en arrivant aux Îles Fidji. Un lieu d'une beauté extraordinaire, où vivent des âmes magnifiques. Je n'avais pas les moyens de l'acheter au départ, mais j'ai acquis une petite auberge de jeunesse et 125 acres de terrain sur l'île. Je n'avais pas vraiment l'argent nécessaire et, de prime abord, ce n'était probablement pas le meilleur investissement possible. Mais cela faisait partie de ma liste de vœux – j'y

1. Lieu imaginaire décrit par James Hilton dans son roman *Les Horizons perdus*, paru en 1933.

reviendrai dans cet ouvrage. Toujours est-il que je me suis débrouillé et je suis fier de dire qu'au fil des ans, j'ai acheté d'autres parcelles de terrain et converti le tout en une réserve écologique qui couvre aujourd'hui 500 acres et près de 5 kilomètres en bordure de l'océan.

Au cours de la dernière décennie, mon Namale Resort and Spa a été coté meilleur centre de villégiature des Îles Fidji, et il fait partie des 10 meilleurs du Pacifique Sud. Mais à quelle fréquence est-ce que je me rends dans ce paradis? Avec mon emploi du temps complètement fou, peut-être quatre à six semaines par année. Donc, mon rêve s'est réalisé : ce sont les autres qui y passent du bon temps!

J'ai dit à mon jeune ami : «Si vous voulez profiter de votre île, vous voudrez sans doute ne pas travailler dans l'industrie hôtelière. Et croyez-moi, vous n'y passerez que tout au plus quelques semaines par année.»

Nous nous sommes penchés sur les coûts et avons découvert qu'il pouvait acheter une île aux Bahamas pour environ 10 \$ – mais qu'il aurait à déboursier entre 30 et 40 millions de dollars pour y construire un petit centre de villégiature! Ou il pouvait louer pendant une semaine le centre de villégiature de mon ami Richard Branson sur Necker Island (îles Vierges Britanniques) et y inviter sa famille et tous ses amis pour moins de 350 000 \$, incluant une équipe de 50 employés pour s'occuper d'eux. S'il optait pour cette solution chaque année pendant une décennie, cela ne lui coûterait que 3,5 millions de dollars, au lieu de 30 à 40 millions, et il n'aurait pas à assurer l'entretien de la propriété.

Nous avons continué à examiner sa liste et devinez combien il lui faudrait d'argent pour connaître le mode de vie qu'il souhaite pendant le reste de sa vie? Lorsque nous avons additionné les coûts réels de ses rêves même les plus fous, pas uniquement de ses besoins, nous n'avons pas obtenu un grand total d'un milliard de dollars, ni de 500 millions, ni même de 50 millions de dollars. Non, *10 millions de dollars* suffiraient pour avoir *tout* ce dont il rêvait sans jamais devoir travailler pour se l'offrir – et ses rêves étaient énormes! La différence entre 10 millions de dollars et un milliard de dollars est astronomique. Ces chiffres existent dans des univers distincts.

Le problème, lorsqu'on parle de très gros chiffres, c'est que les gens ne comprennent pas leur vraie signification. Il y a une différence radicale entre un million, un milliard et un billion. Même le président Obama utilise les termes *millionnaire* et *milliardaire* dans un même souffle, comme s'ils étaient liés de quelque manière, mais ils ne le sont pas.

Permettez-moi de vous le prouver, par un petit test. Vous devrez réfléchir un peu et faire une première estimation. Cet exercice vous aidera à vous faire une idée juste de ce qui distingue le million du milliard, et du chiffre que le gouvernement utilise maintenant si souvent, le billion. De fait, à Washington, le billion est le nouveau milliard, comme on dit.

Voici ma première question : en combien de jours s'écoulent un million de secondes ? Pensez-y et donnez une réponse. Alors ?

La réponse est 12 jours ! Vous avez vu juste ? Ne vous sentez pas mal, la plupart des gens n'en ont aucune idée. Si vous avez bien répondu, félicitations. Nous allons maintenant placer la barre plus haut. Étant donné que vous savez maintenant ce qu'est un million (un million de secondes équivalent à 12 jours), en combien de temps s'écoule un milliard de secondes ? Allons, restez avec moi ; faites une estimation, dites un chiffre. La réponse est 32 ans ! Vous avez vu juste ? La plupart des gens sont très loin du compte.

Mais telle est la différence entre un millionnaire et un milliardaire : 12 jours ou 32 ans ! Comprenez-vous maintenant pourquoi je dis que ces chiffres existent dans des « univers distincts » ? On ne peut jamais dire « millionnaire » et « milliardaire » dans un même souffle et parler de la même chose.



Et pour clore le sujet : lorsque vous entendez dire que le gouvernement américain a une dette à la mi-juin 2014, de 59,4 billions de dollars, que représente

un billion ? Si un milliard de secondes représentent 32 ans, à quoi correspond un billion de secondes ? La réponse : près de 32 000 ans (31 689, pour être exact) ! Il y a 32 000 ans, les êtres humains ne portaient pas encore le nom d'êtres humains ! **Le but de cet exercice est de vous faire comprendre que nous nous faisons une vague idée des gros chiffres, et que si nous y regardons de plus près, un mode de vie extraordinaire coûte probablement moins cher que nous le croyons.**

Mais revenons à notre milliardaire en puissance. Comprenez-moi bien : un million de dollars est une grosse somme, mais elle est probablement à la portée de ce jeune entrepreneur. Qui sait ? Il finira peut-être par posséder un milliard de dollars – s'il invente le prochain Instagram. Mais s'il ne le fait pas ? **Il pourra quand même jouir de la vie extraordinaire dont il rêve pour 99 % moins d'argent que ce qu'il estimait.** Il n'aura pas à être milliardaire pour vivre ses rêves.

Je suis prêt à parier que lorsque vous aurez déterminé le coût réel de vos rêves, la somme nécessaire pour vivre comme vous l'entendez sera de loin inférieure à ce que vous croyiez ! **Et rappelez-vous toujours l'ultime vérité : la vie n'a pas trait à l'argent, mais à l'émotion.** Votre véritable but est d'avoir le mode de vie que vous souhaitez, non des biens matériels. À votre mort, ces biens reviendront de toute façon à quelqu'un d'autre. Ils ne vous appartiennent pas.

Je ne me fais aucune d'illusion : je chéris et apprécie « mon » centre de villégiature aux Îles Fidji, mais je sais pertinemment que je n'en suis que le gardien. Un jour, quelqu'un d'autre en sera le propriétaire. Mais j'aime savoir que j'en ai fait une destination où des gens de partout dans le monde se rendent pour vivre une expérience pleine de bonheur, de romance et d'aventure.

Cela fait partie de l'héritage que je laisserai – et me procure de la joie. Accumuler des biens matériels n'est pas le but. **L'argent lui-même n'est pas le but.** Notre valeur ne se mesure pas au contenu de notre compte bancaire, mais plutôt au contenu de notre âme. La voie de la richesse, les lieux où l'argent peut nous permettre d'aller, le temps, la liberté et les occasions que l'argent peut nous offrir : voilà ce que nous cherchons *réellement*.

« Vous pouvez tout avoir. Mais pas tout en même temps. »

— OPRAH WINFREY

Prenez maintenant un moment pour réfléchir à ce que vous voulez vraiment que l'argent vous apporte. Ce n'est pas tout le monde qui souhaite vivre comme Donald Trump ou Floyd «Money» Mayweather!

Rêvez-vous de faire le tour du monde, d'explorer des cités antiques ou de photographier des lions dans le parc national du Serengeti? Rêvez-vous d'avoir une maison sur la plage aux Bahamas ou un penthouse à New York? Rêvez-vous de créer votre propre entreprise – la prochaine Snapchat² – ou d'apporter une extraordinaire contribution à l'humanité, à l'instar de Charity: Water? Ou votre rêve est-il aussi simple que d'envoyer vos enfants au collège et d'avoir ensuite assez d'argent pour vous offrir une maison à la campagne avec un grand potager? Ou rêvez-vous seulement d'avoir l'esprit tranquille – sachant que vous n'aurez jamais ni dettes ni soucis?

Quels que soient vos rêves, je vais vous indiquer la voie qui vous permettra de les concrétiser. Et même si vous ne vous hissez pas jusqu'au sommet, vous pourrez réaliser les rêves qui vous tiennent le plus à cœur et célébrer vos victoires en cours de route. L'argent est un jeu d'émotions, et nous allons proposer des chiffres qui vous sembleront réalistes et qui vous feront dire: «Je suis certain d'y arriver! Je me fais la promesse de réussir!»

Comme avant tout voyage, vous devrez vous préparer – vous devrez faire le bilan de votre situation actuelle. Nous ferons ensemble quelques calculs simples. Si vous n'avez jamais pris le temps d'évaluer exactement ce que vous devrez faire pour atteindre vos buts financiers, sachez que vous n'êtes pas le seul. Souvent, un grand nombre d'individus qui ont gagné un million de dollars n'ont pas élaboré de plan pour maintenir leur mode de vie sans avoir à travailler au moins de temps en temps. Et comme nous l'avons déjà dit, plus de la *moitié* des Américains n'ont même pas tenté de calculer combien d'argent il leur faudra pour prendre leur retraite; et cela inclut 46 % de tous les planificateurs financiers!

Pourquoi ne connaissons-nous pas le portrait de nos finances? Après avoir écouté des centaines de milliers de personnes d'une centaine de pays différents, j'ai découvert que c'est avant tout parce qu'ils ont *peur de le connaître*.

C'est comme monter sur le pèse-personne. Vous savez que vous avez pris quelques kilos, mais vous ne voulez pas *savoir* combien. C'est une forme de déni; une façon de remettre tout changement à plus tard.

2. Application de partage de photos et de vidéos disponible sur plates-formes mobiles.

Les lutteurs amateurs et les boxeurs professionnels se pèsent chaque jour, et si leur poids est trop élevé, ils prennent immédiatement les mesures nécessaires pour corriger la situation. **Vous ne pouvez gérer votre santé si vous ne pouvez l'évaluer. Il en va de même pour vos finances.** Vous ne pourrez pas réaliser vos rêves financiers si vous ne connaissez pas le montant précis qu'il faudra.

Je veux vous aider à vous démarquer de la masse qui se cache la tête dans le sable lorsqu'il s'agit d'argent. Dans une minute, nous effectuerons quelques calculs rapides afin de déterminer votre situation actuelle et ce que vous devez accomplir. (Si les additions relèvent du défi pour vous, sachez qu'il y a une calculatrice sur votre téléphone ! Vous pouvez également vous servir de notre application. Vous aurez alors à répondre à quelques questions et le calcul sera automatique. Consultez www.tonyrobbins.com/masterthegame.)

Mais tout d'abord, penchons-nous sur ces cinq rêves financiers. Lorsque je parle de « sécurité financière », de « vitalité financière », d'« indépendance financière », de « liberté financière » et de « liberté financière absolue », cela signifie-t-il la même chose pour vous que pour moi ? Ces mots font-ils naître des émotions que vous ressentez différemment dans votre corps lorsque vous les prononcez à voix haute ?

Essayez. Qu'est-ce qui vous fait le plus vibrer : la sécurité ou la vitalité ? La vitalité ou l'indépendance ? L'indépendance ou la liberté ? Et qu'en est-il de l'absolue liberté ? Chacun de ces cinq rêves financiers est d'un cran plus ambitieux que le précédent, n'est-ce pas ? Les sommes nécessaires pour les concrétiser diffèrent également.

Il se peut que seulement deux ou trois de ces rêves vous interpellent. La sécurité financière peut à elle seule être transformatrice et procurer une grande liberté à certaines personnes. Donc, en créant cet exercice, j'ai associé ces rêves à des étapes qui jalonnent la route vers la liberté financière absolue. Ou, si vous vous rappelez la montagne dont je vous ai parlé : à des camps de base le long de la piste qui mène au sommet. Et rappelez-vous que ce n'est pas tout le monde qui veut ou a besoin de se rendre au sommet de l'Everest. Pour certains d'entre nous, la vitalité financière suffit au bonheur, et l'indépendance financière nous transporte au septième ciel ! Ces rêves ne sont pas tous des « impératifs » pour tout le monde.

Je vous invite à lire la description de ces cinq rêves et à en choisir trois. Ce seront vos **rêves à développer**. Vous aurez trois cibles : des objectifs à

court, à moyen et à long terme. Je préconise cette approche parce qu'on ne bâtit pas sur l'échec, mais sur la réussite.

Si vous ne progressez pas étape par étape, le but pourrait vous paraître trop éloigné, même inatteignable, et vous pourriez ne pas entreprendre l'ascension. L'objectif doit être suffisamment rapproché, afin que vous le sentiez à votre portée, dans un avenir relativement proche. C'est ce qui vous incitera à passer à l'action et à matérialiser cet objectif à court terme.

Rappelez-vous de proclamer vos victoires en cours de route. Pourquoi attendre l'indépendance financière pour faire la fête? Pourquoi ne pas savourer votre victoire à chaque étape? C'est ce qui vous encouragera, vous excitera et vous donnera de l'élan.

«Il faut autant d'énergie pour souhaiter une chose que pour la planifier.»

— ELEANOR ROOSEVELT

RÊVE N° 1 : LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

Qu'est-ce que la sécurité? Au lieu de vous le dire d'emblée, permettez-moi de vous poser une question: vous sentiriez-vous merveilleusement bien si vous n'aviez plus jamais à travailler pour payer ce qui suit?

1. Votre **prêt hypothécaire** – payé pour toujours, à vie. *Vous n'aurez plus jamais à travailler pour payer votre maison!*
2. Les **services publics** – payés pour toujours. Vous n'aurez plus à travailler pour payer votre facture de téléphone ou laisser les lumières allumées.
3. La **nourriture** – payée pour toujours.
4. Vos frais de **transport**.
5. Vos frais d'**assurances** – tous payés sans avoir à travailler, votre vie durant.

Je parie que vous auriez une qualité de vie plutôt satisfaisante, n'est-ce pas? Vous auriez l'esprit en paix, sachant que tout cela est payé.

Maintenant, une bonne nouvelle: vous rappelez-vous ce chiffre que vous avez noté plus tôt – la somme que vous estimez nécessaire pour accéder à la sécurité et à la liberté financières? Il n'est probablement pas aussi élevé que celui de notre jeune ami qui souhaite devenir milliardaire, mais vous le trouvez tout de même ambitieux, non? Eh bien, lorsque nous décortiquerons ce chiffre, vous serez sans doute surpris d'apprendre que la sécurité financière est beaucoup

plus accessible que vous ne le croyez. Ou si vous faites partie des rares individus qui ont sous-estimé la somme nécessaire, vous serez confronté à la réalité, et vous découvrirez votre besoin précis pour concrétiser vos rêves financiers.

Si vous n'avez pas déjà téléchargé notre application, faites-le maintenant. Ou inspirez-vous de la feuille de travail ci-après pour inscrire ce que vous payez pour ces cinq éléments sur une base mensuelle.

C'est très simple : à combien s'élève votre paiement hypothécaire ? (Si vous n'en êtes qu'à vos débuts et n'avez pas encore de propriété, inscrivez le montant du loyer. Ou vous pouvez faire une évaluation ou vérifier en ligne le coût de votre première maison.) Ensuite, combien les services publics vous coûtent-ils par mois ? Troisièmement, que déboursez-vous pour la nourriture ? Continuez, et si vous n'avez pas les chiffres exacts, estimez-les. Vous pourrez toujours apporter des corrections plus tard ; il s'agit de continuer sur votre lancée.

DÉPENSES ANNUELLES DU CONSOMMATEUR AMÉRICAIN MOYEN



Mettez par écrit des chiffres raisonnables. Ou consultez votre relevé bancaire ou votre compte en ligne. Si vous n'y avez pas accès pour le moment, je vous donne un exemple, de manière que vous conserviez votre élan.

Vous rappelez-vous mon amie Angela dont je vous ai parlé au premier chapitre? Elle a 48 ans et elle est célibataire. Elle tente de déterminer ce qu'il lui faudrait pour atteindre la sécurité financière. Elle a d'abord estimé la somme à 3 millions de dollars. A-t-elle raison? Ou se trompe-t-elle du tout au tout? Je lui ai donc demandé de faire cet exercice et de noter ses cinq dépenses de base mensuelles. Or ces chiffres sont pratiquement identiques à la moyenne nationale, comme vous pouvez le constater sur la liste suivante.

1. Loyer ou paiement hypothécaire :	_____ \$	par mois (moyenne d'Angela :	1 060 \$)
2. Nourriture, dépenses courantes :	_____ \$	par mois (moyenne d'Angela :	511 \$)
3. Gaz, électricité, eau, téléphone :	_____ \$	par mois (moyenne d'Angela :	289 \$)
4. Transport :	_____ \$	par mois (moyenne d'Angela :	729 \$)
5. Assurances :	_____ \$	par mois (moyenne d'Angela :	300 \$)
Total :	_____ \$	par mois (moyenne d'Angela :	2 889 \$)
Total des dépenses de base mensuelles : _____ \$ × 12 = _____ par année			
(Moyenne de ces dépenses aux États-Unis : 34 668 \$)			

Je lui ai ensuite demandé d'additionner ses dépenses mensuelles diverses et de multiplier le total par 12. Elle a ainsi obtenu le revenu annuel dont elle aura besoin pour couvrir ses dépenses pendant le reste de sa vie – sans travailler – et connaître la sécurité financière. Le chiffre de 34 000 \$ auquel elle est arrivée est pratiquement identique à la moyenne américaine.

Maintenant, comment fera Angela pour trouver 34 000 \$ par année sans travailler? Rappelez-vous qu'elle va fabriquer une machine à sous. Elle épargne systématiquement 10 % de son revenu. Elle place cet argent dans un plan 401(k) Roth, où il est investi dans des fonds indiciels à faible coût avec un taux de croissance annuel estimé à 6 %. (D'après Jack Bogle, c'est le taux de rendement qu'offriront les marchés au cours de la prochaine décennie.

Toutefois, le rendement moyen du marché boursier a été de 9,2 % au cours des 20 dernières années.) Nous avons entré ces chiffres dans le calculateur de richesse, comme vous le ferez au prochain chapitre, et Angela a découvert qu'au lieu des 3 millions de dollars qu'elle croyait nécessaires pour assurer sa sécurité financière, elle n'aurait qu'à accumuler 640 000 \$ dans son Fonds pour la liberté afin de disposer de 34 000 \$ par mois jusqu'à la fin de ses jours – moins d'un quart du montant qu'elle avait prévu !

Au début, elle a été abasourdie. Incrédule, elle m'a demandé : « C'est tout ce dont j'aurai besoin ? Mais il me faudra continuer à travailler, non ? » Je lui ai dit que oui, mais pas pour payer sa maison, sa nourriture, les services publics, le transport ou les soins de santé de base !

Soit dit en passant, ces cinq éléments représentent 65 % de la plupart des dépenses d'un ménage. Donc, Angela a maintenant un moyen de payer 65 % de ses frais généraux sans avoir à travailler.

Rappelez-vous que la plupart des gens veulent réaliser quelque chose de significatif. Rester inactif est pour le moins insensé. Nous voulons simplement ne pas être *obligés* de travailler ! Angela pourra donc travailler à temps partiel pour couvrir le reste de ses dépenses ou à temps plein pour se gâter un peu.

Je lui ai demandé comment elle se sentirait si toutes ses dépenses, de l'habitation au transport, étaient payées jusqu'à la fin de ses jours sans qu'elle doive travailler. « Merveilleusement bien », a-t-elle répondu. « Ce but est atteignable. Je sais qu'il est à ma portée. » J'ai ajouté : « Exactement. » Et j'ai pu lire de la certitude dans ses yeux, car elle avait maintenant une raison de passer à l'action.

J'ai précisé : « Il n'est pas nécessaire que ce soit votre but ultime, mais plutôt votre objectif à moyen terme. » Certains individus ne souhaitent que la sécurité financière, comme la personne d'âge mûr qui a subi un dur coup en 2008. L'individu jeune ou d'âge moyen atteindra facilement cet objectif – tant et aussi longtemps qu'il connaît la somme dont il aura besoin et qu'il franchit les sept étapes exposées dans cet ouvrage.

Si vous vous demandez combien de temps il vous faudra pour accéder à la sécurité financière, courage. Nul besoin d'effectuer ce calcul immédiatement. Nous y viendrons au prochain chapitre, *Quel est votre plan ?*, et si vous le souhaitez, notre application fera le calcul pour vous. Ensemble, nous élaborerons trois plans : un plan conservateur, un plan modéré et un plan audacieux. Et vous choisirez le plus approprié.

Vous rappelez-vous notre aspirant milliardaire? Le revenu annuel qui lui assurera la sécurité financière était de 79 000 \$. Un chiffre fort éloigné du milliard. Pour vous, cette somme sera peut-être inférieure ou supérieure. **Tout ce que vous devez connaître maintenant, c'est le revenu annuel dont vous aurez besoin pour jouir de la sécurité financière.** Si vous ne l'avez pas déjà fait, calculez ce montant avec notre application ou ici sur papier dès maintenant.

1. Loyer ou paiement hypothécaire : _____ \$ par mois
2. Nourriture, dépenses courantes : _____ \$ par mois
3. Gaz, électricité, eau, téléphone : _____ \$ par mois
4. Transport : _____ \$ par mois
5. Assurances : _____ \$ par mois
6. Total : _____ \$ par mois
7. Total des dépenses de base mensuelles : _____ $\times 12 =$ _____ par année

Sachez qu'on ne peut pas s'attaquer au prochain objectif sans parler de ce qui n'est qu'une simple nécessité, et non un rêve. Et presque tout le monde devrait être capable de se le constituer assez rapidement, sauf que peu de gens s'en donnent la peine : **un fonds d'urgence/de protection. Selon une étude réalisée en 2014 par l'université de Princeton et l'université de Chicago, 40 % des Américains se prétendent incapables de trouver 2 000 \$ s'ils en ont besoin.** Oups! C'est terrifiant!

Pourquoi devons-nous avoir une réserve de liquidités en cas d'urgence? Que se passerait-il si votre flux de revenus s'interrompait? Cela arrive à tout le monde un jour ou l'autre. Cette interruption peut être due à la maladie, à un problème dans votre entreprise, à un licenciement. Vous devez donc avoir assez d'argent pour voir venir pendant 3 à 12 mois. Mais, pour la plupart des gens, un trimestre est une période trop courte, alors qu'un an leur semble une éternité. Vous devriez peut-être commencer par vous constituer une réserve qui vous permettrait de survivre pendant quelques mois, et l'augmenter graduellement de manière qu'elle puisse couvrir vos dépenses pendant 6 à 12 mois.

Ne serait-il pas merveilleux de savoir qu'en cas de pépin, vous auriez un an pour vous remettre sur pied? Vous auriez un toit sur la tête, de la nourriture dans le garde-manger et vous pourriez payer vos factures.

Cependant, cet objectif ne correspond pas à un revenu viager. Mais après l'avoir atteint, vous serez en sécurité. Ces liquidités ne servent qu'à vous

protéger jusqu'à ce que vous ayez constitué un bas de laine qui subviendra à vos besoins chaque année pendant le reste de votre vie, sans avoir à travailler, peu important les circonstances.

De combien avez-vous besoin ? Eh bien, vous savez à combien s'élèvent vos frais généraux mensuels. Écrivez ce chiffre et mémorisez-le. Encore une fois, vous pouvez vous servir de notre application pour cet exercice et le chiffre sera mis en mémoire, toujours prêt à être consulté.

Mon amie Angela, qui met de côté 10 % de son salaire afin de fabriquer sa machine à sous, a commencé à décortiquer ses habitudes de consommation afin de trouver un moyen d'épargner davantage. Vous rappelez-vous comment elle a compris qu'il était plus économique d'acheter une voiture neuve que de continuer à faire réparer son vieux véhicule ?

Eh bien, elle a également trouvé un moyen de mettre de côté 8 % de plus de son revenu afin de se constituer un fonds d'urgence et de protection. Elle a atteint son objectif et elle dort beaucoup mieux ! Si vous ne l'avez pas déjà fait, il est crucial que vous vous constituiez un fonds d'urgence. (Je vous garantis que vous aurez d'excellentes idées pour y arriver après avoir lu les chapitres 3.3 et 3.4.) Gardez cette somme en espèces ou dans un endroit sûr comme un compte bancaire assuré par la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC).

Passons maintenant au prochain rêve. Après la sécurité financière, examinons :

RÊVE N° 2 : LA VITALITÉ FINANCIÈRE

Qu'est-ce que j'entends par vitalité ? Cet objectif est une borne sur la voie qui mène à l'indépendance et à la liberté financière. Vous n'y êtes pas encore tout à fait, mais la vitalité financière conjugue la sécurité et la possibilité de s'offrir quelques petits luxes sans avoir à travailler.

Combien dépensez-vous pour vos vêtements chaque mois ? 100 \$? 500 \$? 1 000 \$? Et pour vos loisirs (télévision par câble, cinéma, concerts) ? Et pour vos sorties au restaurant ? Allez-vous au Chili's Grill & Bar ou au Nobu ? Pour les restaurants et vos loisirs, dépensez-vous 200 \$ par mois ou plus de 2 000 \$? Et pour les petites gâteries et les petits luxes tels qu'un abonnement au gymnase, une séance de manucure ou de massage, une cotisation mensuelle au club de golf ? Est-ce 50 \$, 500 \$ ou plus de 1 000 \$?

Peu importe le chiffre, comment vous sentiriez-vous si la *moitié* de ces frais étaient déjà couverts **sans que vous ayez à travailler**, pour le reste de votre vie? C'est ce qui arrive lorsqu'on atteint le palier de la vitalité financière. Cela mérite d'être célébré, n'est pas?

Voici le calcul à effectuer :

1. La *moitié* de ce que vous dépensez pour vos vêtements : _____ \$ par mois
2. La *moitié* de ce que vous dépensez au restaurant et pour vos loisirs : _____ \$ par mois
3. La *moitié* de ce que vous dépensez en petites gâteries ou petits luxes : _____ \$ par mois
4. Total : _____ \$ par mois
5. Vous connaissez déjà le chiffre qui vous assure la sécurité financière (ligne n°6 de la page 211); inscrivez-le ici : _____ \$ par mois
6. Revenu mensuel total assurant la vitalité financière : _____ \$ par mois
7. Multipliez par 12 et vous obtiendrez le montant dont vous aurez besoin chaque année : _____ \$ × 12 = _____ \$
par année

Encore une fois, entrez ces données dans notre application et elle fera le calcul pour vous.

RÊVE N° 3 : L'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE

Sablez le champagne, car lorsque vous atteignez le palier de l'indépendance financière, vous n'avez plus à travailler pour jouir du même mode de vie qu'aujourd'hui! Les intérêts annuels produits par votre épargne et vos placements (votre Fonds pour la liberté) généreront le revenu nécessaire – pendant que vous dormez. Vous connaissez maintenant la véritable indépendance financière – *vous ne dépendez plus de votre salaire*. Ne serait-ce pas extraordinaire? Quelle tranquillité d'esprit cela apporterait-il à votre famille?

L'indépendance financière signifie que l'argent est maintenant votre esclave – vous n'êtes plus le sien. L'argent travaille pour vous; vous ne travaillez plus pour lui. Si vous n'aimez pas votre emploi, vous pouvez

maintenant le quitter. Ou vous pouvez continuer à travailler avec le sourire aux lèvres et le cœur en fête, car vous savez que vous travaillez parce que vous le *voulez*, pas parce que vous le *devez*.

Déterminons maintenant la somme dont vous aurez besoin pour conserver votre mode de vie actuel. Ce calcul est très simple car, malheureusement, quantité de personnes dépensent tout ce qu'elles gagnent ! Et parfois plus ! Si votre salaire annuel est de 100 000 \$ et que vous dépensez 100 000 \$ chaque année (incluant les impôts) uniquement pour maintenir votre train de vie, votre indépendance financière se chiffre à 100 000 \$. Si vous dépensez moins que ce que vous gagnez, félicitations ! Vous êtes alors l'exception à la règle. Donc, si vous ne dépensez que 80 000 \$ pour vivre et que vous gagnez 100 000 \$ par année, alors vous aurez besoin de 80 000 \$ pour connaître l'indépendance financière.

Quel chiffre correspond à votre indépendance financière ?
Ouvrez notre application ou inscrivez ce montant ici : _____ \$

Rappelez-vous que la clarté est le pouvoir. Lorsque votre cerveau connaît le chiffre réel qu'il vous faut atteindre, votre esprit conscient fait le travail nécessaire. Vous connaissez maintenant le revenu à obtenir pour jouir de la sécurité, de la vitalité et de l'indépendance financière. Voyons maintenant ce qui se produit lorsque vous visez plus haut.

« Osez vivre la vie dont vous avez toujours rêvé pour vous-même. »

— RALPH WALDO EMERSON

Permettez-moi de vous raconter l'histoire de Ron et Michelle, un couple que j'ai connu à l'un des séminaires que j'anime chaque année dans mon centre de villégiature aux Îles Fidji. Ils étaient dans la mi-trentaine et avaient deux jeunes enfants. Ils étaient les propriétaires d'une petite entreprise prospère au Colorado. Ron excellait dans la gestion de son entreprise, mais ni l'un ni l'autre ne se souciait des finances du ménage. (Ron a assisté à mon séminaire *Maîtrise des affaires* afin d'assurer la croissance de son entreprise de l'ordre de 30 à 130 %.)

Son comptable dressait chaque mois les états financiers personnels du couple, mais Ron et Michelle ne se donnaient jamais la peine d'y jeter un coup d'œil ! Il n'est pas étonnant qu'ils aient de la difficulté à imaginer la vie

qu'ils souhaitaient – et il s'est plus tard avéré qu'ils rêvaient de mener une vie marquée du sceau de la contribution.

Lorsque j'ai demandé à Ron quel était le prix de ses rêves, comme je l'avais fait avec le jeune aspirant milliardaire, il a répondu 20 millions de dollars. J'ai voulu lui prouver que cette somme pouvait être très inférieure tout en lui assurant une qualité de vie extraordinaire. J'ai donc examiné *en détail* les dépenses mensuelles du couple. (Gardez à l'esprit que, à titre de propriétaires d'une entreprise, Ron et Michelle ont un revenu annuel nettement supérieur à celui de l'Américain moyen.)

Nous avons commencé par la sécurité financière et voici les chiffres qu'il m'a fournis :

Paiement hypothécaire, résidence	
principale :	6 000 \$/mois
Services publics :	1 500 \$/mois
Transport :	1 200 \$/mois
Nourriture :	2 000 \$/mois
Assurances :	750 \$/mois
Total :	11 450 \$ × 12 = 137 400 \$/an

Donc, pour atteindre la sécurité financière, ils avaient besoin de seulement 137 400 \$ par année. C'était tout à fait à leur portée ! En passant, si Ron voulait savoir combien il devrait accumuler dans son bas de laine ou son Fonds pour la liberté, la majorité des planificateurs financiers lui dirait de multiplier son revenu annuel par 10, ou même par 15. Mais de nos jours, étant donné le faible rendement des placements sûrs, ce n'est pas réaliste. Rappelez-vous qu'en gravissant la montagne (phase d'accumulation), vous pouvez placer vos investissements dans un portefeuille audacieux dont le rendement varie entre 7 et 10 %. En redescendant la montagne (phase de décaissement), vous voudrez que vos placements se trouvent dans un environnement plus sûr et moins volatil, ce qui entraîne évidemment un taux de rendement moins élevé. Il serait donc peut-être plus sage d'envisager un rendement de 5 % pour demeurer conservateur. Dix fois votre revenu, cela suppose un rendement de 10 % ; 20 fois votre revenu, un rendement de 5 %.

Ron a compris que la sécurité financière était à sa portée – $20 \times 137\,400 \$ = 2\,748\,000 \$$ – une somme très inférieure à 20 millions de dollars.

En ce qui a trait à l'indépendance financière, le couple a estimé qu'il aurait besoin de 350 000 \$ par année pour maintenir son mode de vie actuel,

car il avait une résidence secondaire et beaucoup de joujoux. Michelle avait un faible pour la marque Louis Vuitton (maroquinerie de luxe). Donc, de façon conservatrice, le couple avait besoin d'une masse critique de 7 millions de dollars (350 000 \$ x 20) pour maintenir son train de vie sans avoir à travailler.

Ron a été étonné, puisque ce chiffre était *pratiquement inférieur de deux tiers* aux 20 millions de dollars qu'il croyait nécessaires! Et il atteindra son objectif beaucoup plus vite qu'il ne l'avait imaginé, car il aura **13 millions de dollars de moins** à épargner!

RÊVE N° 4 : LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

Une fois libéré de l'obligation de travailler pour le restant de vos jours, pourquoi ne pas améliorer votre style de vie? **La liberté financière, c'est être indépendant, c'est avoir tout ce que vous avez aujourd'hui, c'est vous offrir les deux ou trois petits luxes dont vous rêvez, sans avoir à travailler pour les payer.**

Pour atteindre ce palier, vous devez vous demander : *De quel revenu annuel ai-je besoin pour jouir du style de vie que je veux et mérite?* Que voulez-vous faire de cet argent? Voulez-vous être libre de voyager? Voulez-vous acheter une plus grande maison ou une résidence secondaire? Peut-être avez-vous toujours voulu posséder un bateau ou une voiture luxueuse? Ou souhaitez-vous apporter une plus grande contribution à votre collectivité ou à votre Église?

Revenons à Ron et Michelle. Ils jouissaient déjà du style de vie qu'ils voulaient avec 350 000 \$ par année. Je leur ai donc demandé ce qui, d'après eux, leur donnerait le sentiment d'être financièrement libres. Une plus grande maison? Un condo à Aspen? Un bateau?

Savez-vous ce qu'a répondu Ron? Il a dit qu'il se sentirait financièrement libre s'il pouvait donner 100 000 \$ par année à son Église – et peut-être acheter un petit bateau de pêche Bass et un condo à Steamboat Springs (Colorado) où sa famille pourrait aller en vacances de ski.

J'ai trouvé cette réponse géniale. Touché par son désir de contribuer à son Église, je me suis senti impatient de l'aider à concrétiser son rêve. J'ai souligné le fait que Ron gagnait 500 000 \$ par année et qu'il n'en dépensait que 350 000 – il pouvait déjà mettre de l'argent de côté pour son Église s'il

le voulait vraiment. Mais ne serait-ce pas extraordinaire si Michelle et lui pouvaient apporter cette contribution sans avoir à travailler? S'ils pouvaient le faire uniquement grâce au rendement de leurs investissements?

Après avoir additionné les coûts du bateau et du condo, ainsi que de leur contribution, il leur faudrait ajouter 165 000 \$ par année au chiffre fixé pour leur indépendance financière pour jouir de la liberté financière. Autrement dit, ils auraient besoin de 515 000 \$ par année ($\times 20$), ou de 10,2 millions de dollars dans leur appareil à sous. Or cette somme se traduit par un style de vie bien supérieur au leur aujourd'hui! C'est beaucoup d'argent, mais à peine plus de *la moitié* de ce que Ron avait cru nécessaire pour accéder à l'*indépendance financière*.

Le monde dont Ron et Michelle rêvaient était tout près – mais ils ne le savaient pas. Une fois que vous calculez le prix de vos rêves, il y a toujours moyen de les concrétiser plus vite et avec moins d'argent que vous l'anticipiez.

Que *vous* faudrait-il pour être financièrement libre?

Qu'aimeriez-vous ajouter? Une voiture de sport? Une résidence secondaire? Ou feriez-vous un don important, comme Ron et Michelle? Notez ces coûts supplémentaires et additionnez-les au total obtenu pour assurer votre indépendance financière. Vous connaîtrez le prix de votre liberté financière. Et si ce chiffre vous donne le vertige, patientez un peu. Vous apprendrez à l'approviser dans les chapitres qui suivent.

Voici comment Ron a calculé le prix de sa liberté financière :

1. Don mensuel à l'église :	8 333 \$
2. Bateau de pêche Bass de six mètres – 50 000 \$ à 5 % d'intérêt :	530 \$/mois
3. Condo de ski – 800 000 \$ à 4,5 % d'intérêt :	4 880 \$/mois
4. Revenu mensuel assurant son indépendance financière :	29 167 \$
5. Total du revenu mensuel assurant sa liberté financière :	42 910 \$
6. En multipliant par 12, il obtient la somme annuelle nécessaire pour jouir de la liberté financière :	$42\,910 \$ \times 12 = 514\,920 \$$

Quels sont vos chiffres?

1. Objet de luxe n° 1 : _____ \$ par mois
2. Objet de luxe n° 2 : _____ \$ par mois
3. Don mensuel : _____ \$ par mois
4. Revenu **mensuel** pour jouir de l'indépendance financière (le revenu annuel calculé divisé par 12) : _____ \$ par mois
5. Total du revenu mensuel assurant votre liberté financière : _____ \$ par mois
6. Multipliez ce total par 12, et vous obtiendrez la somme annuelle nécessaire pour jouir de la liberté financière : _____ \$ par mois



garyvarvel.com

RÊVE N° 5 : LA LIBERTÉ FINANCIÈRE ABSOLUE

Et maintenant, qu'en est-il de la liberté financière *absolue*? Comment vous sentiriez-vous si vous pouviez faire tout ce que vous voulez, quand vous le voulez? Comment vous sentiriez-vous si votre famille et vous n'aviez plus jamais rien à désirer? Si vous pouviez donner librement et

vivre à votre guise – ne vous en laissant imposer par personne –, sans jamais avoir à travailler?

L'argent que vous gagnez pendant que vous dormez (votre rendement de l'investissement) vous permettra de choisir le mode de vie qui vous plaît, sans limitations. Peut-être offrirez-vous à vos parents la maison de leurs rêves, ou mettrez-vous sur pied une fondation pour lutter contre la faim ou aider à nettoyer les océans. Imaginez ce que vous feriez.

J'ai demandé à Ron et à Michelle de me dire quel était le plus grand de leurs rêves. Que serait pour eux la liberté financière absolue? Encore une fois, j'ai été extrêmement touché lorsque Michelle m'a dit que son plus grand rêve était d'acheter un ranch et de le transformer en camp pastoral. Combien cela coûterait-il? Ron avait estimé le prix d'achat à 2 millions de dollars, et l'aménagement à un million.

J'ai senti l'excitation qui bouillonnait en eux lorsque nous avons passé ces chiffres en revue.

S'ils empruntaient l'argent nécessaire pour acheter ce ranch, ils auraient besoin d'environ 120 000 \$ par année pour honorer leur dette (3 millions de dollars à 4 % d'intérêt). Et ils en avaient déjà les moyens!

Quoi d'autre? Ron adorait l'aventure et les voyages, et son rêve ultime était de posséder son propre avion.

J'ai donc fait avec lui le même exercice qu'avec mon jeune ami aspirant milliardaire, et je l'ai convaincu que la location d'un jet lui apporterait les mêmes commodités et la même satisfaction, à une fraction du coût d'achat d'un Gulfstream ou d'un Cessna Citation.

Me suivez-vous? Il n'est pas nécessaire d'être le propriétaire de l'avion à réaction pour jouir du style de vie qui lui est associé. Il n'est pas nécessaire d'être le propriétaire d'une équipe sportive pour s'asseoir dans une loge. Nul besoin d'acheter l'équipe en entier pour jouir du statut et des privilèges d'un propriétaire. C'est ce qu'a fait mon ami Earvin « Magic » Johnson lorsqu'il faisait partie du groupe qui a acheté les Dodgers de Los Angeles, aux côtés de mon ami Peter Guber et de plusieurs associés de Guggenheim Baseball Management, qui a déboursé 2,15 milliards de dollars pour acquérir l'équipe et le stade. Je vous assure que Magic n'a pas injecté 2,15 milliards de dollars dans cette affaire – il en retire quand même joie, fierté, excitation, prestige et plaisir.

Cette réflexion peut vous permettre de créer la qualité de vie dont vous rêvez et que vous souhaitez offrir aux êtres qui vous sont chers. **En quoi les**

éternels rêveurs diffèrent-ils des gens qui vivent leurs rêves? Ils n'ont pas déterminé le prix réel de leurs rêves. Ou ce prix leur paraît si élevé qu'ils n'entreprennent jamais le voyage.

Cependant il n'y a pas un rêve que vous ne pourrez réaliser si vous êtes suffisamment engagé et créatif, et si vous êtes prêt à trouver un moyen d'ajouter, plus que quiconque, de la valeur à la vie des autres.

Comme vous pouvez le voir, cette catégorie est généralement associée au plaisir. Pendant mes séminaires, je ne fais cet exercice qu'avec les gens qui ont vraiment de grands rêves et qui veulent en connaître le prix. Je sais que la plupart des gens n'accéderont jamais à la liberté financière absolue, mais il y a du pouvoir dans le rêve et l'expression de nos désirs. Certains rêves démesurés peuvent vous exciter et vous pousser à vouloir gagner davantage d'argent, et aussi vous aider à atteindre vos buts plus rapidement.

Mais il y a une autre raison de faire cet exercice. Vous pouvez connaître la sécurité financière sans avoir à travailler, et ensuite, en travaillant à temps partiel dans un domaine que vous aimez, vous pouvez devenir financièrement indépendant. Ou il est possible de devenir financièrement indépendant grâce à un rendement de l'investissement et à un emploi à temps partiel, et de connaître la liberté financière grâce à ce salaire supplémentaire.

Alors, foncez! Dressez votre propre liste ou entrez ces données dans notre application. Osez exprimer vos désirs – on ne sait jamais ce qu'ils vous permettront de créer!

Voici comment Ron a calculé le prix de sa pleine liberté financière :

1. Ranch pour créer un camp pastoral – 3 millions de dollars à 4 % d'intérêt : 10 000 \$ par mois
2. Un avion Beechcraft Bonanza – 300 000 \$ à 5 % d'intérêt : 3 181 \$ par mois
3. Revenu mensuel pour jouir de la liberté financière : 42 910 \$
4. Total du revenu mensuel pour accéder à la pleine liberté financière : 56 091 \$
5. En multipliant ce total par 12, il obtient la somme annuelle dont il aura besoin pour jouir de la liberté financière absolue : 673 092 \$

Donc, pour un bateau de pêche de six mètres, un don de 100 000 \$ par année à leur congrégation, un condo de ski, un avion et la transformation d'un ranch en camp pastoral, en plus du style de vie dont Ron et Michelle jouissent déjà, ils auraient besoin de 673 092 \$ par année pour connaître la

liberté financière absolue. En multipliant ce montant par 20, on obtient une masse critique de 13,5 millions de dollars. C'est encore une fois un tiers de moins que ce que Ron avait cru nécessaire uniquement pour sa sécurité ou son indépendance financière!

Quels sont vos chiffres?

1. Objet de luxe n° 1 : _____ \$ par mois
2. Objet de luxe n° 2 : _____ \$ par mois
3. Objet de luxe n° 3 : _____ \$ par mois
4. Revenu **mensuel** pour jouir de la liberté financière :
(page 218): _____ \$ par mois
5. Total du revenu mensuel assurant la pleine
liberté financière : _____ \$ par mois
6. Multipliez ce total par 12, et vous obtiendrez
la somme dont vous aurez besoin chaque année
pour jouir de la liberté financière absolue : _____ \$ par année

«Il y a une seule chose qui puisse rendre un rêve impossible,
c'est la peur d'échouer.»

— PAULO COELHO

Que pensez-vous maintenant de tous ces chiffres que vous avez notés? J'espère que vous avez compris que le prix de vos rêves financiers peut être bien en deçà de vos espérances, et que vous avez choisi trois rêves, dont au moins un but à court terme et un à long terme. **Quels sont vos rêves à développer?** La plupart des gens considèrent comme indispensables la sécurité, la vitalité et l'indépendance. Ceux qui visent plus haut optent pour la sécurité, l'indépendance et la liberté. Si vous ne l'avez pas encore fait, sélectionnez trois rêves et mettez-les par écrit. Donnez-leur un caractère réel en les inscrivant dans notre application; nous vous enverrons des rappels pour vous aider à rester sur la bonne voie.

Si vous appartenez à la génération du baby-boom et avez subi les contrecoups de la crise de 2008, lequel de ces rêves estimez-vous absolument indispensable de concrétiser? La sécurité, n'est-ce pas? Voici la bonne nouvelle: il ne vous reste peut-être pas assez de temps pour transformer votre épargne et vos investissements en une masse critique, mais vous pouvez accéder sans mal à la sécurité financière, et je vais vous montrer comment.

Peut-être n'atteindrez-vous jamais le palier de l'indépendance financière, à moins d'en faire une « priorité ». Si vous êtes plus jeune, vous avez une longueur d'avance. Vous pourriez être capable de viser la liberté ou même l'absolue liberté financière, sans stress. Mais il est important de déterminer ce qui compte le plus pour vous et de connaître le prix de vos rêves. Pourquoi ? Parce que, dans quelques instants, vous passerez au chapitre suivant où vous pourrez calculer le nombre d'années qu'il vous faudra pour concrétiser ces rêves en vous basant sur le montant de votre épargne à un taux de rendement annuel moyen raisonnable. Et puis, nous dresserons un plan. C'est là que tout devient concret. Je vais vous guider tout au long des diverses étapes, et l'ensemble du processus sera automatisé. Il est absolument crucial que vous continuiez à aller de l'avant.

Je veux que vous éprouviez un sentiment de pouvoir et d'excitation à l'idée d'entreprendre ce voyage.

Je veux que vous sachiez que vous êtes le créateur de votre vie, pas un simple manager. Nous oublions parfois tout ce que nous avons accompli dans notre vie. Peu m'importe qui vous êtes, je sais qu'il y a actuellement des aspects de votre vie qui appartenaient autrefois au domaine du rêve, ou qui vous semblaient relever de l'impossible. C'était peut-être un emploi ou une promotion que vous souhaitiez et qui vous semblait inaccessible, ou une voiture qui vous obsédait, ou un lieu que vous aviez toujours eu envie de visiter.

Peut-être même y vivez-vous maintenant. Peut-être y a-t-il quelqu'un dans votre vie, que vous n'auriez jamais cru pouvoir fréquenter et à qui vous êtes marié. Au lieu de rêver encore aujourd'hui, vous demandant si cette personne ferait un jour l'amour avec vous, peut-être est-elle à vos côtés maintenant. Si c'est le cas, embrassez-la immédiatement et rappelez-vous que vous avez fait une réalité de cette relation qui vous semblait naguère impossible.

Y a-t-il quelque chose dans votre vie aujourd'hui qui n'était autrefois qu'un rêve ? Y a-t-il un désir qui, à une certaine époque, vous semblait difficile ou impossible à satisfaire – et qui est maintenant une réalité dans votre vie ? Pour ne jamais oublier que vous êtes le créateur de votre vie, pas uniquement le gestionnaire des circonstances, vous devez d'abord renouer avec ce que vous avez accompli consciemment. Et sachez que votre liste ne doit pas se limiter aux grandes réalisations. Parfois, les petites choses qu'on croit difficiles ou impossibles, une fois conquises ou réalisées, nous offrent

des leçons essentielles sur la façon d'accomplir de grandes choses. Aussi, il se peut que vous possédiez des biens ou bienfaits qu'il vous apparaissait autrefois difficile voire impossible d'obtenir, mais que vous les teniez pour acquis maintenant qu'ils font partie de votre vie. La loi de la familiarité stipule que si nous côtoyons assez longtemps quelque chose (ou quelqu'un), nous avons tendance à tenir cette chose ou cette personne pour acquise. Prenez conscience de vos accomplissements et dressez-en la liste maintenant.

Ensuite, vous devez passer en revue chaque étape que vous avez franchie pour transformer ce rêve en réalité. Prenez-en le temps dès maintenant. Choisissez l'une de vos réalisations. Quels sont certains des premiers gestes que vous avez posés ? Notez-les.

J'ai demandé à des dizaines de milliers de personnes de décrire la façon dont elles avaient fait entrer dans leur vie des choses qui leur semblaient de prime abord impossibles. Comment ont-elles réussi ? Comment avez-vous réussi ? Il y a un processus que nous empruntons tous et qui comprend trois étapes.

Étape 1. Exprimez vos désirs et concentrez-vous sur eux avec une acuité particulière. Quelque chose se produit en vous : ou vous êtes inspiré ou tellement excité que votre désir prend littéralement vie – il vous obsède – et vous vous concentrez sur lui avec une formidable intensité ! Votre imagination déborde. Ou vous frappez un mur, vous arrivez à un seuil critique et vous vous dites en votre for intérieur que vous ne vous contenterez plus jamais de la vie telle qu'elle a été jusque-là. Vous prenez la décision de ne jamais revenir en arrière et vous vous concentrez farouchement sur la nouvelle vie ou l'objet de vos désirs. Il peut s'agir d'un nouvel emploi, d'une nouvelle relation, d'un nouveau style de vie. Vous exprimez haut et fort cet ardent désir – et l'énergie afflue là où se dirigent vos efforts.

Cela vous est-il déjà arrivé ? Vous avez acheté une nouvelle tenue ou une nouvelle voiture, et soudain vous voyez la même tenue ou voiture partout où vous allez ? Pourquoi ? Parce qu'une partie de votre subconscient, appelée le système réticulé activateur (SRA), sait que cette chose est maintenant importante pour vous et réagit à tout ce qui y est relié. Ces voitures et ces tenues ont toujours été présentes autour de vous, mais vous les remarquez maintenant parce que votre subconscient vous en fait prendre conscience.

C'est ce qui arrivera pendant que vous lisez ce livre. Vous commencerez à prendre conscience des frais que facturent les sociétés de fonds communs

de placement et vous entendrez parler de répartition de l'actif. Vous commencerez à prêter attention à des choses dont vous n'aviez encore jamais entendu parler – *les transactions à haute fréquence ! la moyenne d'achat !* – et elles deviendront concrètes parce que votre cerveau sait qu'elles sont importantes. Tout ce qui est important, auquel on prête une grande attention, attire un flux d'énergie. Une fois animé de cet ardent désir et de cette énergie, vous passez à l'étape 2.

Étape 2. Posez des gestes concrets et efficaces. Si vous avez clairement exprimé votre désir qui vous obsède, vous ferez naturellement ce qu'il faut pour le transposer dans la réalité. Il n'y a pas de limites à l'énergie et à la souplesse dont vous ferez preuve dans votre quête. Au fond de votre cœur, vous savez que les gestes concrets sont une panacée. Si vous êtes prêt à y mettre les efforts nécessaires, vous réussirez. Vous l'avez déjà fait, non ? Peut-être vous est-il déjà arrivé d'avoir l'envie folle de voir la fille que vous aimiez. Vous avez alors emprunté une voiture et conduit toute la nuit malgré une tempête de neige pour aller lui rendre visite au collège. Peut-être avez-vous remué ciel et terre pour envoyer votre enfant dans la meilleure école afin de mieux répondre à ses besoins. Si c'est « indispensable », pas seulement « souhaitable », vous trouverez un moyen d'arriver à vos fins.

Je me dois toutefois d'ajouter une mise en garde : il doit y avoir une exécution efficace pour appuyer tous ces efforts. Imaginez que vous preniez la route sans carte routière, en pleine tempête, et que vous aboutissiez dans la mauvaise ville. Imaginez que vous fassiez des efforts pour épargner pour ensuite investir votre argent dans un plan 401(k) assorti de frais élevés et qui ne privilégie que des fonds communs de placement au piètre rendement. Vous n'iriez nulle part. Imaginez que vous investissiez tout votre argent dans les actions d'une seule entreprise et que le marché chute de 40 % en une seule journée.

Donc, si vous êtes prêt à faire ce qu'il faut, vous devez tout de même exécuter votre plan avec soin, et adapter votre approche au fur et à mesure. Les efforts jumelés à une exécution efficace donnent des résultats magiques. Ce livre est votre carte routière, le plan qui vous permettra d'atteindre vos buts financiers. En posant systématiquement des gestes concrets et efficaces, et en adaptant votre approche de manière à contourner les obstacles et à essayer de la nouveauté, vous vous rapprocherez de votre rêve. Finalement,

il y a un dernier et extraordinaire élément qui joue un rôle important dans la concrétisation de ce rêve.

Étape 3. La grâce ! Certains d'entre nous parlent de chance, de coïncidence, de destin ou de la main de Dieu. Moi, je parle de grâce : le fait de reconnaître qu'il existe plus grand que nous en ce bas monde et que, peut-être, un pouvoir suprême nous donne le privilège de la vie, qui nous inspire et nous guide lorsque nous lui ouvrons notre esprit.

Il est stupéfiant de constater comment, lorsqu'on a franchi les deux premières étapes, Dieu ou l'univers ou la grâce (appelez cela comme vous voulez) tend à se manifester et à nous appuyer. Tout coule de source lorsque vous faites d'abord votre part.

Nous avons tous eu droit à un hasard heureux. Il se produit un défi à toute explication, que nous qualifions de coïncidence. Nous ratons un train et rencontrons la personne que nous épouserons. Nous remplaçons un ami au travail et cela nous mène à l'emploi de nos rêves. Nous n'avions rien prévu, rien fait en ce sens – mais cela s'est produit. Pour moi, c'est la manifestation de la grâce. Et plus vous serez reconnaissant envers la grâce qui se trouve déjà dans votre vie, plus vous récolterez les fruits de ce que vous avez créé.

Cela m'est arrivé souvent au cours de ma vie, et je sais que c'est réel. Je sais également que la gratitude apporte la grâce, et que lorsqu'on est reconnaissant, il n'y a pas de colère. Lorsqu'on est reconnaissant, il n'y a pas de peur.

Êtes-vous prêt à devenir le créateur de votre vie, au lieu du gestionnaire des circonstances ? Savez-vous vraiment ce pour quoi vous investissez ? Un revenu viager ! Vos rêves font-ils maintenant partie intégrante de votre être, des réalisations « indispensables » sur lesquelles votre subconscient se concentre jour et nuit ? Alors, il est temps de tourner la page et de faire ce que tant d'autres négligent.

Il est temps d'élaborer un plan...

CHAPITRE 3.2

QUEL EST VOTRE PLAN?

« Quand on ne sait pas où l'on va, tous les chemins ne mènent nulle part. »

— HENRY KISSINGER

Félicitations, vous avez parcouru un bon bout de chemin ! Vous avez fait trois grands pas vers la liberté financière. Vous avez pris la décision financière la plus importante de votre vie. Vous êtes devenu un investisseur en vous engageant à transférer automatiquement un pourcentage de votre revenu dans votre Fonds pour la liberté, ou encore en augmentant cette contribution, et vous avez commencé à fabriquer la machine automatique qui vous rendra financièrement libre. Vous avez également appris à vous protéger des plus gros mensonges conçus pour vous séparer de votre argent. Finalement, vous avez déterminé le prix de vos rêves : vous savez de quel revenu vous aurez besoin pour jouir de la sécurité et de l'indépendance financières.

Maintenant, vous allez utiliser vos nouvelles connaissances en matière de capitalisation et vous allez **mettre en œuvre les principes du pouvoir de l'argent. Nous allons travailler ensemble et élaborer un plan parfaitement réalisable et à votre portée, peu importe le rêve financier que vous cherchez à concrétiser : sécurité, vitalité ou indépendance.**

Un dernier mot avant de commencer. Si vous êtes comme la majorité des gens, vous détestez parler d'argent. Mais voilà, il n'y a que vous et moi ici. Personne d'autre ne verra ces chiffres, sauf si vous décidez de les divulguer. Il est primordial d'être honnête avec vous-même. Vous devez donner des chiffres précis. Vous ne devez pas déformer la vérité. Vous ne devez pas faire paraître votre situation plus reluisante. Et, dans le même esprit, vous ne devez pas vous contenter d'un plan trop conservateur parce que vous avez peur d'échouer. Soyez franc et engagez-vous à évaluer sincèrement votre situation actuelle. C'est ainsi que vous obtiendrez un plan *vraiment* efficace.

VOUS POUVEZ JOUER SEULEMENT VOTRE MAIN

Récemment, l'un de mes amis a organisé une réunion avec ses amis d'enfance près de chez moi, à Palm Beach. Ils fêtaient tous leur 50^e anniversaire. Ils étaient allés à la maternelle ensemble et avaient été voisins pendant toutes leurs études secondaires dans un lotissement Levitt & Sons de Long Island, dans l'État de New York. Le père de chacun était un professionnel ou le propriétaire de sa propre entreprise, et la mère de chacun, femme au foyer. Les revenus de chaque ménage s'équivalaient. Mais ce qui m'a surtout frappé chez ces amis d'enfance, c'est leur profil démographique. Pendant leur enfance, leur vie était similaire, mais après leurs études supérieures, ces jeunes hommes ont pris des directions différentes :

L'un a trouvé un emploi dans une grande institution financière de Wall Street.

L'un est devenu photographe et a ouvert un atelier à Manhattan.

L'un est devenu promoteur immobilier dans les États du centre littoral de l'Atlantique.

L'un a créé une entreprise et importe des vins fins et des bières artisanales.

L'un a un diplôme d'ingénieur et travaille dans la fonction publique dans le sud de la Floride.

Une fois réunis, ils ont comparé leur parcours. Malgré l'écart entre leurs revenus et leurs comptes bancaires respectifs, ils étaient tous heureux – pas précisément de la même manière, bien sûr, mais heureux quand même. Leurs besoins étaient satisfaits. Et ils avaient aussi réalisé grand nombre de leurs espoirs et de leurs rêves.

Mon ami a présenté à ses copains les concepts d'une première ébauche de ce livre. Après quelques bières, la conversation a bifurqué sur l'argent, et ils se sont réciproquement posé la question à laquelle vous avez répondu au chapitre précédent : combien d'argent leur faudrait-il pour accéder à la sécurité financière ou financer leur retraite ? Le type de Wall Street estimait devoir épargner 20 millions de dollars pour maintenir son train de vie actuel sans avoir à travailler. Le photographe de Manhattan croyait que 10 millions de dollars feraient l'affaire. Le promoteur immobilier a dit pouvoir se satisfaire de 5 millions de dollars, étant donné que ses enfants avaient terminé leurs études. Le marchand de vin venait de se remarier, et même si un nouveau bébé allait naître, il comptait sur un bas de laine de 2 millions de dollars. Et le fonctionnaire, celui qui avait appris à vivre selon ses moyens et qui

s'attendait à toucher une pension de l'État et des prestations sociales jusqu'à la fin de ses jours, croyait qu'il pourrait vivre de ce revenu sans s'inquiéter.

Lequel de ces amis était le plus près d'atteindre son but? Lequel avait misé juste et élaboré le bon plan pour arriver à ses fins? C'est une question piège, bien sûr. La réponse n'a rien à voir avec l'argent. On ne «gagne» pas la course de la vie en accumulant plus d'argent ou plus de biens matériels que le voisin. Et on ne gagne pas en prenant les devants et en se dirigeant, peinard, vers la ligne d'arrivée.

Comment gagnerez-vous? Vous gagnerez en vivant selon vos propres conditions – aussi pleinement que possible, aussi longtemps que possible.

Vous devez élaborer un plan qui réponde à vos besoins, qui travaille pour vous et dont vous ne dérogez pas. C'est le secret du succès, purement et simplement. Si vous vous en écarterez et tentez constamment de rivaliser avec la perception qu'ont les autres du succès ou de l'indépendance financière, vous vous laisserez distancer et cela sera une source de frustration. Si vous cherchez à atteindre le but d'un autre, vous perdrez aussi. La fortune de votre voisin, la marque de sa voiture ou le lieu où il passe ses vacances n'ont aucune importance. Ce plan n'appartient qu'à vous, à vous seul.

«Le jour où l'on cesse de courir est le jour où l'on gagne la course.»

— BOB MARLEY

L'ILLUSION DE L'AVANTAGE

Avez-vous déjà regardé les compétitions d'athlétisme pendant les Jeux olympiques? Il est facile de regarder la piste avant que le pistolet de départ ne se fasse entendre et de se dire que le coureur positionné loin devant dans le couloir extérieur a un *énorme* avantage. Nous savons que chaque coureur a la même distance à parcourir, mais nos yeux nous jouent des tours. Ce pseudo-avantage s'appelle un décalage, et il sert à égaliser la distance sur une piste ovale. Pour un parcours de 400 mètres, il y a un écart d'environ six mètres entre chaque coureur.

Mais, bien entendu, tout le monde sait qu'il n'y a aucun avantage, physiquement parlant, à se trouver devant dans le couloir extérieur, ou derrière dans le couloir intérieur. Tous les coureurs doivent parcourir la même distance. Et pourtant, l'avantage *apparent* peut représenter un atout d'ordre psychologique. Le coureur qui est devant croit-il avoir l'avantage?

Cela renforce-t-il sa confiance en soi, ou cela lui enlève-t-il une infime fraction de son ardeur ? Et le coureur qui se trouve dans le couloir intérieur, derrière, a-t-il le sentiment qu'on le donne perdant – et court-il ensuite un peu plus vite pour compenser ?

Revenons à nos amis et examinons leur situation avec impartialité. On peut avoir l'impression que le fonctionnaire se trouve loin derrière, et il peut *sembler* que le courtier de Wall Street s'est positionné pour terminer la course en trombe, mais c'est une illusion, et non la réalité. Personne n'est en tête.

Il n'y a pas de *première place* ni de *dernière place* ici. La vie n'est pas une compétition. Les gens utilisent souvent l'argent et l'acquisition de *biens matériels* pour mesurer leur statut : qui a la plus belle maison, la voiture de luxe, un chalet dans les Hamptons. Mais en vérité, on ne peut pas prédire combien de temps nous vivrons, ni notre état de santé au fil du vieillissement. La réalité, c'est que **notre point de départ n'a pas d'importance. C'est l'arrivée qui compte.** Il semblait que ces amis d'enfance allaient tous dans la bonne direction – *chacun à sa façon, à son rythme. C'est l'une des raisons pour lesquelles ils étaient satisfaits de leur vie.* Avec un peu de discipline et de prévoyance, ils avaient tous une chance de gagner la course dont ils avaient pris le départ ensemble, dès la maternelle.

La même chose peut vous arriver. Où vous vous situez par rapport à vos amis, les membres de votre famille, vos collègues ou vos clients n'a pas d'importance. Ce qui compte, c'est votre cheminement personnel. Il est tentant de se comparer aux autres et de se convaincre que nous avons une longueur d'avance, un net avantage, ou bien de se résigner et de rester dans le peloton de queue. Mais là n'est pas la question. **La course de la vie est un marathon, et non un sprint.** Il suffit de vous concentrer sur la route devant vous. Regardez au loin. Trouvez votre propre rythme. Continuez d'avancer. Ensuite, élaborer ce plan.

« La seule personne à laquelle tu dois te comparer pour être meilleur est celle que tu étais hier. »

— ANONYME

VOTRE PLAN

Maintenant que vous savez que vous êtes votre unique compétiteur, il est temps d'élaborer un plan et de créer un canevas financier. C'est simple : il suffit de répondre à six questions de notre application. En utilisant ce

calculateur de richesse, vous obtiendrez une première version de votre plan en quelques secondes. Si vous n'avez pas déjà téléchargé cette application, voici le lien : www.tonyrobbins.com/masterthegame.

Les six questions portent sur deux aspects de votre vie financière : votre situation actuelle et vos objectifs à long terme. Vous pouvez consulter vos dossiers, ou donner des chiffres approximatifs. Vous devrez peut-être faire quelques recherches, mais la majeure partie de ces données devraient être à portée de la main – et, si vous ne pouvez pas les fournir dès maintenant, faites une estimation pour commencer et poursuivez sur votre lancée.

Avec ces chiffres, l'application élaborera un plan personnalisé basé sur des variables que *vous* déterminez : le revenu que vous prévoyez générer, le montant que vous avez décidé d'épargner, et le taux de rendement que vous entendez toucher sur vos investissements. Vous pouvez vous montrer conservateur ou audacieux avec cette estimation – ou trouver un juste milieu. Et voici ce qui est merveilleux : une fois que vous aurez fourni ces chiffres, l'application fera tout le travail pour vous. Vous obtiendrez un véritable canevas financier, un plan à suivre.

CHOISISSEZ VOTRE PROPRE AVENTURE

Le calculateur de richesse contenu dans l'application que vous venez de télécharger est un outil que j'utilise depuis plus de trois décennies pendant mes ateliers et mes séminaires. Il est simple et souple, et il a aidé des millions de personnes à créer des plans financiers efficaces. Il s'appuie sur une série d'hypothèses conservatrices, mais vous pouvez très bien les modifier si vous le voulez.

Vous pouvez les rendre encore plus conservatrices ou plus ambitieuses. Vous avez le contrôle ; inscrivez donc des chiffres qui correspondent à votre style de vie, à votre situation actuelle et à vos rêves.

Si le tableau qu'on vous propose ne vous plaît pas, vous pouvez jongler avec les chiffres et choisir une voie différente pour accéder à la liberté financière. Dans cette section, nous travaillerons ensemble pour déterminer des étapes particulières de manière à accélérer la cadence et à garantir votre réussite. Ce premier plan correspond à votre premier tour de piste. Nous allons l'améliorer de façon significative dans les pages qui suivent...

Avant de commencer, voici quelques éléments à retenir :

L'un des principaux facteurs à considérer sera votre taux d'imposition, car il varie d'un individu à l'autre. Ce livre sera lu dans le monde entier ; nous avons donc simplifié les choses. Où que vous viviez, vous apprendrez à utiliser les outils qui, dans votre pays, offrent la meilleure efficacité fiscale. Dans la mesure du possible, vous voudrez utiliser des comptes fiscalisés afin de générer un taux de rendement net plus élevé.

Le calculateur vous proposera ensuite trois scénarios, chaque plan offrant un taux de rendement annuel différent : 4 %, 5,5 % et 7 %. Un plan conservateur, un plan modéré et un plan audacieux. Il s'agit de taux de rendement après impôt. Certaines personnes pourraient les trouver trop conservateurs, ou trop ambitieux ; mais encore une fois, vous pouvez apporter les ajustements que vous souhaitez.

Comment en sommes-nous arrivés à ces chiffres ? En haut de l'échelle, si l'on se fie aux normes établies par l'organisation de Charles Schwab, un rendement ambitieux est de 10 %. Sur notre application, il est de 7 %. Pourquoi cette différence de trois points ? Schwab a démontré que, de 1972 à 2012, le marché a offert un taux de rendement moyen de 10 %. Mais notre calculateur tient compte d'un taux d'imposition de 30 %, ce qui ramène le taux de rendement à un peu moins de 7 %.

Aux États-Unis, le taux d'imposition sur les investissements à long terme n'est que de 20 %, au lieu de 30 % – notre application est donc audacieuse sur le plan fiscal.

De plus, si vous investissez dans un instrument de placement à imposition différée tel un plan 401(k), un compte individuel d'épargne-retraite ou une rente, vous reportez le paiement de l'impôt. Donc, si vous touchez un rendement de 10 % (comme dans l'exemple de Schwab), vous continuerez à capitaliser à 10 % – sans prélèvement d'impôt tant que vous n'effectuerez pas de retrait.

Nous utilisons des taux de rendement plus bas de 4 %, 5,5 % et 7 % qui pourront exercer un effet tampon en cas d'erreurs ou de rendement futur inférieur à vos prévisions¹.

1. Au moment de la rédaction de cet ouvrage, les taux d'intérêt étaient stables depuis une longue période. Cependant, l'application sera mise à jour s'ils augmentent. Vous êtes également libre d'inscrire le taux de rendement qui convient le mieux à votre situation et à des objectifs de rendement réalistes.

Au bas de l'échelle, du côté conservateur, on constate que Vanguard offre un taux de rendement de 4 % après impôt. Mais nous voyons les choses d'un autre angle. La plupart des Américains qui ont de l'argent investissent dans un plan 401(k), un compte individuel d'épargne-retraite ou un plan 401(k) Roth. Quelle est la meilleure option? Nous recommandons le plan Roth (ou son équivalent dans votre pays), à moins que vous ne soyez absolument certain de payer moins d'impôt à l'avenir. (Chanceux!)

Partout dans le monde, notamment aux États-Unis, les gouvernements ont dépensé de l'argent qu'ils n'avaient pas. Comment vont-ils le rembourser? En augmentant les impôts. Donc, bien que personne ne sache avec certitude si les impôts vont augmenter ou diminuer, je parie qu'il y aura une hausse. Dans un plan Roth, le rendement de votre investissement vous appartient à 100 %; donc s'il est de 7 %, vous les gardez – et le fisc ne pourra jamais mettre la main sur la croissance de vos placements. Et si vous touchez un rendement de 10 %, il est tout à vous.

C'est pour cela que nous avons conçu ainsi notre calculateur de richesse. Il permet de penser au rendement net (après impôt). Vous élaborez votre plan avec ce que vous estimez le plus pertinent.

Ce calculateur de richesse vous fera comprendre rapidement l'impact de différentes options sur le temps qu'il vous faudra pour accéder à la sécurité, la vitalité ou l'indépendance financière. Une fois que vous aurez préparé un plan qui vous plaît, vous pourrez le peaufiner.

Stronghold (www.StrongholdFinancial.com) offre une plateforme technologique qui permet de lier tous vos comptes d'investissement. Elle vous donnera une rétroaction immédiate sur les taux de rendement qu'ont offert vos placements dans le passé. (La majorité des gens n'en a aucune idée!) Vous saurez ainsi quelles ont été vos meilleures années, vos pires et celles où vous avez essuyé une perte. Vous saurez également à combien s'élèvent vos frais réels, et vous pourrez mesurer l'impact réel de ces frais sur votre épargne future. Si vous le voulez, consultez ce site après avoir complété votre plan de base dans notre application.

Bien entendu, avec cette application, vos données et votre plan sont entièrement sécurisés et demeurent accessibles où que vous soyez, sur quelque appareil que ce soit. Vous pouvez modifier le taux de rendement en tout temps, ainsi que le montant que vous prévoyez épargner, et en constater l'impact en un instant.

L'un des meilleurs moyens d'atteindre plus rapidement vos buts financiers – et aussi le moins douloureux que je connaisse – est de mettre en œuvre le système SMarT (Épargnez davantage demain). Ce système a aidé plus de 10 millions d'Américains à faire fructifier leur épargne d'une manière qu'ils ne croyaient pas possible. Vous rappelez-vous comment il fonctionne ? (*Voir chapitre 1.3.*) Vous vous engagez à transférer automatiquement un pourcentage de toute augmentation de salaire dans votre Fonds pour la liberté.

Par exemple, supposons que vous épargniez 10 % de votre revenu actuel et que vous déposiez cette somme dans votre Fonds pour la liberté : vous investissez, mais vous voulez trouver un moyen d'accélérer la cadence. En appliquant le système SMarT, la prochaine fois que vous obtiendrez une augmentation de salaire de 10 %, 3 % iront dans votre Fonds pour la liberté et les 7 % restants vous permettront d'améliorer votre qualité de vie.

Faites ceci à trois reprises au cours de la prochaine décennie, et vous épargnerez jusqu'à 19 % de votre salaire – presque le double de ce que vous mettez de côté actuellement – et vous n'aurez pas le sentiment de perdre quoi que ce soit, car tout est basé sur un revenu additionnel éventuel. Cela fera une grande différence dans la rapidité de concrétisation de vos rêves financiers.

Pour profiter de ce système, cliquez sur l'option Save More Tomorrow de notre application.

Une dernière remarque : j'ai retiré la valeur de votre maison de l'équation. Maintenant, attendez une minute avant de hurler. Oui, je sais, pour un grand nombre d'entre vous, il s'agit de votre plus gros investissement. Si vous voulez tout de même l'inscrire, faites-le, mais je l'ai retirée de manière que vous ayez un autre coussin conservateur. Pourquoi ? Parce que vous aurez toujours besoin d'une maison où vivre.

Je ne veux pas que vous fassiez un calcul et élaboriez un plan qui *repose* sur la valeur de votre maison pour générer un revenu. Il se peut que vous vendiez votre maison dans 10 ans et que vous réalisiez ainsi un important profit. Ou il se peut que vous y passiez le reste de vos jours, ou encore que vous déménagiez dans une maison plus petite parce que vous aurez besoin d'argent pour faire face à une dépense imprévue. Peu importe ce qui arrive, votre plan est conçu pour vous maintenir à flot quelles que soient vos conditions de vie.

Pourquoi tous ces tampons ont-ils été insérés dans le système ? Parce que je veux que ces chiffres soient réels pour vous – pas seulement *en ce moment*, mais au

fil du temps. Je veux qu'ils résistent aux aléas de la vie qui pourraient vous freiner. Je veux amortir le choc au cas où vous déviiez de votre voie. Mais je veux aussi que vous dépassiez vos attentes. Et plus que tout, je veux que vous sachiez avec une certitude absolue que les projections que nous ferons ensemble sont tout à fait à votre portée.

Vous êtes prêt à plonger ? Ouvrez votre application !

« Lorsque j'imagine l'avenir, il est si lumineux qu'il m'aveugle. »

— OPRAH WINFREY

ROULEMENTS DE TAMBOUR, S'IL VOUS PLAÎT...

Je sais que vous avez envie de plonger dès maintenant, de cliquer sur la touche « Enter » et de vous asseoir pendant que l'application vous expose le déroulement du reste de votre vie. Mais ce n'est pas la question. La véritable valeur de cette prochaine étape consiste à vous faire découvrir ce qui s'offre à vous : ce qui est réaliste, ce qui est possible, les rêves et les combats qui en valent la peine. Elle vous permet de tester divers résultats et de jouer avec certaines variables si vous voulez créer un portrait différent ou simuler un autre résultat. Dans l'immédiat, cela vous donne un véritable plan à suivre – un canevas pour dessiner votre avenir financier.

Voyez-y votre entraîneur financier personnel. Il se base sur de « vrais » chiffres – votre épargne, votre revenu – et calcule leur valeur à venir fondée sur une série de résultats anticipés. Ne vous souciez pas de stratégies d'investissement *spécifiques* pour l'instant. Nous y reviendrons à la section 4, mais il est important d'avoir une petite idée de la fructification de votre argent une fois qu'il commence à travailler pour vous.

Rappelez-vous que **le but de cet exercice n'est pas de déterminer où et comment vous investirez votre argent. C'est plutôt une occasion de faire des prévisions – de regarder dans la boule de cristal des possibilités.** À quoi ressemblerait votre avenir si vos investissements généraient un rendement de 6 % ? Ou encore de 7 % ou plus ? Combien d'argent auriez-vous après 10 ans ? Après 20 ans ? Et si vous aviez le bonheur de décrocher le gros lot et trouviez le moyen de porter ces gains à 9 ou 10 % ?

Sachez qu'un seul des portefeuilles profilés dont vous prendrez connaissance au chapitre 5.1, *Invincible et insubmersible : La stratégie quatre saisons* a généré un taux de rendement moyen à peine inférieur à 10 % au

cours des 33 dernières années, et n'a essayé que quatre pertes (dont une de 0,03 %) ! Il y a donc de nombreuses possibilités, lorsqu'on est au courant des options que privilégient les meilleurs investisseurs du monde.

Donc, amusez-vous jusqu'à ce que vous trouviez un chiffre convenable – qui vous inspire pleine confiance. **Il suffit de consacrer quelques minutes de votre temps à cet exercice, et vous saurez ce que votre épargne vous rapportera grâce au pouvoir de la capitalisation, à divers taux de rendement.**

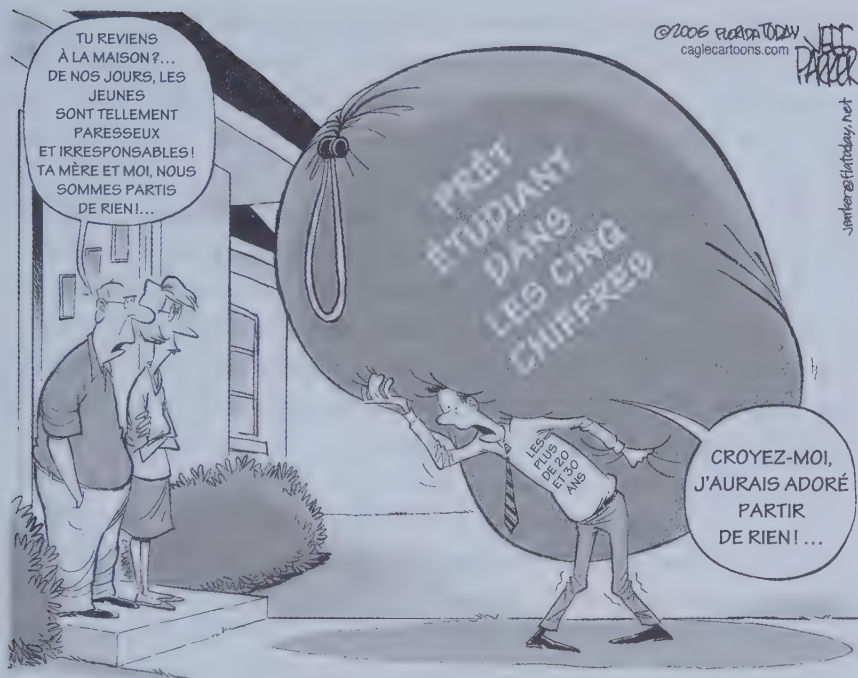
« Il n'y a que le premier pas qui coûte. »

— MARIE DE VICHY-CHAMROND

Félicitations. Vous avez élaboré votre premier plan. Êtes-vous enchanté par les résultats ? Préoccupé ? Frustré ? Ou galvanisé ? Au fil des ans, ayant travaillé avec d'innombrables individus partout dans le monde, j'ai remarqué leur tendance à s'inscrire dans l'une de ces trois catégories :

1. Il y a les jeunes endettés, qui se demandent comment ils parviendront un jour à la sécurité financière. Ô merveille ! Ils découvrent que c'est possible !
2. Il y a ceux qui croient qu'il leur faudra des décennies avant de trouver la sécurité financière. Ils sont étonnés – ou franchement estomaqués – d'apprendre qu'ils n'en sont qu'à un jet de pierre : 5, 7, 10 ans au maximum. En fait, certains en jouissent *déjà* sans le savoir.
3. Il les retardataires : ayant commencé à épargner tardivement, ils craignent de ne jamais pouvoir rattraper le temps perdu.

Je vous donne quelques exemples de gens avec qui j'ai travaillé qui appartiennent à chacune de ces catégories, afin de vous montrer comment leur plan s'est déroulé – comment ils ont accédé à la sécurité et à la vitalité financières ; et même à l'indépendance et à la liberté financières.



DES ADULTES QUI REMBOURSENT ENCORE LEUR PRÊT ÉTUDIANT

Prenons d'abord l'exemple d'un individu jeune et endetté. Comme un grand nombre d'enfants du millénaire, Marco a terminé ses études en héritant d'une grosse dette. Cet ingénieur de 33 ans touche un salaire respectable de 75 000 \$ par année, mais il rembourse encore son prêt étudiant de 20 000 \$. Comme tant d'Américains, Marco a le sentiment que cette dette consume sa vie – et qu'il ne s'en sortira jamais (ce qui serait sans doute arrivé s'il n'avait fait que les paiements minimaux).

Toutefois, Marco prévoit que son salaire augmentera, lentement mais régulièrement, de 3 à 5 % par année. Après avoir élaboré un nouveau plan, nous avons alloué 5 % de son revenu au remboursement de son prêt étudiant. Et Marco s'est engagé à verser 3 % de ses futures augmentations de salaire dans son Fonds pour la liberté.

Qu'est-ce que ce nouveau plan lui rapportera? Il sera libéré de sa dette dans sept ans! De plus, Marco pourra rediriger ces 5 % de son revenu vers son Fonds pour la liberté et, ainsi, en accélérer la capitalisation. Avec

ce plan d'épargne et d'investissement, il pourra accéder à la sécurité financière dans 20 ans. Il n'aura alors que 53 ans. Et seulement sept ans plus tard, à 60 ans, Marco pourra jouir de l'indépendance financière – cinq ans avant la date prévue de sa retraite, et avec un revenu annuel plus élevé qu'il ne l'avait imaginé!

Marco s'inquiétait de ne *jamais* être capable de rembourser son prêt étudiant et il a maintenant devant lui un avenir marqué du sceau de la véritable indépendance financière. Encore mieux, cinq ans plus tard, à l'âge de 65 ans, avec la croissance de son épargne et l'ajout de prestations sociales, Marco vivra la liberté financière – une perspective totalement inconcevable pour lui, avant la mise en œuvre de son nouveau plan. Rappelez-vous qu'il a entrepris ce périple sans actifs et endetté!

SI CELA SEMBLE TROP BEAU... CE POURRAIT TOUT DE MÊME ÊTRE VRAI

Et puis, il y a la deuxième catégorie d'individus : ils examinent leur plan et pensent qu'il y a quelque chose qui cloche. Leur calculateur ne fonctionne pas! Ils constatent qu'ils se rapprochent trop vite de la vitalité ou de l'indépendance financière. *Ce n'est pas possible*, pensent-ils. *Je vais accéder à l'indépendance financière dans cinq, sept ou huit ans? C'est fou!* Dans leur esprit, 20 ou 30 ans de dur labeur les attendaient.

Pourquoi ce décalage? Comment est-ce possible?

Cela s'explique par le chiffre farfelu qu'ils avaient en tête : 10 millions, 20 millions ou 30 millions de dollars. Il n'avait rien à voir avec la réalité. **C'était un chiffre lancé en l'air, représentant ce dont ils croyaient** avoir besoin pour devenir financièrement libres ; il ne reflétait pas leur réel besoin.

Katherine, une femme qui a assisté à mon séminaire *Maîtrise de la richesse*, en est un excellent exemple. Cette femme d'affaires avertie avait besoin de 100 000 \$ par année pour se sentir en sécurité sur le plan financier – une grosse somme selon les critères de bon nombre de gens, mais pas pour elle. Pour accéder à l'indépendance financière, elle aurait besoin de 175 000 \$ pour conserver son mode de vie actuel sans avoir à travailler. **Katherine estimait qu'il lui faudrait encore 20 ans pour y arriver.**

Voulez-vous savoir ce qui est arrivé lorsqu'elle a soumis ses données financières aux membres de mon équipe? Ils ont d'abord constaté que son entreprise générerait annuellement des profits nets de 300 000 \$ et qu'elle

connaissait une croissance de près de 20 % par année. Avec l'aide de mon équipe et un peu de recherches, elle a découvert qu'elle pourrait vendre son entreprise immédiatement et encaisser six fois ses profits actuels, pour un total de 1,8 million de dollars. Qu'est-ce que cela signifie ?

Eh bien, si elle vendait son entreprise à ce prix et que cette somme générerait un rendement de 5 %, son rendement de l'investissement annuel serait de 90 000 \$. Or d'autres placements lui rapportaient plus de 10 000 \$ par année. **Donc, avec un revenu annuel de 100 000 \$, devinez quoi : Katherine jouirait de la sécurité financière !**

Katherine était éblouie – mais aussi troublée. Elle a dit : « Mais Tony, je ne veux pas vendre mon entreprise maintenant ! » Je ne l'encourageais pas à le faire, et elle n'avait pas à le faire. Mais elle devrait crier victoire puisqu'elle a déjà en poche la sécurité financière. Pourquoi ? Parce qu'elle possède les actifs capables de générer le revenu dont elle a besoin.

Quoi de plus excitant : étant donné le taux de croissance de 20 % de son entreprise, elle pourrait doubler sa valeur en trois ans et demi ! Et même si ce taux de croissance chutait de moitié, à seulement 10 %, son entreprise vaudrait 3,6 millions de dollars dans sept ans. Et si elle la vendait à ce moment-là ($3,6 \text{ millions} \times 5 \% = 180\,000 \$$ par année, sans travailler), Katherine serait financièrement indépendante en l'espace de trois ans et demi à sept ans. Pas au bout de 20 ans ! Tout cela sans autres investissements !

En passant, j'enseigne aux propriétaires d'entreprises lors de mon séminaire *Maîtrise des affaires* une série de stratégies peu connues qui leur permettent de vendre une partie (ou même une part majoritaire) de leur société tout en continuant à la diriger, à la contrôler et à toucher les profits qu'elle génère. Cela leur procure une importante entrée de liquidités qui leur assure immédiatement la liberté financière, sans les priver de la joie et de la satisfaction que leur apporte la croissance de l'entreprise qu'ils adorent.

VOUS POUVEZ ARRIVER TARD À LA FÊTE ET GAGNER QUAND MÊME

Revenons à l'histoire de mon amie Angela. Elle n'a rien d'ordinaire, mais du point de vue financier, elle représente l'Américain moyen. Angela a 48 ans. Ayant mené une existence non conformiste, et voyagé sur un voilier partout dans le monde, elle n'avait jamais épargné ni investi. Après avoir lu la section 1 de cet ouvrage, elle s'est engagée à épargner 10 % de son salaire. Mais elle

avait un défi majeur à relever : elle avait commencé sur le tard. (Comme elle l'a dit : «J'ai presque 50 ans!») Elle a donc moins de temps pour exploiter le pouvoir de la capitalisation.

Lorsqu'elle a calculé le revenu nécessaire pour atteindre la liberté financière, **elle est arrivée à la somme de 34 000 \$ par année. Pour être financièrement indépendante, il lui faudrait 50 000 \$.** De prime abord, elle a été excitée par ces chiffres. Ils ne contenaient pas sept zéros, mais ils lui plaisaient bien. Cependant, elle est revenue sur terre lorsqu'elle a connu l'échéancier. **En commençant sur le tard et en n'épargnant que 10 % de son revenu, il lui faudrait 24 ans pour accéder à la sécurité financière** – si elle avait eu 41 ans, cela aurait représenté une grande victoire, car elle aurait atteint ce palier de sécurité à 65 ans. Mais comme elle a 48 ans, elle devra attendre d'avoir 72 ans. C'était quand même une vision de l'avenir plus attrayante que sans plan. Et elle avait le bonheur de savoir qu'elle *pouvait* connaître la sécurité financière. Mais ce long parcours ne l'enthousiasmait guère.

Donc, comment pourrions-nous accélérer la cadence ? Comment Angela pourrait-elle accéder plus rapidement à la sécurité financière ? Elle pourrait épargner davantage et investir. Elle épargnait déjà 10 % de son revenu. Ne l'ayant jamais fait auparavant, ce montant lui semblait énorme, mais en s'engageant à appliquer le système SMarT, elle pourrait aisément épargner davantage à chaque augmentation de salaire. Ou elle pourrait accélérer la cadence en prenant un peu plus de risques et en faisant passer le rendement de ses investissements à 7 % ou plus. Bien entendu, ce risque accru pourrait se solder par des pertes accrues. Mais il existe un important revenu futur dont elle n'avait pas tenu compte.

Heureusement pour Angela, il lui restait un atout en main. **Elle n'avait pas tenu compte d'un revenu futur important, que la plupart des gens omettent d'inclure dans leur planification financière : les prestations sociales.**

Angela, à 48 ans, était à 14 ans de toucher des prestations sociales à taux réduit et à 17 ans d'y avoir pleinement droit. À l'âge de 62 ans, elle toucherait donc 1 250 \$ par mois, ou 15 000 \$ par année. Le revenu annuel de 34 000 \$ dont elle avait besoin pour sa sécurité financière a soudain été ramené à 19 000 \$. Maintenant, lorsque nous examinons ces chiffres à la lueur de notre application, on constate qu'elle a gagné une décennie. **Au lieu d'accéder à la sécurité financière à 72 ans, elle n'en aura que 62 !**

Angela obtiendra la sécurité financière dans 14 ans, et cela l'enchantera. Elle aura assez d'argent pour effectuer son paiement hypothécaire, payer les services publics, sa nourriture, son transport et ses frais d'assurance santé de base sans avoir à travailler – et cela lui procure un véritable sentiment de liberté.

L'impossible est devenu possible. Et devinez ce qui est arrivé ensuite ! Une fois qu'Angela a su que la sécurité financière était à sa portée, elle s'est sentie stimulée par cette émotion, cette excitation et cet élan, et elle a dit : « Hé ! Poussons encore d'un cran. Si je peux atteindre le palier de la sécurité financière à 62 ans, voyons ce qu'il en est de l'indépendance financière. Je vais trouver un moyen de devenir financièrement indépendante, non pas lorsque je serai septuagénaire ou octogénaire, mais dans la soixantaine ! » Et de quel revenu aura-elle besoin pour devenir financièrement indépendante ? D'un revenu de 50 000 \$ – seulement 16 000 \$ de plus par année que pour la sécurité financière.

Angela a franchi un nouveau pas. Après avoir lu le chapitre 3.6, *Accélérez la cadence : Obtenez un meilleur rendement et foncez vers la victoire*, elle a trouvé un autre moyen d'accélérer la cadence.

Angela avait toujours été extrêmement intéressée par l'idée de posséder des biens immobiliers productifs de revenus, et elle a découvert des techniques simples pour investir dans des résidences pour personnes âgées (ou résidences à services), qu'offrent des sociétés de placement immobilier publiques et privées. (Nous en parlerons à la section 4.)

J'entrerai dans les détails plus loin dans cet ouvrage, mais en bref, les résidences pour personnes âgées sont une façon de posséder des biens immobiliers productifs de revenus qui sont également liés à une « inévitabilité démographique » : une vague de 76,4 millions de baby-boumeurs américains qui vieillissent et qui auront besoin de ces établissements. En investissant 438 \$ par mois (ou 5 265 \$ par année) pendant les 20 prochaines années, et en supposant qu'elle réinvestisse les revenus générés par la croissance composée, elle aura accumulé 228 572 \$. (Remarque : cela suppose un rendement/paiement de dividendes de 7 %, le taux de rendement offert en ce moment par de nombreuses sociétés de placement immobilier spécialisées dans les résidences pour personnes âgées.)

Le montant ainsi accumulé générera un revenu de 16 000 \$ (à un taux de rendement de 7 %), et elle n'aura pas à puiser dans son capital à moins de le vouloir ! Un dernier gros avantage ? Angela n'aura pas à payer d'impôt sur ces revenus, car elle bénéficiera de déductions fiscales au titre de la dépréciation.

Marco, Katherine et Angela sont de vraies personnes, comme vous et moi. Votre plan est également réalisable et, tout comme eux, vous pouvez atteindre votre but plus tôt que vous ne le croyez. Ne faites pas de votre premier plan le dernier. Voyez-y un point de départ vers la concrétisation de vos rêves. Dans les chapitres qui suivent, j'expose cinq façons d'accélérer la cadence.

« C'est contre le vent, et non dans le sens du vent,
que les cerfs-volants volent le plus haut. »

— WINSTON CHURCHILL

Que vous soyez excité par les chiffres que votre plan suggère ou déçu par le long voyage qui vous attend, courage : la déception n'est pas toujours une mauvaise chose. Elle donne souvent la motivation nécessaire qui nous pousse vers des changements majeurs. **Rappelez-vous que ce ne sont pas les circonstances, mais vos décisions** qui façonnent votre vie. La déception peut nous donner un élan, comme elle peut nous abattre. J'ai choisi de me laisser porter par elle – et j'espère que vous aussi. La plupart des gens ne se rendent même pas à ce stade de leur planification, car ils ne veulent pas connaître les désillusions qu'ils croient inévitables. *Mais vous avez décidé de relever le défi et de croire à la promesse de cet ouvrage, et vous n'êtes donc pas comme la majorité.* Vous avez choisi de faire partie de l'élite, de vous démarquer de la masse.

Je me rappelle très bien mon voyage à Nantucket (l'île de Martha's Vineyard) à l'occasion de la fête nationale du 4 juillet aux États-Unis, il y a plus de 20 ans, en compagnie de mon cher ami Peter Guber et d'un groupe de producteurs de cinéma. Nous étions à bord du yacht privé de Peter, et quelques-uns de ces nababs du cinéma se vantaient d'avoir gagné entre 20 et 25 millions de dollars grâce à un film cette année-là. J'en suis resté bouche bée – ces chiffres m'ont stupéfié. J'avais 30 ans et je croyais réussir plutôt bien – du moins jusqu'à ce que je me retrouve sur le pont de ce yacht avec une bande de magnats du cinéma. Ces types avaient un style de vie démentiel, et il ne m'a pas fallu longtemps pour me laisser séduire.

Cette expérience m'a secoué, mais elle m'a également amené à me poser une question différente : qu'est-ce que je *voulais* vraiment créer dans ma vie ? Et était-il possible d'arriver à mes fins ? À cette époque, je ne voyais vraiment pas comment je pourrais ajouter assez de valeur dans la vie des gens uniquement en animant des séminaires, et ainsi accéder à ce palier de liberté financière.

Bien entendu, j'étais tout à fait injuste envers moi-même en me comparant à ces hommes. J'avais 30 ans; Peter et ses amis étaient tous des quinquagénaires. Peter était au faîte de sa carrière; et moi à mes débuts. Il avait été nommé à 52 reprises aux Oscars et il avait d'innombrables superproductions hollywoodiennes à son actif.

Bien sûr, j'étais en train de me faire connaître et je dirigeais une entreprise prospère – et je changeais des vies –, mais des années-lumière séparaient ma conception de la réussite financière de celle de Peter et de ses amis. Donc, pendant que je me comparais à ces types sur le bateau, j'ai fait ce que tant de gens font injustement: je me suis culpabilisé à l'idée de ne pas avoir atteint le même niveau de réalisations qu'eux.

Mais le merveilleux à tirer du moment et de la journée, c'est que j'ai été soudain placé dans un environnement nouveau et étrange, qui a suscité des changements en moi. J'étais si éloigné de ma zone de confort. J'avais le sentiment de ne pas être à ma place – de ne pas mériter de me trouver là. Avez-vous déjà eu cette impression? Notre esprit peut nous jouer des tours incroyables lorsque nous ne le contrôlons pas consciemment.

Et pourtant, le contraste est si fantastique. Lorsque nous côtoyons des gens qui jouent au jeu de la vie à un degré supérieur, on peut se sentir déprimé, dégoûté ou inspiré. Ce jour-là, j'ai compris que je ne voulais pas de yacht, mais j'ai été inspiré par l'idée d'affiner mon jeu. J'ai compris que je pouvais faire, donner et être beaucoup plus. Le meilleur restait à venir. J'ai également saisi à quel point il était incroyablement précieux pour moi de me sentir ainsi déstabilisé à ce stade de ma vie; de me placer dans un environnement où je ne me sentais pas au sommet ni supérieur.

Bien entendu, Peter n'avait pas de telles pensées. Il invitait ses amis sur son yacht à l'occasion de la fête nationale, par amitié! Mais en réalité, il m'avait ouvert les yeux sur un monde de possibilités infinies. Cette expérience m'a révélé la vérité. J'ai acquis la conviction que j'étais capable de créer tout ce que je pourrais imaginer. Je n'aspirais peut-être pas à posséder les joujoux des grandes personnes, mais je voulais absolument offrir les mêmes types de choix à ma famille. Aujourd'hui, au début de la cinquantaine, ces visions impossibles sont devenues un simple reflet de la réalité que je vis. Et je ne veux *toujours* pas de yacht!

Soyons clair. Tout cela n'a rien à voir avec l'argent. Il s'agit de choix, de liberté. Il s'agit d'être capable de vivre selon vos conditions, pas selon celles des autres.

Ne vous plaignez pas.

Ne dites pas que vous n'êtes pas capable.

N'inventez pas d'histoire.

Prenez plutôt une décision maintenant !

Trouvez ce que vous avez à offrir et faites-en cadeau au plus grand nombre de gens possible.

L'un de mes premiers mentors, Jim Rohn, me disait toujours : « Ce que tu accumules ne te rendra jamais heureux ; la personne que tu deviendras te rendra très heureux ou très triste. » Si vous progressez un peu chaque jour, vous sentirez la joie qu'apporte la croissance personnelle. Et cela nous amène à l'une des plus importantes leçons que j'ai apprises à propos des grands buts et des grands accomplissements.

La plupart des gens surestiment ce qu'ils peuvent accomplir en un an, et sous-estiment grandement ce qu'ils peuvent accomplir en une décennie ou deux.

Vous n'êtes pas le gestionnaire des circonstances, vous êtes l'architecte de votre vie. Et si l'objet convoité ne se trouve pas au premier plan ou semble hors de portée, ne sous-estimez pas le pouvoir des gestes concrets et appropriés, posés avec acharnement.

Grâce au pouvoir de la capitalisation, ce qui semble impossible devient possible. Actuellement, que votre plan financier vous plaise ou non, que vous soyez enthousiaste ou effrayé, consolidons-le ensemble. Accélérons la cadence en nous penchant sur les cinq éléments qui vous permettront d'arriver à vos fins plus rapidement.

CHAPITRE 3.3

ACCÉLÉREZ LA CADENCE: 1. ÉPARGNEZ DAVANTAGE ET INVESTISSEZ LA DIFFÉRENCE

« Si tout semble sous contrôle, c'est que vous n'allez pas assez vite. »

— MARIO ANDRETTI

Félicitations : vous venez d'accomplir un grand pas vers la liberté financière ! La majorité des gens ne prend pas le temps de tenir compte de l'ensemble de la situation financière et d'élaborer un plan. Et si vous le faites, cela provoque souvent toute une gamme d'émotions. C'est gros, terrifiant. Je suis passé par là. Maintenant que vous avez dressé votre plan, prenez le temps de savourer votre victoire. Demandez-vous : *Vraiment, comment je me sens devant ce plan ?* Vous sentez-vous bien en songeant à votre avenir financier et à celui de votre famille ? Êtes-vous excité en songeant que la concrétisation de vos rêves financiers est plus proche que vous ne l'imaginiez ? Ou est-ce terrifiant de penser que vous n'arriverez peut-être jamais à atteindre votre but – êtes-vous si endetté que vous vous demandez si vous arriverez *un jour* à vous sortir du trou ?

Pour toute situation, aucune inquiétude. Vous avez parcouru un long chemin, progressé à pas de géant, et il n'y a pas de retour en arrière possible. Maintenant que vous avez appris à marcher, je vais vous enseigner à courir. **Le but des mini-chapitres qui suivent est de vous faire réfléchir à la façon de concrétiser vos rêves financiers plus vite que vous ne l'auriez jamais cru possible.**

Visez haut. Faites-en une réalité. Et puis, accélérez la cadence. Vous est-il déjà arrivé de vivre une journée complètement folle, d'avoir travaillé d'arrache-pied et couru contre la montre et puis, contre toute attente, de terminer tôt ? Ce petit répit d'une heure ou deux vous a semblé un don du ciel – un boni qui

vous a fait croire que le monde était de votre côté. Vous avez pris la direction du gymnase ou vous êtes allé courir ou prendre un verre avec des amis, ou vous vous êtes précipité à la maison pour aller border vos tout-petits.

Je voyage énormément; comme les Globetrotters de Harlem; je suis toujours en avion, passant d'un pays, d'un continent, d'un fuseau horaire à l'autre. Si j'arrive tôt à un endroit, si je trouve une petite fenêtre dans ma semaine pour recentrer mon énergie ou passer du temps avec mon épouse ou les membres de ma famille, je me sens dynamisé et enthousiaste. J'ai trouvé *un surplus de temps*!

Et si ce surplus de temps pouvait durer plus d'une heure ou deux? Et si vous pouviez trouver non pas une heure de plus dans une journée, mais financièrement, l'équivalent de deux ans d'épargne dans votre vie? Ou cinq ans? Peut-être même une décennie pendant laquelle vous auriez la liberté de ne pas travailler pour maintenir votre train de vie?

C'est la promesse que contiennent ces pages. Même si vous avez le sentiment que votre plan ne vous guidera pas vers cette liberté, sachez que les chapitres qui suivent vous enseigneront à le restructurer de manière que vous trouviez cette ouverture dans votre vie – ce surplus d'argent, ce surplus de temps, cette ultime liberté.

«Celui qui gagne du temps gagne tout.»

— BENJAMIN DISRAELI

Cinq stratégies de base vous permettront d'accélérer la cadence. Vous pouvez opter pour l'une d'entre elles, ou toutes. En elle-même, chacune peut accélérer de façon significative le rythme auquel vous concrétiserez vos rêves en accédant à la sécurité, l'indépendance ou la liberté financière. Jumelez deux stratégies, et rien ne pourra plus vous arrêter.

«On peut être riche en ayant plus que ce dont on a besoin,
ou en ayant besoin de moins que ce que nous avons.»

— JIM MOTT

ÉPARGNEZ DAVANTAGE ET INVESTISSEZ LA DIFFÉRENCE

La première façon d'accélérer la cadence est d'épargner davantage et d'investir en exploitant le pouvoir de la capitalisation. Je sais, ce n'est pas ce que vous voulez entendre. Peut-être pensez-vous même: «Tony, je dépense tout

ce que j'ai jusqu'au dernier sou. Je ne peux pas épargner davantage, c'est absolument impossible.» Si c'est le cas, avant d'aller plus loin, rappelez-vous cette stratégie fondamentale que vous avez découverte au chapitre 2.9, *Les mensonges que nous nous racontons* : **la meilleure stratégie pour contourner votre système de croyances consiste à développer une nouvelle croyance!** On ne peut pas presser un caillou et en faire jaillir de l'eau, mais on peut modifier sa propre histoire.

Même si vous êtes convaincu de ne pas pouvoir mettre un sou de plus de côté, le lauréat du prix Nobel Richard Thaler nous a prouvé que nous pouvons tous épargner davantage demain. Rappelez-vous ces cols bleus qui disaient qu'ils ne parviendraient jamais à économiser! Seulement cinq ans plus tard, après trois augmentations, ils épargnaient 14 % de leur salaire. Et 65 % d'entre eux atteignaient un taux d'épargne de 19 %! Vous pouvez le faire, et ce sera indolore si vous utilisez cette stratégie. Attaquons-nous donc sans tarder à quelques nouvelles stratégies.

Et si, d'un seul coup, en un seul mouvement, vous pouviez épargner beaucoup d'argent et le placer dans votre Fonds pour la liberté, sans qu'il vous en coûte un sou? Cette idée vous plaît-elle?

Jetons un coup d'œil à l'un des plus gros investissements que vous ferez au cours de votre vie : votre maison. Si vous êtes comme des millions d'Américains, l'accession à la propriété est importante à vos yeux, vous y aspirez ou vous en tirez actuellement une grande fierté. Que vous viviez à Portland dans le Maine ou à Portland en Oregon, votre maison prend sans doute la plus grosse bouchée de votre pomme mensuelle.

Comment vous sentiriez-vous si votre maison vous permettait d'économiser 250 000 \$, 500 000 \$ ou même un million de dollars? Cela semble impossible? Et je ne parle pas de refinancement hypothécaire à un taux plus bas, quoiqu'il s'agisse d'un moyen indolore d'économiser des centaines voire des milliers de dollars *chaque mois*.

LE SECRET DU BANQUIER

Il n'est pas nécessaire d'attendre une négociation à un taux inférieur pour réduire votre paiement hypothécaire. Au moment où vous lisez ces lignes, les taux ont peut-être déjà connu une hausse. **Vous pouvez quand même réduire votre paiement hypothécaire dès le mois prochain, sans passer par la banque ni modifier les modalités de votre prêt.** Comment?

Permettez-moi de vous poser une question toute simple. Supposons que vous demandiez un prêt hypothécaire, que préféreriez-vous ?

Option 1 : que 80 % du total de vos paiements soient affectés aux intérêts ; ou

Option 2 : une hypothèque de 30 ans à un taux fixe de 6 %.

Réfléchissez un instant. Qu'en pensez-vous ? Êtes-vous tenté par la deuxième option ? La première vous semble-t-elle insensée ? Faites-vous comme tout le monde et choisissez-vous l'option 2 ? Ou êtes-vous plus malin que tout le monde et choisissez-vous l'option 1 ?

La réponse : peu importe ! Cela ne fait aucune différence. Lorsque vous apposez votre signature sur la ligne pointillée et optez pour une hypothèque de 30 ans à un taux fixe de 6 %, 80 % de vos paiements seront imputés aux intérêts. Vous n'aviez pas pensé à ça, n'est-ce pas ? À combien ces intérêts finissent-il par s'élever à l'échéance de votre prêt ? À 30 % de la valeur de votre prêt ? À 40 % ? À 50 % ? La vie devrait être aussi belle.

Voulez-vous connaître le secret du banquier ? Vos paiements d'intérêts représenteront 100 % ou plus de la valeur de votre prêt. Cette maison d'un demi-million de dollars que vous achetez aujourd'hui finira par vous coûter un million de dollars après le paiement des intérêts. Et si vous achetiez une maison de cette valeur ? Elle vous coûterait plus du double avec les intérêts ! Jetez un coup d'œil au tableau ci-dessous pour constater l'impact des frais d'intérêts sur l'achat d'une maison. Cet exemple est basé sur une maison d'un million de dollars, mais peu importe le prix que vous payez, le rapport est le même. Les paiements d'intérêts feront doubler le coût de la maison au fil du temps.

	2 500 000 \$
	2 000 000 \$
2 100 000 \$ TOTAL DES PAIEMENTS	1 500 000 \$
	1 000 000 \$
1 1600 000 INTÉRÊTS	500 000 \$

MAISON DE 1 000 000 \$

Pour la majorité des gens, le paiement hypothécaire représente la plus grosse dépense de leur ménage, et étant donné que la majeure partie de ce paiement est affectée aux intérêts, je parie que vous ne serez pas surpris d'apprendre que l'Américain moyen, lorsqu'on ajoute les cartes de crédit et le prêt-auto, alloue 34,5 % de chaque dollar gagné à des frais d'intérêts. Et ce n'est que la moyenne – ce pourcentage est plus élevé pour de nombreux individus!

Alors, comment réduire cet énorme paiement d'intérêts? Comment réduire ces frais qui s'accumulent avec le temps – et rediriger cet argent vers votre Fonds pour la liberté? La réponse est si simple qu'elle pourra vous surprendre.

Si vous avez une hypothèque traditionnelle à taux fixe, il suffit d'effectuer des paiements anticipés sur le principal pendant toute la durée du prêt. **Payez à l'avance le principal du mois suivant et, dans bien des cas, vous pourrez rembourser un prêt hypothécaire de 30 ans en 15 ans!** Cela signifie-t-il que vous devrez doubler votre paiement mensuel? Non, absolument pas! Voici le secret:

Principe n° 3 du pouvoir de l'argent. Réduisez de moitié vos paiements hypothécaires! La prochaine fois que vous signerez votre chèque mensuel, signez-en un second uniquement pour le remboursement du principal du mois suivant.

De toute façon, c'est de l'argent que vous auriez à verser le mois suivant, alors pourquoi ne pas le sortir de votre poche quelques semaines plus tôt et faire de grosses économies à la fin? Au moins 80 à 90 %, même davantage dans certains cas, de ces paiements anticipés iront de toute manière dans les frais d'intérêts. Et en moyenne, la majorité des Américains déménage ou refinance leur hypothèque en cinq ou sept ans (et puis recommence cette folie en contractant un nouveau prêt hypothécaire).

Le spécialiste hypothécaire Marc Eisenson, auteur de *The Banker's Secret*, a confié au *New York Times*: «C'est vraiment dommage. Il y a des millions de personnes qui remboursent fidèlement leur prêt hypothécaire parce qu'elles ne comprennent pas... **les avantages des paiements anticipés d'un montant dérisoire.**»

Prenons un exemple (*voir le tableau à la page suivante*). Aux États-Unis, la valeur moyenne d'une maison est de 270 000\$ – mais cette stratégie est efficace, qu'elle vaille 500 000 \$ ou 2 millions. Un prêt de 270 000 \$ d'une durée de 30 ans à un taux d'intérêt de 6 % entraîne un paiement mensuel

initial de 1 618 \$. En adoptant cette stratégie, vous signeriez également un second chèque de 270 \$, correspondant au principal du mois suivant – une très petite somme. Ce second chèque de 270 \$ est de l'argent sur lequel vous **ne paierez jamais d'intérêt**. En termes clairs, vous ne payez pas davantage ; vous remboursez le principal du mois suivant un peu plus tôt.

Tenez-vous-en chaque mois à cette stratégie de paiements anticipés et, encore une fois, vous pourrez rembourser une hypothèque de 30 ans en seulement 15 ans – réduisant ainsi le coût total de votre maison de près de 50 %. Pourquoi ne pas effectuer ce paiement de 270 \$ et réduire de moitié la durée de votre prêt hypothécaire ? Donc, si vous achetez une maison d'un million de dollars, vous garderez un demi-million dans vos poches ! En quoi cela accélérerait-il votre progression vers la liberté financière ?

PRIX MOYEN D'UNE MAISON AUX ÉTATS-UNIS : 270 000 \$

MOIS	PAIEMENT	PRINCIPAL	INTÉRÊT	SOLDE
Janvier	1 618,79 \$	268,79 \$	1 350,00 \$	269 731,21 \$
Février	1 618,79 \$	270,13 \$	1 348,66 \$	269 461,08 \$
Mars	1 618,79 \$	271,48 \$	1 347,31 \$	269 189,60 \$
Avril	1 618,79 \$	272,84 \$	1 345,95 \$	268 916,76 \$

BÉBÉ, JE TE LAISSE MA VOITURE

La maison, c'est bien, mais vous pouvez économiser gros ailleurs aussi. L'un de mes fils rêvait d'une BMW. Après avoir longtemps convoité cette « reine ultime des véhicules », il a finalement loué une BM (le modèle Beemer de BMW), flambant neuve, avec toutes les options. Il était aux anges. Il *adorait* ce bolide : sa tenue de route, son image qu'elle projetait, ce qu'elle représentait. Il en avait rêvé et il en était fier, et elle annonçait son arrivée – du moins le croyait-il.

D'un autre côté, cette BMW lui a coûté une *fortune* ! Il aurait pu acheter une maison avec le coût mensuel. Un an ou deux plus tard, le véhicule était un

peu bosselé et, évidemment, il avait perdu de son lustre. Mon fils avait 30 ans et venait de se fiancer. Il a décidé de se mettre à la recherche d'une maison pour sa future femme et lui. Lorsqu'il a fait le calcul, il a failli s'évanouir. Les 1 200 \$ qu'il payait pour sa BMW X6 (avec moteur biturbo V8) équivalaient à un paiement hypothécaire mensuel *entier*.

Il a compris qu'il n'avait plus besoin de satisfaire son ego au volant d'une voiture de luxe. Ce n'était qu'un moyen de transport, après tout. Il pouvait très bien conduire une Volkswagen Passat ou une Mini Cooper, et cela pourrait même être plus agréable, à la mode et économique en essence.

De plus, une grande partie de la joie qu'il éprouvait à conduire sa BMW de luxe est disparue. Il a trouvé cette joie ailleurs : dans la perspective de se créer une nouvelle vie, de s'établir avec la femme qu'il aimait et d'acheter une maison. Dès lors, se débarrasser de sa BMW n'a plus été un sacrifice pour lui ; il a consciemment pris la décision de placer son argent ailleurs et de commencer à se constituer un solide avenir financier.

Si vous êtes amoureux des voitures (comme je le suis), je ne vous dis pas de rouler en Volkswagen. De nombreuses personnes sont incapables de résister à une rutilante Ferrari noire, une Porsche ou à la nouvelle Tesla. Et si votre plan vous permet d'accéder au palier financier souhaité, alors je vous en prie, roulez dans la voiture que vous aimez. Mais si vous n'accédez pas à ce palier financier, ou si votre progression est trop lente, il est peut-être temps de repenser à votre situation et de voir s'il y a un moyen de réaliser des économies significatives afin d'alimenter votre Fonds pour la liberté.

Vous rappelez-vous Angela ? Elle a lu une première version de ce manuscrit et est revenue à la maison avec un nouveau véhicule – sa première voiture neuve ! Voyons comment elle s'y est prise : le concessionnaire a repris sa vieille voiture et elle a ainsi pu économiser 400 \$ par mois, ou près de 5 000 \$ par année. Elle a placé cet argent dans son Fonds pour la liberté, où il a immédiatement commencé à fructifier.

QUE POUVEZ-VOUS FAIRE D'AUTRE ?

Il n'y a pas que les maisons et les voitures qui peuvent vous faire économiser. Dans quels autres domaines de votre vie pouvez-vous couper des dépenses devenues superflues ? Je sais que, pour la majorité des gens, l'idée de vivre selon un budget n'est pas très réjouissante. **Je n'ai pas envie de le faire et je parie que vous non plus. Mais je crois en l'efficacité d'un plan de**

dépenses. J'aime planifier ma façon de dépenser de manière que cela m'apporte joie et bonheur, sans nuire à ma liberté financière à long terme.

Je vais être honnête avec vous. Si vous faites partie des gens qui disent : «Oubliez ça, je n'ai pas l'intention d'épargner; je vais uniquement tenter de gagner davantage d'argent», alors vous pouvez passer directement au prochain mini-chapitre. Si la seule idée d'épargner vous épuise ou vous ennuie, il y a tout de même quatre autres stratégies qui pourront vous aider à accélérer la cadence, et je ne veux pas que vous passiez à côté parce que l'épargne ne vous convient pas. Sinon, restez avec moi. **Je vous promets que de petites choses peuvent faire une grande différence à long terme – elles finissent par se traduire par des chiffres énormes !**

Amazon et les librairies traditionnelles ont des tablettes remplies de livres qui traitent de l'épargne. **Dave Ramsey** en a plusieurs à son actif, et **Suze Orman** est une autre auteure qu'il vaut la peine de découvrir. Mais nous nous contenterons de quelques pages pour mettre l'accent sur d'excellentes stratégies très simples.

Une chose est certaine : il est possible d'élaborer un plan de dépenses qui vous aidera à décider à l'avance de votre façon de dépenser votre argent de manière à maximiser vos revenus actuels et futurs.

Vous rappelez-vous qu'au chapitre 1.3, *Exploitez le pouvoir de la capitalisation*, nous avons vu que la commande d'une pizza avec des amis au lieu d'une sortie au restaurant pouvait vous faire économiser 40 \$ par semaine, ou 2 080 \$ par année ? À un taux de rendement de 8 %, cela représente plus de 500 000 \$ après 40 ans. Un demi-million de dollars ! C'est un portrait de la retraite tout à fait différent de celui de la majorité des Américains de nos jours. Une telle somme, à elle seule ou investie dans un plan 401(k), peut certainement nous faire réfléchir au grand café au lait arrosé d'un trait de vanille que nous achetons chaque jour.

L'expert financier **David Bach** est l'un de mes grands amis. Il a débuté en assistant à l'un de mes séminaires financiers il y a plus de 20 ans. Il a alors pris la décision de concrétiser son rêve et d'aider les gens à devenir financièrement indépendants et, quelques années plus tard, il a prononcé sa première allocution rémunérée à mes côtés.

Aujourd'hui, grâce à sa passion et à son dévouement, il a fait l'éducation financière de plus de quatre millions de personnes avec son succès de vente *Le Millionnaire automatique : un plan efficace en une étape pour vivre dans l'abondance*.

Il y expose un concept pour créer la richesse qui consiste à trouver ce qu'il appelle le «Facteur café latte». Et cela ne se limite pas au café. Le Facteur Latte n'est qu'une métaphore pour illustrer toutes ces petites dépenses auxquelles nous ne pensons pas vraiment – gaspillage d'argent inconscient. Si vous êtes un mordu du café, combien vous coûte cette dépendance? Si vous êtes un «consommateur» occasionnel, à 4 \$ par jour, vous renoncez à près de 56 500 \$ d'épargne à 6 % d'intérêt sur une période de 20 ans. Pour un simple café! Mais soyons réalistes: le fidèle client de Starbucks ne se contente pas d'un café par jour. Or qu'en est-il des vrais fanatiques qui s'y rendent deux ou trois fois par jour? **Dépensez 10 \$ par jour et vous boirez l'équivalent de plus de 141 250 \$ en épargne sur 20 ans. C'est le coût de quatre années d'université!**

Vous êtes pro-santé? Vous n'êtes pas accro à la caféine; votre corps est un temple. Vous êtes amateur d'eau embouteillée. Y a-t-il des amateurs d'eau Fiji ou Évian ici? Franchement, même si vous ne vous approvisionnez pas en Poland Spring chez Costco, combien dépensez-vous par année pour de l'eau embouteillée?

Une jeune femme avec qui je travaille et que j'adore, qui se considère très responsable socialement, va bientôt épouser un type qui achète régulièrement des cartons de 12 bouteilles de 1,5 litre d'eau Smartwater. Est-ce bien malin? Il achète trois cartons à la fois, 36 bouteilles au total, ce qui répond à sa consommation de deux semaines et lui coûte 75 \$. Il dépense ainsi 150 \$ par mois, près de 1 800 \$ par année – alors qu'il pourrait trouver cette eau gratuitement en ouvrant le robinet, ou en utilisant un système de filtration Brita et quelques bouteilles Nalgene pour seulement 50 à 60 \$ par année. Non seulement il tue notre planète, mais il ravage son porte-monnaie.

Je sais que sa fiancée serait beaucoup plus heureuse si cette somme de 1 800 \$ était chaque année transférée dans leur compte d'épargne pour y fructifier. À un taux de 8 % pendant 40 ans, cet homme jette à la poubelle 503 605 \$ – littéralement.

Je ne dis pas que vous devez renoncer à l'eau embouteillée ou au café, mais il y a des économies à faire. N'est-il pas temps de repérer où?

Finalement, n'oublions pas nos achats impulsifs: ces achats qui nous semblent excellents sur le moment, comme ce luxueux porte-documents ou cette magnifique cravate Hermès.

Lisa, une jeune mère de famille de Nashville, a un faible pour les belles choses. Ses achats impulsifs rendent son mari complètement dingue. Chaque

fois qu'elle revient à la maison avec une nouvelle robe ou une paire de bottes spectaculaire, il lui demande invariablement : « Étaient-elles en solde ? » ou « As-tu vérifié en ligne si tu pouvais les trouver à meilleur prix ? » Après plusieurs prises de bec, Lisa et son mari se sont entendus sur un nouveau plan. Lorsque Lisa allait chez Saks Fifth Avenue ou Jimmy Choo, elle prenait une photo de son « coup de cœur » et l'envoyait à son mari. Il avait alors deux semaines pour trouver en ligne le même article en solde ; sinon, elle le commandait par téléphone au prix de détail. Mais comme Lisa me l'a avoué d'un air penaud, plus de 80 % du temps, il trouvait ce qu'elle convoitait – souvent à 20 % ou 30 % de rabais.

Donc, en vous inspirant de Lisa et de son mari, cherchez en ligne des programmes de récompenses qui pourraient vous permettre d'économiser. **Upromise.com** offre une remise pour frais de scolarité sur vos dépenses de tous les jours, allant des achats en ligne aux sorties au restaurant et aux réservations de voyages. Vous pouvez appliquer ces économies au remboursement d'un prêt étudiant, à un compte d'épargne, à un régime d'épargne-études 529 ou à un compte d'épargne à impôt différé afin de payer les frais de scolarité de vos enfants.

Et si vos enfants ont terminé leurs études ou que ce n'est pas une priorité, mais que l'argent l'est, il existe des centaines d'autres sites Web – Extrabux, Ebates, Mr. Rebates – qui peuvent tous vous permettre d'épargner de 10 à 30 % à l'achat de milliers d'articles dans des boutiques virtuelles. En ce qui concerne Lisa et son mari, ils ont placé leurs économies dans un compte Upromise, et tous deux se sentent mieux en pensant à cette paire de talons aiguilles.

À la fin de la journée, vous devez vous poser cette question : mes dépenses, petites ou grandes, m'ont-elles apporté l'excitation habituelle ? Il ne s'agit pas de vous priver, mais d'adapter vos habitudes de consommation de manière qu'elles reflètent vos valeurs fondamentales. Ces dépenses délibérées vous permettent d'investir dans une qualité de vie durable, qui vous apporte de la satisfaction. S'il vous faut investir pendant 20, 30 ou 40 ans, peu importe votre point de départ, la somme que vous pourrez épargner ou le nombre d'années qu'il vous faudra, **vous pouvez exploiter le pouvoir incomparable de la capitalisation.** Que vous visiez la sécurité ou l'indépendance financière, sachez que vous atteindrez votre but beaucoup plus vite si vous faites travailler votre argent pour vous.

Ce n'est pas une question de style de vie, mais de *planification*. Pourquoi ne pas apporter de petits changements aujourd'hui afin de vous assurer d'avoir

assez d'argent pour maintenir votre train de vie actuel *et* concrétiser vos rêves? Vous pourrez quand même jouir des plaisirs de la vie – mais vous exercerez un contrôle sur vos dépenses. Vous pourrez choisir comment répartir votre capital et en avoir plus pour votre argent.

Que vous optiez pour réduire votre hypothèque ou pour acheter une voiture plus économique, faites en sorte que vos achats en ligne soient avantageux ou surveillez de plus près vos dépenses quotidiennes – tout est là. Des économies réelles, significatives, à hauteur de *centaines de milliers* de dollars à un million de dollars ou plus sont à votre portée. Repérez-les et investissez-les.

Tournons maintenant la page et examinons le moyen le plus rapide que je connaisse pour accélérer la cadence et accéder plus tôt à l'indépendance financière. Apprenons à gagner de l'argent.

PLUS VOUS COMMENCEREZ TÔT, PLUS GROS SERA VOTRE BAS DE LAINE

(en supposant un taux de rendement annuel de 10 %)

QUOTIDIEN	MENSUEL	ANNUÉ	BIEN	BIEN	BIEN	BIEN
5 \$	150 \$	30 727 \$	113 905 \$	339 073 \$	948 612 \$	2 598 659 \$
10 \$	300 \$	61 453 \$	227 811 \$	678 146 \$	1 897 224 \$	5 197 317 \$
15 \$	450 \$	92 180 \$	341 716 \$	1 017 220 \$	2 845 836 \$	7 795 976 \$
20 \$	600 \$	122 907 \$	455 621 \$	1 356 293 \$	3 794 448 \$	10 394 634 \$
30 \$	900 \$	184 360 \$	683 432 \$	2 034 439 \$	5 691 672 \$	15 591 952 \$
40 \$	1 200 \$	245 814 \$	911 243 \$	2 712 586 \$	7 588 895 \$	20 789 269 \$
50 \$	1 500 \$	307 267 \$	1 139 053 \$	3 390 732 \$	9 486 119 \$	25 986 586 \$

DES ÉCONOMIES RÉFLÉCHIES

Voici un exercice en six étapes, rapide et facile, pour vous aider à réfléchir à l'épargne de façon plus dynamique – plus *constructive* :

1. Effectuez un remue-méninges sur les dépenses récurrentes que vous pourriez éliminer ou réduire : assurance automobile, téléphone cellulaire, repas du midi, billets de cinéma. Voyez où vous pouvez apporter des changements.
2. Combien coûtent ces articles ou ces activités ? Surlignez la plus importante de ces dépenses et prenez note des coûts afférents. Ensuite, calculez le nombre de fois où vous faites cette dépense chaque semaine et faites le point sur la situation.
3. Maintenant, sur une échelle de 0 à 10 (où 0 signifie *aucune* et 10, *extrêmement agréable*), quelle joie retirez-vous de chacun des éléments énumérés plus haut ? Attribuez une valeur numérique à chaque article ou activité de manière à associer leurs coûts à votre vie.
4. Ensuite, pensez à ce que vous éprouveriez si vous jouissiez d'une pleine liberté financière. Vous rappelez-vous comment vous avez réagi à ce concept au chapitre 3.1 ? Vous rappelez-vous les *sentiments* que cela a suscités en vous ? En même temps, rappelez-vous que ces sentiments étaient abstraits, théoriques. Maintenant, cette liberté est suffisamment proche pour que vous en ayez un véritable aperçu. Que seriez-vous en mesure d'apprécier, d'avoir, de faire, d'être ou de *donner* si vous pouviez jouir d'une liberté financière absolue ?
5. Déterminez ce qui est le plus important pour vous : la joie que vous procure ce que vous acquérez avec vos dépenses récurrentes ou un sentiment d'absolue liberté financière. Rappelez-vous que la vie est une question d'équilibre. Il n'est pas nécessaire de renoncer à *tout* ce qui figure sur votre liste pour faire pencher la balance du côté de ce sentiment de liberté.
6. Notez au moins trois dépenses que vous avez décidé d'éliminer (ou de minimiser). Calculez combien d'argent cela vous permettra d'économiser pendant l'année qui vient.

PRENEZ LE CONTRÔLE : UN EXERCICE RAPIDE POUR DES DÉPENSES RÉFLÉCHIES

	ARTICLE/ACTIVITÉ	COÛT	NOMBRE D'ACHATS PAR SEMAINE	COÛT TOTAL (COÛT × ACHATS PAR SEMAINE)	DEGRÉ D'APPRECIATION (0-10)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
Coût hebdomadaire total					
Coût annuel total					

Faites cet exercice sur une feuille ou dans votre journal de bord (où vous aurez reproduit cette grille).

CHAPITRE 3.4

ACCÉLÉREZ LA CADENCE : 2. GAGNEZ DAVANTAGE ET INVESTISSEZ LA DIFFÉRENCE

«N'essayez pas de devenir un homme qui a du succès.
Essayez de devenir un homme qui a de la valeur.»

— ALBERT EINSTEIN

Passons maintenant en deuxième vitesse. Si l'épargne est une façon d'accélérer la cadence, il existe un moyen encore plus rapide et quasiment sans limites – *si* vous laissez libre cours à votre créativité et à votre détermination, et cherchez avec acharnement une manière d'en faire plus pour les autres. C'est ainsi que vous gagnerez davantage et que vous vous engagerez sur la voie rapide qui mène à la liberté.

EN ROUTE VERS LA LIBERTÉ FINANCIÈRE AU VOLANT D'UN CAMION ?

Lorsque j'étais adolescent, ma mère avait un grand plan pour moi. Elle voulait que je devienne chauffeur de camion. Elle avait vu et revu à la télévision une publicité de Truckmaster, une école de conduite de poids lourds. Elle m'a dit qu'avec cette formation, je pourrais devenir chauffeur de camion et gagner 24 000 \$ par année. Ouah ! 24 000 \$! C'était le double de ce que mon père touchait comme préposé au stationnement au centre-ville de Los Angeles. Elle croyait que cet emploi m'assurerait un superbe avenir. Elle a poursuivi son boniment en me disant que je travaillerais à l'extérieur, sur la grand-route.

Cela m'attirait d'une certaine manière : je pourrais écouter de la musique à ma guise en roulant – une perspective plutôt attrayante pour un garçon de 14 ans qui n'avait pas encore son permis de conduire. J'aurais la possibilité d'aller un peu partout au lieu d'être enfermé dans un stationnement souterrain pendant plus de 30 ans.

Mais après toute la misère dont j'avais été témoin, toute la honte associée au fait d'avoir eu quatre pères différents qui n'avaient jamais eu assez d'argent pour acheter des vêtements ou de la nourriture, je savais que je ne pourrais jamais conduire un camion assez longtemps ni assez loin pour échapper à cette situation douloureuse. J'ai décidé qu'il était hors de question de bâtir une famille qui souffrirait comme j'avais souffert. De plus, je voulais me servir de ma tête et de mon cœur. Je voulais participer au jeu de la vie à un palier différent.

J'ai regardé autour de moi et je me suis demandé comment la vie des autres pouvait être si différente de la mienne. Pourquoi nous débattions-nous constamment pour boucler les fins de mois, pour échapper aux huissiers – nous nourrissant de haricots en conserve ou de spaghettis arrosés de ketchup parce que nous n'avions pas les moyens d'acheter de la sauce tomate ?

Et pourtant, dans la même ville, non loin de chez nous, des camarades de classe que je fréquentais au secondaire partaient en vacances et étudiaient sur des campus dignes d'une carte postale. Ils avaient une existence qui dépassait mes rêves les plus fous : une vie aux antipodes de la mienne au sein de ma famille. Qu'est-ce que ces familles savaient que la mienne ignorait ? Que faisaient-elles que mon père et ma mère ne faisaient pas ?

Cela est devenu une obsession. Comment était-il possible de gagner deux fois plus d'argent pendant une même période de temps ? Trois fois plus ? Dix fois plus ? C'était fou ! Dans mon esprit, c'était un problème insoluble.

INVESTISSEZ DANS VOUS-MÊME

Je travaillais comme concierge et j'avais besoin de plus d'argent. Un homme que mes parents connaissaient, et que mon père avait déjà qualifié de « minable », avait plutôt bien réussi en peu de temps, du moins sur le plan financier. Il achetait, rénoverait et revendait des propriétés dans le sud de la Californie, et il avait besoin d'un ado pour l'aider à déménager des meubles.

Cette rencontre fortuite et ce week-end décisif, pendant lequel j'ai trimé dur, allaient changer ma vie à jamais. Cet homme, Jim Hannah, avait remarqué ma fougue et mon entrain. Lorsque j'en ai eu l'occasion, je lui ai demandé : « Comment avez-vous fait pour transformer votre vie ? Comment êtes-vous devenu aussi prospère ? »

Il m'a répondu :

«J'ai assisté à un séminaire animé par un homme qui s'appelle Jim Rohn.

— Qu'est-ce qu'un séminaire ?

— Un événement de quelques heures, pendant lequel un homme résume 10 ou 20 ans de sa vie et tout ce qu'il a appris. On peut donc assimiler en quelques jours l'expérience de toute une vie», a-t-il répondu.

Ouah ! C'était très impressionnant.

«Combien cela coûte-t-il ?

— Trente-cinq dollars.

Quoi ! Je gagnais 40 \$ par semaine en tant que concierge à temps partiel tout en fréquentant l'école secondaire.

«Pourriez-vous me faire entrer dans la salle ? ai-je demandé.

— Bien sûr ! Mais je ne le ferai pas parce que tu n'apprécieras pas le séminaire à sa juste valeur si tu ne paies pas ta participation.»

J'étais planté là, découragé. «Eh bien, si tu ne crois pas valoir cet investissement, ne le fais pas», a-t-il conclu en haussant les épaules. J'ai tourné et retourné le problème dans ma tête, mais j'ai finalement décidé de m'inscrire. Cela s'est avéré l'un des plus importants investissements de ma vie. J'ai dépensé l'équivalent d'une semaine de salaire et j'ai assisté à un séminaire où j'ai fait la connaissance de Jim Rohn – l'homme qui est devenu mon premier mentor.

C'est donc assis dans une salle de conférence d'un hôtel d'Irvine, en Californie, que j'ai écouté Jim, fasciné. Cet homme à la chevelure argentée a soulevé des questions qui me hantaient. Lui aussi avait grandi dans la pauvreté en se demandant pourquoi son père, qui était un homme bon, travaillait si dur uniquement pour souffrir alors que d'autres autour de lui prospéraient. Et puis, soudain, il a répondu à la question que je me posais depuis des années.

«Quel est le secret du succès économique ? C'est de comprendre comment apporter une **valeur ajoutée** au marché.

«Pour en avoir avantage, vous devez tout simplement apprendre à devenir davantage.

«Ne souhaitez pas que les choses soient plus faciles ; souhaitez de devenir meilleur.

«Pour que les choses changent, **vous** devez changer.

«Pour que les choses s'améliorent, **vous** devez vous améliorer !

«Nous touchons un salaire pour apporter une valeur ajoutée au marché. Cela prend du temps... mais nous ne sommes pas payés pour notre temps, nous sommes payés pour notre valeur. L'Amérique est unique. C'est une

échelle qu'il faut gravir. Où commence-t-on ? À environ 2,30 \$ l'heure. Qui a touché le revenu le plus élevé l'an dernier ? Le type qui dirige Disney – 52 millions de dollars ! Est-ce qu'une entreprise donnerait à quelqu'un un salaire de 52 millions de dollars par année ? La réponse est : bien sûr ! Si vous aidiez une entreprise à gagner un milliard de dollars, vous verserait-elle 52 millions de dollars ? Bien sûr ! C'est de la menue monnaie. Ce n'est pas une si grosse somme.

« Est-ce vraiment possible de créer cette valeur ajoutée ? La réponse est : *bien sûr* ! »

Et puis, il a révélé l'ultime secret : « Comment fait-on pour créer une valeur ajoutée ? **Apprenez à travailler plus dur sur vous-même que vous ne le faites dans le cadre de votre emploi.**

« Donc, est-il possible d'apporter deux fois plus de valeur ajoutée et de gagner deux fois plus d'argent en même temps ? Est-il possible d'apporter 10 fois plus de valeur ajoutée et de gagner 10 fois plus d'argent en même temps ? Est-ce possible ? Bien sûr ! »

Il a ensuite fait une pause et, me regardant droit dans les yeux, il a dit : « **Tout ce que vous avez à faire pour gagner plus d'argent au cours d'une même période de temps, c'est de créer une valeur ajoutée.** »

Et voilà. J'avais ma réponse. Et cela a transformé ma vie. Cette clarté, cette simplicité, la sagesse de ces paroles – c'est comme si j'avais reçu une brique sur la tête. Ce sont les mots exacts que j'ai entendu Jim Rohn prononcer probablement une centaine de fois. Depuis, ils vivent dans mon cœur chaque jour, incluant ce jour où j'ai prononcé quelques mots lors de ses funérailles en 2009.

Cet homme, ce séminaire et cette journée m'ont permis de prendre le contrôle de mon avenir. Jim m'a appris à cesser de m'attarder à ce qui échappe à mon contrôle – mon passé, la pauvreté, les attentes d'autrui, la situation économique – et il m'a enseigné à me concentrer plutôt sur ce que je pouvais contrôler. Je pouvais m'améliorer ; je pouvais trouver une façon de servir, une façon d'en faire davantage, une façon de devenir meilleur, une façon d'apporter une valeur ajoutée au marché.

J'ai alors cherché avec acharnement une manière d'en faire plus pour les autres, en moins de temps. Cela a été le début d'un processus sans fin qui se poursuit aujourd'hui ! Fondamentalement, il m'a ouvert la voie du succès, une voie qui continue de me motiver et de m'inspirer dans chaque décision que je prends et chaque geste qui m'occupe.

Dans la Bible, on lit qu'il n'y a pas de mal à vouloir devenir grand¹. **Si vous voulez devenir grand, apprenez à devenir le serviteur d'un grand nombre de gens.** Si vous pouvez trouver un moyen de servir beaucoup de gens, vous pourrez gagner beaucoup d'argent. Trouvez un moyen de servir des millions de gens et vous gagnerez des millions de dollars. Telle est la loi de la valeur ajoutée.

Et si l'évangile selon **Warren Buffett** vous interpelle davantage, «l'oracle d'Omaha» est célèbre pour avoir dit que **le meilleur investissement qu'il ait jamais fait dans sa vie, et que n'importe qui peut faire, c'est en lui-même.** Il dit que des ouvrages de développement personnel, une formation autodidacte et le cours de Dale Carnegie ont complètement changé sa vie.

Buffett m'a fait cette confidence alors que nous étions sur le plateau de *Today (The Today Show)*. Il a ri et m'a demandé de raconter cette histoire autour de moi. «C'est bon pour les affaires», a-t-il ajouté avec un grand sourire.

J'ai pris à cœur le message de Jim Rohn et je suis devenu obsédé – je ne cesserais jamais de m'épanouir, de donner, de tenter d'élargir mon influence ou ma capacité à donner et à répandre le bien. J'ai donc acquis, au fil des ans, plus de valeur pour le marché – au point où j'ai aujourd'hui la chance immense de ne plus avoir de soucis financiers. Je ne suis pas unique. Tout le monde peut faire la même chose – il suffit d'effacer l'histoire de votre passé et d'aller au-delà des histoires qui se rapportent à votre présent et à ses limites. Les problèmes sont toujours disponibles, mais c'est aussi le cas des occasions.

De nos jours, à quoi ressemble l'échelle des revenus? Je parie que Jim Rohn n'aurait jamais imaginé qu'en 2013, le revenu se situant au bas de l'échelle serait de 7,25 \$ par heure (15 000 \$ par année) et que, cette année-là, le revenu le plus élevé reviendrait à David Tepper, le fondateur d'Appaloosa Management et le plus important gestionnaire de fonds de couverture ou spéculatifs, qui a touché 3,5 milliards de dollars.

Comment un être humain peut-il gagner un million de dollars par année, sans parler de 3,5 milliards de dollars? Pourquoi certaines personnes gagnent-elles si peu alors que d'autres roulent sur l'or? La

1. «Au contraire: celui qui voudra devenir grand parmi vous, sera votre serviteur.» (Mt 20, 26 dans la Bible de Jérusalem.)

réponse, c'est que le marché attribue très peu de valeur à l'emploi de caissier chez McDonald's (7,77 \$/h), car il nécessite des compétences que n'importe qui peut être acquérir en quelques heures. En revanche, les aptitudes des individus qui réussissent à faire croître leur avoir de façon significative sont beaucoup plus rares et valorisées.

Alors que le rendement du compte bancaire de la majorité des Américains est de moins de 33 points de base (le tiers de 1 %), David Tepper a réalisé un rendement de 42 % pour ses investisseurs, pendant la même période ! Quelle valeur ont eue ses contributions pour la vie économiques de ses clients ? S'il avait réalisé un rendement de 1 %, cette valeur aurait été accrue de 300 %. Avec un rendement de 42 %, il a ajouté 12 627 % de valeur économique à leur vie !

Et vous ? Que ferez-vous pour apporter une valeur ajoutée au marché ? Comment remplacerez-vous la pauvreté par l'abondance ? **Si vous voulez apporter un changement radical dans votre vie et concrétiser vos rêves – accéder à la liberté financière –, alors cette voie est la plus efficace que je connaisse.**

Maintenant, avant que vous ne m'inondiez d'objections, permettez-moi de dire une chose : la situation est différente aujourd'hui. L'économie traverse une période difficile. Je sais que nous avons perdu deux millions d'emplois (aux États-Unis) depuis 2008, et les nouveaux emplois créés se situent dans le secteur tertiaire et sont peu rémunérés. Eh oui, je sais que les revenus sont demeurés stagnants depuis les années 1990.

Devinez quelle était la situation des taux d'intérêt et du chômage en 1978, lorsque j'ai débuté ma carrière. En deux ans, les taux d'intérêt étaient montés en flèche ! Pour mon premier investissement, une quadruplex à Long Beach, en Californie, j'avais contracté un prêt hypothécaire à un taux de 18 %. Pouvez-vous imaginer acheter une maison aujourd'hui à un tel taux d'intérêt ? Il y aurait une révolte sur la pelouse de la Maison-Blanche. Mais l'histoire se répète – ce qui a été sera toujours. Oui, les revenus sont stagnants, à moins de trouver un moyen méthodique d'ajouter de la valeur. Et si vous trouvez ce moyen, les revenus évoluent dans une seule direction : à la hausse.

Pendant la Grande Dépression, 8,8 millions d'emplois ont été perdus. En 2008 seulement, 2,3 millions d'emplois ! Le taux de chômage a atteint 10 %. Mais ce taux est une moyenne. Il était de 25 % dans certaines couches de la population, mais quel était-il chez les individus au salaire annuel minimal

de 100 000 \$? La réponse : près de 1 % ! La leçon ? Si vous développez des habiletés recherchées sur le marché – si vous vous améliorez constamment et offrez davantage de valeur –, vous trouverez un emploi, ou vous vous lancerez en affaires, peu importe la conjoncture économique. Et si vous créez votre propre emploi, vos revenus augmenteront avec votre efficacité !

Même aujourd'hui, c'est une tout autre histoire dans la Silicon Valley, où les emplois abondent. Les entreprises spécialisées dans la technologie ont du mal à combler les postes qu'elles créent ; elles n'arrivent pas à trouver des employés assez qualifiés. Les emplois sont là, mais nous devons nous rééquiper – nous renouveler – si nous voulons apporter une valeur ajoutée au nouveau marché. Je peux vous promettre ceci : la majorité des « anciens emplois » ne reviendra jamais.

Jetons un coup d'œil à l'histoire. Dans les années 1860, 80 % des Américains étaient des fermiers. Aujourd'hui, 2 % de la population américaine travaille dans le secteur agricole, et nous nourrissons le monde entier. La nouvelle technologie a bouleversé l'ordre des choses – soudain, un cultivateur a pu abattre le travail de 500 individus. De nombreuses personnes ont connu de graves difficultés financières, et beaucoup ont perdu leur emploi. Pour les gens qui n'ont pas su s'adapter, la révolution industrielle a été une période incroyablement difficile. Mais cette même technologie qui nous a donné les moteurs actionnés par la vapeur et les machines-outils, et qui a supplanté l'être humain à court terme, a amélioré la qualité de vie d'autres individus de façon exponentielle et a procuré des emplois mieux rémunérés.

Les technologies actuelles changent encore une fois la donne sur une grande échelle. Des chercheurs de l'université d'Oxford disent qu'aux États-Unis, près de la moitié des emplois sont sur le point d'être automatisés (traduction : abolis) au cours des 20 prochaines années ! Vous et moi devons nous adapter. Il y a 150 ans, personne n'aurait imaginé qu'il y aurait un jour des domaines tels que le marketing des réseaux sociaux, la recherche sur les cellules souches et la robotique. Personne n'aurait imaginé qu'un électricien ou un plombier puisse gagner 150 000 \$ par année, ou qu'un travailleur d'usine devrait apprendre à utiliser un ordinateur pour faire fonctionner une machine, et toucherait un salaire annuel de 100 000 \$. Mais ce n'est pas parce qu'on était incapable de l'imaginer que c'était impossible.

Chaque jour, je rencontre des gens qui me disent que le marché de l'emploi est figé, ou qu'ils ont été mis à pied et craignent de ne plus jamais trouver de travail. Mais je suis ici pour vous dire que ce n'est pas le marché

qui est en cause, mais vous. Vous pouvez accroître votre potentiel de gains – tout le monde le peut. Vous pouvez apporter une valeur ajoutée au marché. Vous pouvez acquérir de nouvelles habiletés, vous pouvez maîtriser votre esprit, grandir, changer et vous développer, et vous pouvez trouver l'emploi et l'occasion économique dont vous avez besoin et que vous méritez.

Si vous savez que votre fonction deviendra obsolète dans 5 à 10 ans, il est temps de penser à pivoter et d'essayer autre chose. *Pivoter* est le terme employé dans la Silicon Valley lorsqu'un individu passe d'une entreprise à une autre, généralement après une faillite monumentale.

Si vous lisez ce livre, **vous cherchez des réponses, des solutions, une meilleure façon de vous en sortir.** Il existe des centaines de moyens de vous réoutiller. Vous pouvez acquérir une formation universitaire, professionnelle ou autodidacte.

Vous pouvez gagner entre 100 000 \$ et un million de dollars par année, sans pour autant avoir à dépenser une somme folle pour une formation universitaire de quatre ans (cela pourrait vous endetter de 100 000 \$ ou plus). Des millions d'emplois sont disponibles, mais il y a aussi un important manque de compétence. Selon Mike Rowe, animateur de l'émission *Dirty Jobs* (Sales boulots) sur Discovery Channel, 3,5 millions d'emplois sont actuellement disponibles, dont seulement 10 % exigent un diplôme universitaire. Donc 90 % de ces emplois exigent : une formation professionnelle, une habileté particulière ou le fait d'accepter de se salir, mais surtout le fait d'accepter d'apprendre un métier nouveau et utile. Toujours selon Rowe : « Ces emplois ont toujours existé, mais on les a en quelque sorte mis de côté [dans notre pays]. »

Se réoutiller est à la fois excitant et terrifiant. C'est excitant à cause de l'occasion d'apprendre, de grandir, de créer et de changer. C'est excitant lorsqu'on conscientise : *Je suis utile ; j'ai une contribution à apporter ; j'ai une plus grande valeur.* C'est terrifiant parce que l'on pense : *Comment vais-je y arriver ?* Rappelez-vous les paroles de Jim Rohn : « Pour que les choses changent, vous devez changer. **Pour que les choses s'améliorent, vous devez vous améliorer.** » Réoutillez-vous et passez à la vitesse supérieure.

Les gens me disent souvent : « Tony, tout cela est bien beau si on a sa propre entreprise ou si on travaille pour une société en pleine expansion. Mais que faire si on occupe un emploi peu rémunéré et qu'on aime son emploi ? Que faire si on est enseignant ? »

Oubliez ce mode de pensée restrictif et laissez-moi vous donner le parfait exemple du professeur qui avait de la difficulté à boucler ses fins de mois et qui, grâce à sa passion et à son désir d'aider ses élèves, a trouvé un moyen de créer une valeur ajoutée et de gagner plus d'argent que la majorité des enseignants n'en rêve. Lorsqu'il s'agit de notre revenu, la véritable restriction n'est pas notre emploi : c'est notre créativité, notre détermination et notre contribution.

LA CRÉATIVITÉ, LA CONTRIBUTION ET UNE VEDETTE CORÉENNE

Si vous avez déjà eu un enseignant de 3^e année qui vous a inspiré à essayer d'innover, ou si le professeur de 8^e année de votre enfant croyait énormément en lui, vous connaissez le pouvoir d'un simple modèle de rôle dans la vie d'un enfant. Nos professeurs sont l'un de nos plus grands atouts, mais ils ne sont pas toujours appréciés à leur juste valeur tout en étant sous-payés.

Donc, que faire si vous êtes un enseignant, ou si votre potentiel de croissance vous semble limité ? Comment un professeur peut-il songer à n'apporter une valeur ajoutée qu'à une trentaine d'élèves ? Pourrait-il trouver un moyen de créer une valeur ajoutée pour une centaine d'élèves, voire des milliers ou des millions ?

Plusieurs enseignants pensent : *Je ne gagnerai jamais assez d'argent en faisant ce que j'aime*. En tant que société, on s'entend généralement pour ne pas considérer les enseignants à leur juste valeur. Mais comme nous le savons maintenant, cette croyance restrictive nous freine. Kim Ki-hoon, un professeur sud-coréen, a refusé ce statu quo.

Kim Ki-hoon est considéré comme une *rock star* en Corée du Sud. Kim est l'un des professeurs ayant le mieux réussi dans son pays. Comment a-t-il fait ? Il a beaucoup plus misé sur son amélioration personnelle et son habileté à enseigner que sur son emploi.

Il y a 60 ans, selon le *Wall Street Journal*, la plupart des Sud-Coréens étaient illettrés. Le pays a compris qu'il lui fallait agir concrètement. Aujourd'hui, les enseignants y sont constamment encouragés à étudier, à innover et à réinventer leur approche. On les a formés pour apprendre les uns des autres, se conseiller entre eux – afin de trouver les meilleures techniques pour créer une valeur ajoutée. Le résultat ? Aujourd'hui, les Sud-Coréens de 15 ans arrivent au deuxième rang en lecture, avec un taux de diplomation de 93 % – par rapport à seulement 77 % aux États-Unis.

Ki-hoon a adopté ce modèle. Il a investi énormément de temps à chercher les meilleurs professeurs, à étudier leur approche, à apprendre à provoquer des percées. Il a trouvé un moyen d'aider ses élèves à mieux apprendre, plus vite et plus intelligemment – pas uniquement ses élèves, ceux du pays tout entier. *Pourquoi ne m'efforcer d'aider que 30 élèves ? a-t-il pensé. Pourquoi ne pas en aider le plus possible ?* Avec l'avènement de la technologie, il a pu mettre ses cours en ligne et rendre accessible à tous sa passion pour l'enseignement et l'apprentissage.

Aujourd'hui, Ki-hoon travaille 60 heures par semaine, dont seulement trois à donner des cours. **Il consacre les 57 autres heures à la recherche, à l'innovation, à l'élaboration de programmes d'enseignement et à des échanges avec les élèves.** « Plus je travaille dur, plus je gagne », dit-il. Et il travaille dur afin de devenir meilleur pour les gens qu'il sert. Ki-hoon enregistre ses cours sur vidéo et les diffuse dans Internet. Les élèves peuvent se connecter pour 4 \$ par heure.

Comment sait-il que cela fonctionne ? Comment sait-il qu'il crée plus de valeur que quiconque ? Le marché vous révélera toujours votre véritable valeur. Devinez combien de personnes achètent ses cours ! **L'an dernier, son revenu annuel a dépassé 4 millions de dollars !** Plus Ki-hoon apporte une valeur ajoutée avec ses cours en ligne et ses tutoriels, plus les inscriptions augmentent. Et un plus grand nombre d'élèves se traduit par un revenu plus élevé – dans ce cas, *beaucoup plus élevé.*

Un professeur qui gagne 4 millions de dollars par année ? Comment cela se compare-t-il au salaire du meilleur professeur que vous connaissez ? L'histoire de Ki-hoon fait voler en éclats la croyance selon laquelle notre profession nous impose des limites. Il fait partie du 1 % de la population qui se démarque, non pas parce qu'il a eu de la chance, ni parce qu'il s'est trouvé au bon endroit au bon moment, encore moins parce qu'il a choisi une profession lucrative.

Ki-hoon est un homme riche parce qu'il n'a jamais cessé d'apprendre, de s'améliorer et d'investir dans lui-même.

L'ULTIME POLYVALENCE

Qu'en est-il si vous n'êtes pas un entrepreneur ? Que faire si vous n'avez aucune envie de vous établir à votre compte ? Que faire si vous travaillez pour une grande société américaine, ou même une petite entreprise ? Est-il

quand même possible de trouver un moyen d'apporter une valeur ajoutée et d'accroître votre potentiel de gains?

Je vais vous raconter l'histoire d'une jeune femme. Daniela était graphiste dans un service de marketing et ne voyait pas comment elle pourrait s'élever dans la hiérarchie organisationnelle. Très talentueuse, plus important encore, elle était avide de succès. Elle recherchait sans cesse un moyen d'en faire plus et de donner plus; c'était dans sa nature. Et elle aidait donc souvent ses collègues du service des arts visuels. Et puis, elle s'est intéressée au marketing. Elle a suivi des cours et a offert son aide. Ensuite, bien entendu, elle a compris qu'elle s'y connaissait peu en médias sociaux – mais comme les possibilités lui paraissaient énormes, elle a décidé de s'instruire également dans ce domaine.

Quelques années plus tard, Daniela effectuait un grand nombre des tâches de ses collègues. Oubliant qu'elle leur faisait un cadeau, ils se sont mis à tenir son aide pour acquise. Et une nouvelle tendance a vu le jour. À 17 heures, lorsque des tâches urgentes étaient inachevées, elle travaillait seule à son bureau alors que ses collègues s'éclipsaient en douce. Elle ne souhaitait pas s'attarder au bureau, mais elle n'allait pas laisser tomber son entreprise et les clients. Elle a atteint sa limite lorsqu'il est devenu clair que l'on profitait impunément de son dynamisme et de son ambition. «Je fais à moi seule le travail de trois de mes collègues!» Mais au lieu de se mettre en colère, Daniela y a vu une occasion.

Qu'a-t-elle fait? Elle est allée voir le PDG de l'entreprise et lui a dit carrément: «Actuellement, je fais le travail de quatre personnes. J'ai suivi des cours, j'ai acquis une formation en arts visuels, en marketing et en média social. Je ne suis pas ici pour discréditer mes collègues, mais je peux vous aider à réduire de moitié vos coûts de marketing en effectuant moi-même le travail de trois autres employés. Et je ferai mieux qu'eux. Je n'ai pas besoin que vous me croyiez sur parole: laissez-moi faire mes preuves. Permettez à ces trois employés de garder leur emploi pendant encore six mois, et j'accomplirai mes tâches *et* les leurs; ainsi vous aurez deux exemples parmi lesquels choisir. Vous opterez pour le meilleur.»

Daniela a demandé qu'on lui confie davantage de responsabilités et qu'on double son salaire si, après six mois, elle faisait un meilleur travail. Et devinez quoi. Elle a gagné son pari: elle a fait ses preuves en arts visuels, en marketing et en rédaction, et elle a orchestré une excellente campagne publicitaire sur les médias sociaux. Daniela a non seulement montré qu'elle pouvait accomplir ces tâches supplémentaires, mais qu'elle pouvait aussi offrir

un rendement supérieur dans tous les cas. Elle a apporté une telle valeur ajoutée à l'entreprise que la haute direction a saisi qu'elle pouvait doubler son salaire tout en réduisant ses coûts de moitié. Le marché avait parlé.

«Le bonheur n'est pas juste la possession d'argent; le bonheur réside dans la joie de l'accomplissement et l'excitation de l'effort créatif.»

— FRANKLIN D. ROOSEVELT

LES OCCASIONS SONT PARTOUT

Comment allez-vous apporter une valeur ajoutée au monde? Comment allez-vous contribuer et gagner davantage, augmenter votre impact? Il existe des centaines, voire des milliers d'histoires à propos d'individus qui ont constaté un problème et qui l'ont vu sous un jour légèrement différent, transformant ensuite des industries ou créant des marchés entièrement nouveaux. Ils n'étaient pas des entrepreneurs, mais des gens comme vous et moi, qui ne voulaient pas se contenter de l'ordre établi.

Dans notre monde à notre époque, aucune industrie, aucun produit n'est à l'abri: le croisement de tout ce qui est numérique – Internet, les médias sociaux et la technologie –, l'interdépendance de tous les êtres humains et de toutes choses sur terre. Cela signifie que même les plus grandes entreprises et les sociétés les plus stables sont mûres pour de grands bouleversements. Faites une recherche sur Nick Woodman.

PROFITEZ DE LA VAGUE

Qui aurait prédit que Kodak, l'énorme entreprise qui a dominé le monde de la photographie au 20^e siècle, allait être prise par surprise lorsque l'imagerie numérique entrerait en scène? Kodak a *inventé* la photographie numérique. Pourtant, après 131 années d'existence, cette firme, sous le nom d'Eastman Kodak, a déposé son bilan début 2012, avant d'éviter la faillite de peu en octobre 2013 – mais le dépôt du bilan a eu des répercussions désastreuses sur l'économie de Rochester et les environs, dans l'État de New York, où plus de 50 000 emplois ont été perdus.[Même si la société a été remise en selle, ses fonds propres s'élèvent à 500 millions de dollars et sa dette à 695 millions. La société dispose de 800 millions de dollars de trésorerie. NDÉ.]

Ces bouleversements qui ont failli entraîner la chute d'Eastman Kodak ont en même temps offert une formidable occasion au surfeur californien Nick Woodman. Grâce à l'amour absolu et la dévotion qu'il vouait au sport qui le passionnait, ainsi qu'à son dynamisme et à sa détermination, il a trouvé un moyen de créer une valeur ajoutée.

Il y a de fortes chances que vous n'ayez jamais entendu parler de ce type. Il a eu la brillante idée de fixer une caméra étanche à son poignet avec une sangle et de filmer pendant qu'il surfait. Il désirait tout bonnement trouver un moyen d'apprécier son sport un peu plus longtemps. Avec l'avènement de l'imagerie numérique, il a commencé à modifier des caméras afin de voir s'il pouvait les rendre plus étanches et réaliser des vidéos de meilleure qualité. Et alors que la technologie évoluait, il a continué à bricoler. Et encore. Il a fini par inventer la caméra numérique GoPro, cet appareil minuscule à haute résolution qu'on peut fixer sur pratiquement n'importe quel support.

Aujourd'hui, tous les adeptes de sports extrêmes du monde portent cette petite caméra géniale sur la tête. Que vous rouliez à bicyclette, pagayiez dans des rapides, fassiez du surf des neiges ou chevauchiez des vagues, la caméra GoPro vous permet de capter la magie de votre poussée d'adrénaline et de la partager avec les gens que vous aimez.

Nick Woodman n'aurait pu choisir un meilleur moment : il a commercialisé sa caméra GoPro au moment même où les gens commençaient à téléverser leurs vidéos sur YouTube et Facebook. Il a créé un produit qu'il voulait utiliser et il s'est dit qu'il n'était probablement pas le seul.

M. Woodman a trouvé le moyen d'apporter une valeur ajoutée dans la vie de millions de personnes en rendant cette nouvelle technologie pratique, amusante et abordable. En définitive, Nick Woodman a su devancer cette tendance du partage numérique qui voyait le jour.

Voici l'une des clés du succès si vous voulez vraiment devenir riche : sachez devancer une tendance. Aujourd'hui, le surfeur de San Diego, en Californie, vaut plus d'un milliard de dollars.

UNE NOUVELLE « CATÉGORIE » EST NÉE

En 2010, Matt Lauer m'a invité à me joindre à lui dans le cadre d'une table ronde portant sur la direction qu'allait prendre l'économie. Étaient également présents Warren Buffett et la plus jeune milliardaire du monde : Sara Blakely. Toute occasion de parler d'économie avec Warren Buffett est

un immense privilège, mais je ne m'attendais absolument pas à être ébloui par l'histoire de Sara.

Blakely n'a pas tant bouleversé une industrie que créé un tout nouveau concept. Cette ancienne employée de Walt Disney World se préparait pour aller à une fête lorsqu'elle s'est rendu compte qu'elle n'avait pas de culotte appropriée à porter sous un pantalon blanc très ajusté. Plutôt que de ne rien porter dessous, elle a décidé de prendre les choses en main. Armée d'une simple paire de ciseaux et de beaucoup d'audace, elle a taillé un collant à culotte de maintien et, voilà, une nouvelle industrie est née.

Bien entendu, cela ne s'est pas produit du jour au lendemain, et cela n'a pas été facile. Sara m'a confié l'un des plus importants secrets de son succès : dès son plus jeune âge, **son père l'avait encouragée à «échouer»** ! Il définissait l'échec non pas comme l'absence de résultats... mais comme le fait de ne pas essayer. À table, il lui demandait si elle avait échoué ce jour-là, et il se montrait extrêmement enthousiaste si c'était le cas – parce qu'il savait qu'elle était donc sur la voie du succès. «Tony, cela a tout simplement effacé ma peur d'essayer», m'a-t-elle dit.

Après avoir brièvement occupé un emploi sans avenir à titre de vendeuse de fournitures de bureau, Sara a investi tout l'argent qu'elle possédait, soit 5 000 \$, et s'est lancée dans la création de sous-vêtements qui lui allaient bien. «J'ai dû entendre le mot “non” un millier de fois», a-t-elle dit. Mais elle n'y a pas prêté attention. En plus de son investissement initial de 5 000 \$, elle a économisé 3 000 \$ en frais juridiques (une somme qu'elle n'avait pas) en rédigeant elle-même son brevet en s'inspirant d'un manuel.

En fin de compte, la société qu'elle a fondée, Spanx, a créé une toute nouvelle catégorie de produits de lingerie fine appelés *shapewear* qui a su gagner le cœur des femmes partout dans le monde. Selon mon épouse, il suffit d'enfiler l'un de ces sous-vêtements pour retrancher immédiatement 7,5 centimètres de son tour de taille.

Avec la bénédiction d'Oprah Winfrey, Spanx est passée d'une petite entreprise à un phénomène mondial. **Aujourd'hui, Spanx vaut plus d'un milliard de dollars, et la marque comprend plus de 200 produits** qui aident les femmes à bien paraître et à se sentir merveilleusement bien.

Éternelle optimiste, Sara a voulu faire opérer sa magie sur moi : elle a tenté de me convaincre d'enfiler une paire de son nouveau Spanx pour Hommes alors que nous étions sur le plateau de *Today*. Je l'ai remerciée et lui ai gentiment fait remarquer qu'elle ne connaissait peut-être pas aussi

bien le marché masculin que le marché féminin. Mais je demeure inspiré par son exemple. Spanx pour Hommes a fini par prendre son envol – et ce n'est pas grâce à moi.

Aujourd'hui, Blakely détient 100 % du capital de son entreprise, n'a aucune dette et n'a jamais eu recours à un investissement externe. En 2012, le magazine *Time* l'a qualifiée d'une des « 100 personnes les plus influentes du monde ».

Comme Nick Woodman, elle a su déceler un besoin et le combler. Elle a refusé de se laisser freiner par sa propre histoire et a trouvé un moyen de créer une valeur ajoutée.

Vous aussi le pouvez! Il n'est pas nécessaire de créer une entreprise milliardaire, de bouleverser un secteur d'activités ou de gagner 4 millions de dollars par année en offrant des programmes d'enseignement en ligne. Il n'est pas plus nécessaire d'occuper quatre emplois en même temps. Mais si ces gens ont été capables d'accomplir tout ça, ne pourriez-vous pas trouver une façon de gagner 500 ou 1 000 \$ de plus par mois? Ou peut-être 20 000, 50 000 ou même 100 000 \$ de plus par année?

Ne pourriez-vous pas trouver un moyen de laisser libre cours à votre *créativité* et à votre désir de contribuer, et de vous atteler à créer une valeur ajoutée pour ensuite alimenter votre Fonds pour la liberté? Vous le pouvez. Il est temps de commencer sans tarder...

Trouvez un moyen de gagner ou d'économiser 500 \$ de plus par mois, ou 6 000 \$ par année. Si vous investissez cette somme à un taux de rendement de 8 %, vous aurez 1,5 million de dollars au bout de 40 ans – rappelez-vous notre exemple de la pizza. Si vous trouvez le moyen de gagner 1 000 \$ de plus par mois, ou 12 000 \$ par année, votre bas de laine contiendra un jour 3 millions de dollars. Et si vous trouvez le moyen de gagner 3 000 \$ de plus par mois, ou 36 000 \$ par année, vous accumulerez 9 millions de dollars. Quelle leçon devez-vous en tirer? Apportez une valeur ajoutée, gagnez davantage d'argent et investissez-le, et vous pourrez accéder au palier de liberté financier dont vous rêvez.

CHAPITRE 3.5

ACCÉLÉREZ LA CADENCE: 3. RÉDUISEZ VOS FRAIS ET VOS IMPÔTS (ET INVESTISSEZ LA DIFFÉRENCE)

« Nous avons ce qu'il faut pour prendre ce que vous avez. »

— DEVISE QUE DEVRAIT ADOPTER LE FISC

« Vous devez payer des impôts. Mais aucune loi ne stipule
que vous devez laisser un pourboire. »

— PUBLICITÉ DE MORGAN STANLEY

Ça y est ! Vous avez commencé à accélérer la cadence sur la voie qui mène à la liberté financière en *épargnant* davantage et en *gagnant* davantage ! Que vous reste-t-il à faire ? N'avons-nous pas fait le tour du sujet ? Non, pas encore. En tant qu'initié, vous savez maintenant que **ce n'est pas ce que vous gagnez qui compte, mais ce que vous conservez**. La troisième stratégie qui vous permettra d'accélérer davantage la cadence consiste à obtenir un meilleur rendement de vos investissements en réduisant vos frais et vos impôts, et à investir la différence.

Vous vous rappelez les trois amis d'enfance dont il a été question au chapitre 2.2, *Nos frais ? C'est un petit prix à payer !* Ils avaient tous investi 100 000 \$ à l'âge de 35 ans et touché un rendement de 7 %. Mais chacun avait payé des frais différents – et cette différence entre des frais de 1 %, 2 % et 3 % s'était chiffrée à des centaines de milliers de dollars.

Taylor, qui n'avait payé que 1 % en frais annuels, a accumulé presque le double du montant de son ami Jason, qui avait payé des frais de 3 %. Son investissement a fructifié pour atteindre la somme de 574 349 \$, alors que Jason n'a accumulé que 324 340 \$!

Rappelez-vous que ces frais cachés qu'exigent les sociétés de fonds communs de placement atteignent en moyenne un taux exorbitant de 3,17 %. Rappelez-vous qu'un investissement dans un fonds commun de placement onéreux assorti de multiples frais, comparativement à un investissement dans un fonds indiciel à faible coût, peut littéralement vous coûter une décennie supplémentaire de travail – et ralentir votre progression sur l'autoroute de la liberté financière ! Et comble d'ironie, des études ont prouvé que les frais élevés afférents à ces fonds communs de placement ne sont pratiquement jamais le gage d'une meilleure performance.



« Nous exigeons des frais pour toute explication relative à vos frais. »

Donc, évitez les frais excessifs. Prenez vos jambes à votre cou. Investissez dans des fonds indiciels à faible coût et tenez compte de l'avertissement de Jack Bogle qui a démontré que des frais exorbitants peuvent gruger de 50 à 70 % de votre futur bas de laine ! Le mantra est simple : prenez l'argent que vous économisez sur les frais et réinvestissez-le afin d'exploiter le pouvoir de la capitalisation. Cette stratégie est une autre voie rapide qui mène à la liberté.

Et qu'en est-il de cet autre gouffre dans lequel disparaît votre épargne ? Savez-vous quel est le *principal* ennemi de votre bas de laine ? Les études le démontrent : ce sont les impôts !

Au cours de sa vie, l'Américain moyen verse plus de la moitié de son revenu en taxes de toutes sortes : impôt sur le revenu, impôt foncier, taxe de vente, taxe sur l'essence, etc. (Actuellement, selon de nombreux experts, ces taxes représentent 54,25 cents par dollar gagné.) Cher Oncle Sam. Et nous n'avons encore rien vu.

Après avoir cédé 54,25 % de votre revenu au fisc, vous devez également dire adieu à 17,25 % de chaque dollar gagné à cause de divers intérêts et frais. Vous avez une voiture, une maison, une carte de crédit ou un prêt étudiant ? En avril 2014, le niveau d'endettement du ménage américain moyen était le suivant : carte de crédit – plus de 15 000 \$; prêt étudiant – plus de 33 000 \$; prêt hypothécaire – plus de 150 000 \$. En tant que nation, nous sommes endettés jusqu'au cou.

LA POULE AUX ŒUFS D'OR

Revenu viager

L'individu moyen paie

54,4 %

en impôt au cours de sa vie

IMPÔT

SOLDE

Du solde de 45,6 %

34,5 %

sont versés en intérêts

IMPÔT

SOLDE

INTÉRÊTS

C'est la portion du revenu qui disparaît avant même qu'il ait un sou pour investir ou pour défrayer ses dépenses courantes

72,5 %

28,5 %

Ce qu'il lui reste pour pour défrayer ses dépenses courantes et se constituer une masse critique afin de jouir de la liberté financière

En moyenne, environ un tiers de votre revenu après impôt s'envole en frais d'intérêts !

Il ne vous reste alors (roulements de tambour, s'il vous plaît) qu'un énorme 28,5 % de votre revenu durement gagné pour payer tout le reste : nourriture, vêtements, habitation, éducation, soins de santé, voyages, loisirs et tout ce sur quoi vous tombez au centre commercial ou dans Amazon ! De plus, vous devez trouver le moyen d'épargner et d'investir afin de jouir un jour de la liberté financière, ou du moins vous assurer un certain revenu de retraite.

Devenir plus efficient sur le plan fiscal est un moyen de récupérer une partie des 54 % de votre revenu que vous cédez au fisc. Conservez une plus grande part de votre revenu durement gagné et vous pourrez l'investir et le faire fructifier afin d'accéder plus rapidement à la liberté financière.

En fait, si vous êtes un salarié à revenu élevé et que vous vivez dans un État où les revenus sont élevés, comme la Californie (où j'ai déjà vécu), votre facture fiscale (**impôt sur le revenu et les investissements, charges salariales, ObamaCare et sécurité sociale**) représentera **62 % de votre revenu**. Cela signifie que si vous n'avez pas une bonne stratégie fiscale, il ne vous reste que 38 cents par dollar gagné.

Il n'y a pas de raison de payer davantage qu'il ne le faut – de fait, en tant qu'Américain, vous avez le droit de ne *pas* payer plus que vous ne le devez. Comme l'a dit Billings Learned Hand, l'un des juges les plus influents de tous les temps :

Tout le monde devrait s'organiser pour payer le moins d'impôt possible ; personne n'est tenu de choisir le modèle le plus avantageux pour le Trésor. Payer beaucoup d'impôt n'est pas un devoir patriotique. Les tribunaux l'ont affirmé : il n'y a rien de mal à payer le moins d'impôt possible. Tout le monde le fait, le riche et le pauvre, et personne n'a tort, car personne n'a l'obligation publique de payer plus que ne l'exige la loi.

Je suis d'accord avec le juge Hand. Je ne veux pas payer davantage que je ne le dois, et vous ne le devriez pas non plus. Je cherche continuellement des moyens légaux et éthiques de réduire ma facture fiscale, et je fais de mon mieux pour tirer parti des initiatives gouvernementales qui me permettent de faire fructifier mon bas de laine dans un environnement exonéré d'impôt.

Les personnes que j'ai interviewées m'ont appris que l'efficience fiscale est l'une des voies les plus directes à emprunter en vue d'atteindre nos buts financiers.

«Je suis fier de payer des impôts aux États-Unis. Seulement, je pourrais être tout aussi fier en ne payant que la moitié de la somme exigée.»

— ARTHUR GODFREY

Comprenez-moi bien : je suis un patriote. J'aime l'Amérique. Je suis l'un des millions d'exemples du rêve américain, et je suis heureux (peut-être pas, mais fier) de payer mes impôts. Et pourtant, ces derniers s'élèvent à plusieurs millions de dollars par année. À elle seule, ma facture fiscale représente plus que ce que je n'aurais jamais espéré gagner pendant toute ma vie (encore moins en un an). Mais j'ai appris auprès de David Swensen, de l'université de Yale, qu'il n'y a que trois forces qui peuvent garantir les meilleurs rendements :

1. La répartition de l'actif.
2. La diversification.
3. L'efficacité fiscale.

Bien entendu, David a l'avantage de diriger un organisme à but non lucratif, mais pour le reste d'entre nous, même avec les lois fiscales actuelles, il existe des moyens de maximiser le rendement de nos investissements et de payer moins d'impôt.

Principe n° 4 du pouvoir de l'argent : *L'efficacité fiscale est l'un des moyens les plus simples d'accroître continuellement le rendement de votre portefeuille. L'efficacité fiscale se traduit par un accès plus rapide à la liberté financière.*

(Attention : si vos pensées se brouillent pendant que je parle d'impôt, je comprends. Passez donc immédiatement au chapitre suivant afin de maintenir le rythme. *Mais* prévoyez une rencontre avec votre fiduciaire ou un fiscaliste afin d'apprendre à devenir plus efficace sur le plan fiscal en matière d'investissements. Si vous êtes prêt à continuer, les pages qui suivent exposent quelques subtilités fiscales simples qui, une fois comprises, vous permettront de conserver une plus grande portion de votre capital investi et de concrétiser plus rapidement vos rêves financiers.)

CHOISISSEZ VOTRE IMPÔT !

Et si vous appreniez que quelques connaissances de base en fiscalité peuvent vous éviter de verser inutilement 30 % de votre revenu au fisc ? En quoi cela vous permettrait-il d'atteindre plus rapidement vos buts financiers ?

En tant qu'investisseur, vous devrez prêter une attention particulière à trois types d'impôt.

1. L'impôt ordinaire sur le revenu.

Comme je l'ai déjà mentionné, si vous êtes un salarié à revenu élevé, l'impôt que vous versez aux divers ordres de gouvernement frôle ou excède 50 %.

2. L'impôt sur les gains en capital à long terme.

Il s'agit d'un impôt sur les revenus de placement de seulement 20 % si vous conservez votre capital pendant plus d'un an avant de vendre.

3. L'impôt sur les gains en capital à court terme.

Il s'agit d'un impôt sur les revenus de placement si vous conversez votre capital moins d'un an. Aujourd'hui, le taux d'imposition est le même que pour l'impôt ordinaire sur le revenu. Ouille !

Maintenant que vous connaissez le pouvoir de la capitalisation, je suis certain que vous comprenez qu'un taux d'imposition de 50 %, par opposition à un taux de 20 %, peut retarder d'une décennie l'atteinte de vos buts financiers, ou même vous obliger à y renoncer.

Voulez-vous découvrir le véritable impact de tout cela ?

- Si votre fonds commun de placement offre un rendement brut de 8 %, vous payez en moyenne des frais pouvant atteindre 3 % – disons 2 %, de façon conservatrice.
- Ce rendement de 8 % chute donc à 6 %. Mais cela ne s'arrête pas là.
- Si vous êtes un salarié à revenu élevé qui vit en Californie ou à New York où le taux d'imposition est de 50 %, le rendement de votre investissement n'est plus que de 3 %.

Rappelez-vous que vous ne pouvez dépenser que ce qu'il vous reste ; si vous investissez avec un rendement de 3 %, il vous faudra 24 ans pour doubler votre mise initiale.

Si vous faites le même investissement dans un fonds indicel à un taux de rendement de 8 %, les frais seront de 10 à 50 points de base (entre 0,1 et 0,5 %). Nous retiendrons ici le taux le plus élevé. Cela porte le rendement de votre investissement à 7,5 % ($8\% - 0,5\% = 7,5\%$), mais étant donné que l'indice ne fait pas l'objet de négociations constantes, l'impôt est différé et le rendement net annuel demeure à 7,5 %. Cela signifie que vous pouvez

le réinvestir et exploiter l'incroyable pouvoir de la capitalisation sans que le fisc s'en mêle.

Si vous gérez consciencieusement vos investissements en cherchant l'efficacité fiscale, ce rendement de 7,5 % vous permettra de doubler votre mise initiale en 9,6 ans au lieu de 24 ans ! Voyez-vous maintenant l'importance de l'efficacité fiscale et de la réduction des frais ?

Donc, comment faire pour réduire votre facture fiscale et conserver une plus grande portion de vos gains que vous réinvestirez de manière à exploiter le pouvoir de la capitalisation et à accéder plus rapidement à la liberté financière ?

- Dans la mesure du possible, assurez-vous d'investir dans un environnement défiscalisé (plan 401[k], compte individuel d'épargne-retraite, rente, régime de pension à prestations déterminées) de manière à faire fructifier votre avoir sans payer d'impôt tant que vous ne vendrez pas.
- Si vous souhaitez vendre un investissement détenu à l'extérieur d'un compte à imposition différée (tel un compte individuel d'épargne-retraite), assurez-vous d'y avoir conservé le capital pendant au moins un an et un jour de manière à bénéficier d'un taux d'imposition sur les gains en capital à long terme moins élevé (encore une fois, au moment d'écrire ces lignes, ce taux était de 20 %).

UNE CHOSE ENCORE : MÉFIEZ-VOUS DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Pour la majorité des gens, la vente de leur maison n'arrive qu'une ou deux fois par décennie, et leur comptable ou leur fiscaliste peut aisément leur expliquer comment s'y prendre d'une manière fiscalement efficace. Mais voyons ce qu'il en est des fonds communs de placement. Savez-vous ce que font chaque jour les gestionnaires de fonds communs de placement ? Ils négocient. Ils achètent et vendent des actions et des obligations sur une base quotidienne, mensuelle ou trimestrielle. C'est ce que l'industrie appelle une « rotation ».

Selon Charles Farrell III du site Internet *MarketWatch* : « Bien que leur matériel de marketing encourage les investisseurs à acheter des titres et à les conserver, les gestionnaires ne prêchent certainement pas par l'exemple. Ce qu'ils suggèrent vraiment, c'est d'acheter et de

conserver leur fonds commun de placement pendant qu'ils négocient votre épargne-retraite à un rythme dément.»

Les experts disent que la vaste majorité des gestionnaires de fonds communs de placement ne conserve pas les capitaux investis pendant une année entière. Pourquoi les achèteriez-vous si ce n'était pas dans l'espoir qu'ils offrent un meilleur rendement ? Et vous savez ce que cela signifie ? À moins de détenir un fonds commun de placement dans un plan 401(k), tous vos gains sont imposés au taux de l'impôt ordinaire sur le revenu ¹.

Bref, il y a de fortes chances que vous deviez verser 35 %, 45 % ou jusqu'à 50 % de vos gains au fisc, selon l'État où vous vivez et votre niveau de revenu. Vous payez tout cet impôt, et vous n'avez même pas vendu votre fonds commun de placement ! Donc, au lieu de conserver le total de vos gains et de les faire fructifier dans un environnement défiscalisé, vous donnez un coup dévastateur à votre pouvoir de capitalisation, un coup tout à fait évitable si vous comprenez le principe de l'efficience fiscale.

Même si vous avez atteint la cotisation maximale dans votre plan 401(k) et votre compte individuel d'épargne-retraite, vous pouvez investir d'une manière qui permet une imposition différée. Les gestionnaires de fonds indiciels ne négocient pas constamment les titres de sociétés prises isolément ; ils conservent plutôt un panier d'actions qui n'est modifié que si l'indice que suit le fonds change – ce qui est rare.

Par conséquent, si vous investissez à long terme dans un indice, vous ne payez pas d'impôt chaque année ; vous différez plutôt ce paiement car vous n'avez rien vendu. Cet argent peut demeurer dans le fonds et continuer à fructifier au profit de son propriétaire : vous !

Votre fiduciaire ou un excellent fiscaliste peut vous aider à comprendre comment accélérer la croissance nette de votre Fonds pour la liberté de manière que le processus de capitalisation soit optimal. Rappelez-vous que cela peut vous faire gagner des années, voire des décennies !

Et finalement, au chapitre 5.5, *Les secrets des ultra-riches (que vous aussi pouvez utiliser !)*, vous découvrirez une stratégie qui n'est plus la chasse gardée de l'élite : une méthode reconnue par le fisc qui fera une énorme différence en vous permettant de capitaliser vos investissements et qui vous aidera à mettre

1. Cependant, dans certaines situations, le taux d'imposition sur les gains en capital à long terme s'applique si le fonds a maintenu sa position sur une période prolongée.

vosre bas de laine à l'abri du fisc. Ceci pourrait vous permettre d'atteindre vos buts financiers de 25 à 50 % plus vite, sans prendre davantage de risques!

Ai-je capté votre attention? Je l'espère. **Car il s'agit de votre argent et de votre vie! Ne laissez personne vous les prendre ou les gaspiller!** Donc, vous connaissez maintenant trois stratégies pour accélérer la cadence et gagner au jeu de l'argent:

1. Épargnez davantage et investissez la différence.
2. Gagnez davantage (créez une valeur ajoutée) et investissez la différence.
3. Réduisez vos frais et vos impôts et investissez la différence.

Le moment est venu d'appuyer encore un peu plus sur l'accélérateur et de jeter un bref coup d'œil à la façon dont vous pouvez accroître le rendement de vos investissements...

CHAPITRE 3.6

ACCÉLÉREZ LA CADENCE: 4. OBTENEZ UN MEILLEUR RENDEMENT ET FONCEZ VERS LA VICTOIRE

« Si vous êtes bien préparé et savez ce qu'il faut faire, alors il n'y a pas de risque. Il suffit de trouver la voie à suivre. Il y en a toujours une. »

— MARK CUBAN

Comment obtenir un meilleur rendement tout en réduisant les risques ? La majorité des gens croit qu'il faut prendre beaucoup de risques pour obtenir un bon rendement. Mais les grands investisseurs savent que ce n'est pas le cas. Rappelez-vous Kyle Bass. Nous en avons parlé au chapitre 2.8, *Il faut prendre de grands risques pour gagner gros ! Il a fait voler en éclats ce mythe avec le ratio rendement/risque asymétrique.*

Il s'agit d'une expression technique pour décrire un concept plutôt simple. De quoi s'agit-il exactement ? Kyle a transformé 30 millions de dollars en 2 milliards en trouvant une occasion d'investissement où il ne risquait que 3 cents par dollar de gain – plus précisément, 3 millions de dollars pour un revenu de 100 millions – et ce rapport risques/bénéfices lui a fait gagner des milliards de dollars.

Vous rappelez-vous comment il a enseigné à ses fils à faire des investissements « non risqués » et très rentables en achetant des pièces de 5 cents ? Le bénéfice (récompense) est ici beaucoup plus grand que les inconvénients (risques), d'où l'asymétrie.

La réussite de Paul Tudor Jones, elle, repose en partie sur le fait qu'il sait qu'il peut avoir tort et gagner quand même, car il utilise le ratio rendement/risque asymétrique lorsqu'il prend ses décisions d'investissement. Il est

toujours à la recherche de ce qu'il appelle un investissement 5 :1 – s'il risque un dollar, il croit pouvoir en gagner cinq.

Jones est prêt à risquer un million de dollars lorsque ses recherches démontrent qu'il a de fortes chances de gagner 5 millions. Bien entendu, il peut se tromper. Mais s'il utilise le même rapport de 5 pour 1 lors de son prochain investissement et qu'il en sort gagnant, il aura gagné 5 millions de dollars, moins la perte d'un million de l'investissement précédent, pour un bénéfice net de 4 millions de dollars.

En utilisant toujours ce ratio et en investissant là où il a l'occasion de toucher des bénéfices asymétriques aux risques qu'il prend, Paul pourrait se tromper quatre fois sur cinq et faire ses frais. S'il perd un million de dollars quatre fois de suite dans l'espoir de gagner 5 millions, il aura perdu 4 millions de dollars. Mais si son cinquième investissement est couronné de succès, il récupéra d'un seul coup son investissement de 5 millions de dollars. Les grands investisseurs de ce monde savent comment maximiser leur rendement – ils savent comment configurer le jeu pour gagner.

Vous en apprendrez davantage sur les méthodes de Paul à la section 6, *Investissez comme 0,001 % de la population : Les stratégies des milliardaires*, ainsi que dans le compte rendu de l'interview que j'ai réalisée avec lui. Il vous parlera de son «MBA à 100 000 \$», ou des choses les plus importantes qu'il a apprises au sujet de l'investissement – notamment le principe d'avoir tort et de gagner quand même!

Donc, le ratio rendement/risque asymétrique est le premier moyen d'obtenir un meilleur rendement. Et le second moyen? Vous en apprendrez davantage à ce sujet au chapitre 4.1, qui porte sur la répartition de l'actif. Mais pour l'instant, sachez seulement que si le mantra de l'immobilier est: «Emplacement! Emplacement! Emplacement!», celui d'un meilleur rendement à moindre risque est «Diversification! Diversification! Diversification!» Une bonne diversification réduit non seulement les risques, mais offre également une occasion de maximiser le rendement.

La répartition de l'actif est le facteur clé de la réussite financière, d'après tous les investisseurs professionnels, les meilleurs du monde, à qui j'ai parlé. C'est l'habileté la plus importante, mais que la majorité des investisseurs connaît mal. Donc, au chapitre 4.1, *La liste ultime : La répartition de l'actif*, vous découvrirez le pouvoir de la répartition de l'actif et vous vous en servirez pour assurer le bien-être de votre famille jusqu'à la fin de vos jours. De plus, à la section 6, vous prendrez connaissance de la répartition de l'actif de certains

des investisseurs les plus prospères du monde, qui obtiennent invariablement un rendement élevé.

Vous avez bien lu : vous pourrez utiliser les *mêmes* stratégies que les meilleurs investisseurs de la planète. Vous connaîtrez la répartition de l'actif de Ray Dalio ! Évidemment, le rendement antérieur ne garantit pas le rendement futur, mais en imitant Ray Dalio, vous utiliserez la stratégie d'un des plus grands investisseurs de tous les temps, une stratégie qui vise un rendement élevé avec un minimum de risques.

Pendant 20 ans, Dalio a étudié tous les types de marché et il a découvert la meilleure répartition de l'actif. Son avoir sous mandat de gestion s'élève à 160 milliards de dollars et il peut s'enorgueillir de n'avoir essuyé que trois pertes au cours des 22 dernières années. Après avoir lu ce livre, vous connaîtrez une stratégie basée sur l'approche novatrice de Ray à laquelle recourent les individus, les institutions et les gouvernements les plus prospères du monde.

À QUELLE VITESSE POUVEZ-VOUS PROGRESSER ?

Nous souhaitons tous, évidemment, obtenir un meilleur rendement de nos investissements. Mais ce qui est moins évident, c'est l'impact majeur qu'un meilleur rendement peut avoir sur votre horizon de placement. La « règle des 72 » stipule qu'il faut 72 ans pour doubler un placement initial à un taux de 1 %. Donc, si vous avez 10 000 \$ à investir à un taux de 1 %, il se peut que vous ne soyez plus là lorsque cette somme aura doublé.

Vous pouvez réduire ce délai *de moitié* en investissant à un taux de 2 %, et encore *de moitié* en investissant à un taux de 4 % ! Donc, quelle est la différence entre un rendement de 10 % et un rendement de 4 % ? **Un rendement de 10 % double votre avoir à tous les 7,2 ans ; un rendement de 4 % double votre avoir à tous les 18 ans !**

Si vous souhaitez modifier de façon radicale votre plan et accéder à la liberté financière en 7 ans au lieu de 18, vous le pouvez. Ou encore en 14 ans au lieu de 36 ! Ce sont des différences qui deviennent envisageables lorsqu'on apprend à obtenir un meilleur rendement. Et le plus important, c'est de le faire sans prendre de plus grands risques. Comme tous les grands investisseurs, vous devez chercher ce rapport risques/bénéfices asymétrique. **Il est difficile à trouver, mais il est là, et ce n'est qu'un moyen de plus d'accélérer la cadence sur la voie qui mène à la concrétisation de vos**

rêves. (Jetez un coup d'œil au tableau de la page suivante et constatez la vitesse – ou la lenteur – avec laquelle votre argent doublera.)

Votre prochaine question est probablement : « Où dois-je commencer à chercher ce ratio rendement/risque asymétrique ? » Il se trouve parfois dans les situations les plus improbables. En ce qui me concerne – peut-être parce que j'ai grandi dans le sud de la Californie –, j'ai toujours estimé que l'immobilier était un élément clé de mon portefeuille.

Si vous suivez les actualités télévisées, il est difficile de ne pas remarquer le changement démographique qui se produit partout aux États-Unis, avec 10 000 personnes qui atteignent chaque jour l'âge de 65 ans. Les baby-boumeurs arrivent à l'heure de la retraite massive.

J'ai toujours su qu'il devait y avoir moyen d'utiliser une partie de mon capital pour aider à créer des installations de première qualité pour les gens qui arrivent à ce stade de leur vie, tout en réalisant un profit. Mais c'est lorsque j'ai rendu visite à la grand-mère de mon épouse à Vancouver, en Colombie-Britannique, qu'est réellement né un projet d'investissement futur dans des maisons de retraite.

NOMBRE D'ANNÉES NÉCESSAIRES POUR DOUBLER LA VALEUR DE VOTRE INVESTISSEMENT EN FONCTION DU TAUX DE RENDEMENT

TAUX DE RENDEMENT	NOMBRE D'ANNÉES
25 %	2,88
20 %	3,60
19 %	3,80
18 %	4,00
17 %	4,20
16 %	4,50
15 %	4,80
14 %	5,10
13 %	5,50

12 %	6,00
11 %	6,50
10 %	7,20
9 %	8,00
8 %	9,00
7 %	10,20
6 %	12,00
5 %	14,40
4 %	18,00
3 %	24,00
2 %	36,00
1 %	72,00

Mon épouse, ma « Bonnie Pearl » – ma Sage –, est l'amour de ma vie. Sa famille est la mienne. Sa grand-mère Hilda est ma grand-mère. Je l'aime énormément.

Son mari est décédé après 58 ans de mariage, et nous avons tous vu à quel point elle a souffert. Pendant 10 ans, Hilda s'est chaque soir endormie en pleurant. Elle vivait seule, fière et indépendante, mais elle souffrait grandement de cette solitude et du vide laissé par son partenaire. Mais nous n'avons pas eu le cœur de la placer dans une résidence pour personnes âgées. Toutefois, comme la démence de Hilda empirait, la mère de Bonnie Pearl, Sharon, a pris la décision de lui trouver une résidence où elle recevrait les meilleurs soins.

Nous avons entendu dire que certaines maisons de retraite étaient plutôt spectaculaires et, après des semaines de recherche, Sharon a déniché une résidence qui pouvait concurrencer le Complexe hôtelier 4 Saisons. Cet endroit était extraordinaire. J'ai toujours dit que j'y habiterais, et ce n'est pas un commentaire habituel, dans mon cas.

Donc, devinez ce qui est arrivé à grand-maman après qu'elle eut emménagé dans sa nouvelle demeure ? Oubliez le fait qu'elle vivait maintenant

dans un appartement neuf et magnifique, avec tout le confort moderne et des soins 24 heures sur 24. Ce n'était que la partie visible de l'iceberg. Ce qui est stupéfiant, c'est qu'elle a commencé une seconde vie !

À 88 ans, elle est devenue une nouvelle femme et a trouvé l'amour. Un Italien âgé de 92 ans lui a ravi son cœur. (« Je ne lui permets pas de glisser sa main sous ma blouse, mais il essaie constamment », a-t-elle dit en souriant.) Elle a passé quatre merveilleuses années avec cet homme. Et je ne blague pas, c'est aux funérailles de ce dernier qu'elle a rencontré sa prochaine flamme. Pendant sa dernière décennie, elle a connu une qualité de vie qu'elle n'aurait pas crue possible. Elle a trouvé le bonheur, la joie, l'amour et l'amitié.

Ce dernier chapitre de sa vie était plutôt inattendu et il nous rappelle que l'amour est l'ultime richesse. Il peut pointer le bout du nez n'importe quand, n'importe où – et il n'est jamais trop tard.

L'histoire de grand-maman m'a convaincu qu'il y avait un grand besoin de maisons de retraite aussi magnifiques et dotées d'un personnel qualifié. Je me suis demandé comment je pourrais investir dans une telle occasion.

De toute évidence, entrer dans une résidence pour aînés et demander d'y injecter de l'argent n'était pas la meilleure stratégie. J'ai donc consulté mon conseiller personnel, Ajay Gupta de Stronghold, et je lui ai dit en quoi je croyais et ce que je cherchais. Il a déniché pour moi une occasion dans laquelle mon investissement produirait non seulement un excellent rendement, mais qui était en accord avec mes valeurs et mes croyances, et qui s'inscrivait dans une grande tendance du marché.

De nombreux experts voient dans cette catégorie de logement une « inévitabilité démographique », car la tranche des 75 ans et plus augmentera de 84 % entre 2010 et 2030. La demande sera plus grande que l'offre !

Ajay a trouvé une fiducie de placement immobilier dirigée par un incroyable entrepreneur qui construit, finance et gère des résidences haut de gamme pour personnes âgées. Parti de zéro, il a érigé une entreprise de 3 milliards de dollars. Il trouve l'emplacement, injecte jusqu'à la moitié de l'argent lui-même et puis rassemble un petit groupe d'investisseurs qui fournit le reste.

Voici ce que je gagne au change : un rendement privilégié (un revenu mensuel régulier) basé sur la rentabilité de l'établissement. Il peut varier entre 6 et 8 % par année, et comme pour tout placement immobilier, je bénéficie de déductions fiscales au titre de la *dépréciation*, ce qui veut dire que je ne paie pas d'impôt sur le total de mon rendement de l'investissement. De

plus, je suis propriétaire d'une partie du bien immobilier qui à long terme, d'après moi, prendra de la valeur. Je peux également participer à la stratégie de sortie si le groupe d'investisseurs vend la propriété. Cependant, ce type d'investissement est réservé aux investisseurs accrédités¹ qui répondent à certains critères associés à l'avoir net et au revenu.

Mais ne vous en faites pas ! Pour les investisseurs non accrédités, il y a les sociétés de placement immobilier cotées en Bourse, aussi appelées fiducies de placement immobilier (FPI), qui se spécialisent dans la possession d'un groupe de propriétés. Le cours de l'action n'était que de 25 \$ au moment d'écrire ces lignes et l'investisseur touche des dividendes (revenu) à chaque trimestre. Faites vos calculs et demandez à un fiduciaire de vous aider à trouver la meilleure de ces sociétés.

Si les résidences pour aînés ne sont pas à votre portée, une autre stratégie immobilière consiste à prêter votre argent en présentant un acte fiduciaire en nantissement.

Dans le chapitre traitant de la répartition de l'actif, je vous donnerai un exemple de la façon dont des investisseurs en besoin d'argent contractent des prêts à court terme à des taux élevés – par exemple, un prêt à terme d'un an à 8 ou 10 % d'intérêt en échange d'un nantissement. De façon optimale, si vous prêtez 50 000 \$ pour l'achat d'une maison de 100 000 \$, ou 500 000 \$ pour l'achat d'une maison d'un million de dollars, et que la valeur de la propriété chute de 50 %, vous êtes toujours en bonne condition. Alors que d'autres toucheront un rendement de 3 ou 4 %, le vôtre se situera entre 8 et 10 %.

Une fois que vous vous attellerez sérieusement à trouver des moyens d'épargner davantage, de gagner davantage, de réduire vos frais et vos impôts, et de maximiser votre rendement tout en minimisant les risques, vous serez étonné du nombre d'occasions qui se présenteront.

Encore une fois, un bon fiduciaire ne fera pas que vous guider ; il pourra également vous aider à trouver des occasions d'investissement assorties de ce ratio rendement/risque asymétrique magique que cherchent tous les bons investisseurs.

1. Pour qu'un individu soit considéré comme un investisseur accrédité, son avoir net doit être d'au moins un million de dollars américains, sans compter la valeur de sa résidence *principale* ; ou il doit avoir touché un revenu d'au moins 200 000 \$ par année pendant les deux dernières années (ou 300 000 \$ en incluant le salaire de son conjoint s'il est marié).

Très bien. Nous allons nous engager dans la dernière ligne droite de cette section. Cette étape finale vous permettra d'accélérer la cadence de façon significative et d'atteindre encore plus rapidement vos buts financiers. De plus, il est agréable de rêver et d'explorer. Vous allez adorer le voyage que propose le prochain chapitre. Partons à l'aventure...

CHAPITRE 3.7

ACCÉLÉREZ LA CADENCE: 5. AMÉLIOREZ VOTRE VIE – ET VOTRE STYLE DE VIE

«Ce que je préfère dans la vie ne coûte rien. Il est clair à mes yeux
que le temps est notre ressource la plus précieuse.»

— STEVE JOBS

Qu'arriverait-il si, ne serait-ce qu'un instant, vous songiez à apporter un changement majeur dans votre vie ? Un grand changement, comme faire vos bagages et déménager dans une autre ville ? Vous pourriez mener la grande vie à Boulder, au Colorado, pour ce que vous payez pour votre loyer uniquement à New York ou à San Francisco. Le coût du logement et de la nourriture, les impôts, etc. varient énormément d'un endroit à l'autre. Notre monde offre une infinité de possibilités qu'il suffit d'explorer. Alors, pourquoi ne pas retirer vos ceillères un moment et imaginer votre vie dans une autre ville ?

Crevez-vous de froid pendant l'hiver dans le Midwest, ou de chaleur à Atlanta, vous demandant année après année pourquoi vous n'allez pas vous établir dans un lieu où le climat est plus clément ? Étant né dans le sud de la Californie, je m'étonne toujours que des gens puissent passer leur vie à geler dans la toundra arctique de Minneapolis ou de Chicago.

Et même si la température vous importe peu, vous devez tenir compte du coût de la vie. Une maison qui vaut un million de dollars à Washington ne coûte qu'une fraction de cette somme à Raleigh, en Caroline du Nord – une ville que le magazine *Forbes* a classée au troisième rang des meilleures agglomérations en ce qui a trait aux affaires et à la carrière, sans compter qu'elle est un pôle de la haute technologie et de l'éducation (et le climat y est fantastique). Ou pourquoi pas un changement plus local : un déménagement

de San Francisco à San Diego ? Vous pouvez demeurer dans le grand État de la Californie et *tout de même* réduire de 32 % le coût du loyer.

C'est une chose d'être fiscalement efficient avec vos investissements ; et une autre de l'être avec votre *vie*. Vous tentez d'économiser 5 % ici, 10 % là. Pourquoi ne pas économiser 10 ou 15 % sur *tout* en déménageant dans une ville où le coût de la vie est moins élevé, ou dans un État à législation fiscale plus avantageuse ?

Pensez à ce surplus d'argent que vous pourriez investir, partager et donner s'il n'allait pas directement au paiement du loyer, de la nourriture ou du transport. **Un simple déménagement pourrait représenter une augmentation de votre revenu de l'ordre de 10 à 30 %.** Et si vous épargnez déjà 10 % de votre revenu, ce déménagement pourrait vous permettre d'en économiser entre 20 et 40 % sans sortir un sou de votre poche. **Cette modification de votre taux d'épargne mettra du combustible dans votre machine à sous, ce qui accélérera grandement la vitesse à laquelle vous vous rapprocherez de la liberté financière.**

Je sais ce que vous allez dire : « M'établir dans une autre ville ? Vous êtes fou, Tony. Je ne peux tout simplement pas faire mes bagages et déménager ! J'ai un emploi, j'ai une famille, j'ai des amis. J'ai passé toute ma vie à Dallas. » (Ou à Seattle, ou à Miami, ou à Denver.) Mais si cela vous permettait d'investir pendant 10 ans de moins, d'accéder à la liberté financière une décennie plus tôt, cela n'en vaudrait-il pas la peine ?

Des générations d'Américains voient dans la retraite une occasion de faire leurs bagages et de déménager sous des cieux plus cléments, dans une ville où le coût de la vie est moins élevé, ou dans de charmantes localités telles que Boise en Idaho, ou Greenville en Caroline du Sud, pour y respirer un air pur et jouir des grands espaces.

Mais pourquoi attendre le moment de la retraite ? Pourquoi ne pas changer de code postal dès maintenant ? Pourquoi ne pas trouver un endroit où élever votre famille qui vous permettra de réduire vos dépenses et d'améliorer votre qualité de vie, alors que vous êtes encore assez jeune pour en récolter les fruits et en profiter avec vos enfants ?

Si vous hochez encore la tête de gauche à droite, je comprends. En fait, j'étais comme vous – jusqu'à tout récemment. J'ai grandi en Californie et je n'avais jamais imaginé vivre ailleurs. Même lorsque j'ai commencé à beaucoup voyager et à acheter des maisons et des propriétés partout dans le monde, la Californie est toujours restée mon port d'attache.

Et puis, en 2012, la Californie a haussé de plus de 30 % le taux d'imposition des individus touchant un revenu très élevé, le portant à 13,3 %. Après toute une vie à payer le prix fort en impôts (historiquement, la Californie est parmi les États les plus gourmands), la situation a encore empiré.

Mon taux d'imposition – incluant l'impôt fédéral, l'impôt de l'État, la sécurité sociale, l'impôt sur les investissements, la taxe sur la masse salariale et la taxe ObamaCare – a grimpé à 62 %. Il ne me restait donc que 38 cents par dollar gagné. Seulement 38 cents ! En plus, cette augmentation de l'impôt de l'État était rétroactive, c'est-à-dire que je devais payer un surplus d'impôt sur le revenu que j'avais déjà touché cette année-là. Les règles du jeu ont été changées après coup ! J'avais atteint mes limites – c'était scandaleux. À cause de mes voyages et du temps que je passais dans mes autres résidences, je ne vivais en Californie que 90 jours par année ! Seulement 90 jours pour une facture fiscale de plusieurs millions de dollars ? La Californie n'était plus viable pour moi – j'en avais assez !

J'avais respecté les règles, mais elles s'en prenaient maintenant à moi. Cependant, au lieu de m'apitoyer sur mon sort, j'ai voté selon ma conscience – ou avec mes pieds, devrais-je dire. Tout comme des milliers d'individus, Sage et moi avons réalisé que nous n'étions plus les bienvenus en Californie. Nous avons donc décidé de plonger et de trouver un nouvel endroit où vivre. (En fait, la Californie a perdu plus de 30 milliards de dollars en recettes fiscales annuelles au cours des deux dernières décennies, au profit d'États tels que le Nevada, l'Arizona, le Texas et le Wisconsin. Si vous voulez constater l'ampleur de cette tendance et savoir combien d'Américains déménagent dans des États où le taux d'imposition est peu élevé, consultez www.howmoneymoneywalks.com.)

Nous en avons fait une sorte de chasse au trésor. Nous avons envisagé des endroits tels que le lac Tahoe, entouré de splendides montagnes que nous aimions beaucoup, pour le mélange des saisons et l'ambiance de petite communauté ; et Austin, au Texas, où la musique, l'énergie et la haute technologie s'unissent pour créer une collectivité novatrice et connectée.

Nous avons également envisagé la Floride, mais avec une certaine réticence. Tout ce que je connaissais de cet État, c'était les alligators et les personnes âgées. Mais c'est un stéréotype, pas la réalité. Nous avons plutôt découvert un paradis à Palm Beach. Après avoir visité 88 propriétés dans trois États en seulement trois semaines (je vous l'ai dit, je suis un gars qui bouge beaucoup), nous avons découvert la seule maison flambant neuve

en bordure de la mer à Palm Beach. Deux acres, 60 mètres de plage d'un côté et l'Intracoastal Waterway le long du littoral de l'Atlantique de l'autre, avec un quai long de 15 mètres. C'est comme si je me retrouvais dans ma maison des Îles Fidji – c'est extraordinaire. Sage a tout ce qu'elle désire à portée de la main : des restaurants de classe mondiale, des boutiques, un accès facile à toute la côte Est, tout cela en vivant sur une île privée et calme aux États-Unis.

Bien entendu, le prix était de loin plus élevé que ce que j'avais jamais voulu ou imaginé payer pour une maison. Mais il n'y a pas d'impôt d'État en Floride. Nous sommes passés d'un taux d'imposition de 13,3 % en Californie à rien du tout – zéro, *nada*. Mais voici ce qui est intéressant : avec les économies d'impôt que nous réalisons chaque année, nous payons littéralement notre maison en six ans ! Comprenez-vous bien ? Nous payons *toute notre maison* avec l'argent que nous épargnons en tant que résidents de la Floride. Nous aurions pu y penser plus tôt, n'est-ce pas ? Mais il vaut mieux tard que jamais.

Et comme si ce n'était pas assez (ce qui est le cas !), nous avons grandement amélioré notre qualité de vie. Chaque matin, nous devons nous pincer pour croire au temps magnifique qu'il fait : 25 degrés Celsius avec une brise fraîche venant de l'océan dont l'eau est délicieusement tiède.

En fait, Sage et moi sommes devenus presque fanatiques dans notre enthousiasme pour notre nouvelle demeure ; nous disons à nos amis et aux membres de notre famille de réfléchir à un éventuel déménagement à Palm Beach. Deux de mes plus grands amis quitteront bientôt le Connecticut et New York pour venir s'établir ici, définitivement. Et bien entendu, s'ils n'avaient pas pris cette décision, nous aurions été heureux de leur payer un billet d'avion avec ce que nous économisons en impôt et de les inviter dans notre paradis !

Donc, que *vous* décidiez ou non de nous rejoindre à Palm Beach, il existe quelque part un nouveau code postal qui vous conviendra parfaitement. Il n'est pas nécessaire d'attendre la retraite pour l'adopter. De Nashville au Tennessee à Portland en Oregon, en passant par Augusta dans le Maine et Ann Arbor au Michigan, il y a des centaines de havres pour jeunes et moins jeunes : des retraités qui veulent étirer leurs économies et continuent à jouir d'un style de vie gratifiant ; et des jeunes professionnels qui démarrent leur carrière ou qui veulent la réorienter. Consultez le *U.S. News & World Report* pour connaître les meilleurs endroits où vivre votre retraite pour moins de 75 \$ par jour (<http://money.usnews.com/money/retirement/articles/2013/10/15/>

the-best-places-to-retire-on-75-a-day). Considérez aussi sérieusement les sept États où il n'y a aucun impôt d'État : Alaska, Floride, Nevada, Dakota du Sud, Texas, Washington et Wyoming. Ou pensez au Tennessee et au New Hampshire où seuls les dividendes et les revenus d'intérêts sont imposés au palier de l'État. Les scènes musicales de Memphis et de Nashville *et* davantage d'argent dans vos poches – ce n'est pas si mal, n'est-ce pas ?

FAITES TOURNER VOTRE GLOBE TERRESTRE

Tandis que nous y sommes, pourquoi ne pas songer à *sortir complètement des sentiers battus* ? Oubliez cette augmentation de 10 à 20 % de votre pouvoir d'achat et imaginez que vous réduisez du tiers, ou de la moitié, votre coût de la vie. Sortez votre globe terrestre et faites-le tourner – et songez à ces endroits merveilleux (et merveilleusement *abordables*) où vous pourriez vivre si seulement vous élargissiez vos horizons.

Il y a d'innombrables possibilités partout dans le monde pour qui veut améliorer son style de vie et réduire ses dépenses : Bali, les Îles Fidji, l'Uruguay et le Costa Rica – *si* vous avez le courage et la liberté de *partir* ! Vous pouvez louer un magnifique appartement dans les montagnes à l'extérieur de Buenos Aires, en Argentine, pour une fraction de ce que vous coûterait un studio dans un immeuble sans ascenseur dans une grande ville américaine. Vous pouvez déménager en République tchèque et trouver une chambre donnant sur la place Venceslas dans la Nouvelle-Ville à Prague, au cœur de la communauté culturelle de cette cité.

Vous rappelez-vous mon fils amateur de BMW ? Après s'être défait de sa voiture de luxe afin d'améliorer son style de vie, il a décidé de voir vraiment grand. Il est allé passer quelques jours au Costa Rica et la culture extraordinaire de ce pays l'a séduit. Il s'avère qu'il y a une grande communauté anglophone au Costa Rica – des tonnes d'ex-patriotes qui ont découvert que leur argent y durait plus longtemps, que leurs journées y étaient plus riches et leurs nuits plus excitantes.

Et le Costa Rica n'est pas uniquement un lieu où se détendre. Certaines de nos plus grandes entreprises y ont établi leurs bases d'opérations. Procter & Gamble, Heinz, Microsoft, Intel – la liste est longue, ce qui signifie qu'il y a là-bas d'innombrables perspectives de carrière.

La vie peut être une aventure. Partez en voyage et explorez une ville étrangère dans l'idée de vous y établir. Transformez vos prochaines vacances

en une expédition de découvertes dont l'aboutissement serait de trouver une toute nouvelle façon de vivre.

Rien ne vous oblige à vivre en vase clos et à répéter les mêmes gestes jour après jour. Rien ne vous oblige à vous inquiéter de votre loyer ou de vos dépenses de base si vous ouvrez votre esprit à un changement majeur. Sortez de votre zone de confort et dépensez 60 %, 70 %, ou même 80 % moins d'argent, accélérant ainsi votre progression vers la liberté financière. Et pendant que vous y êtes, améliorez votre qualité de vie de façon exponentielle.

Si un déménagement à l'autre bout du monde vous semble un changement trop radical pour le moment, voyez-y un projet à long terme : un plan quinquennal ou décennal, ou peut-être un projet de retraite. Pourquoi ne pas au moins vous ouvrir à l'idée qu'il existe quelque part un endroit merveilleux et abordable qui attend d'être découvert ? Notre monde est dynamique – il change constamment. L'idée qu'un déménagement serait néfaste pour vos enfants est chose du passé.

Nous vivons dans une économie mondiale ; pourquoi ne pas faire vivre à vos enfants une expérience extraordinaire en leur offrant la possibilité de voir le monde, d'apprendre une autre langue, de s'adapter à une nouvelle culture ? Vous pouvez prendre la décision d'offrir une meilleure qualité de vie à tous les membres de votre famille.

« La vie, c'est comme une bicyclette.

Il faut avancer pour ne pas perdre l'équilibre. »

— ALBERT EINSTEIN

En fin de compte, tout revient à devenir plus efficient et plus efficace avec vos revenus et votre épargne de manière à accélérer votre progression vers la liberté financière. Vous pouvez trouver un moyen d'améliorer votre qualité de vie tout en réduisant simultanément vos dépenses. C'est l'ultime formule gagnant-gagnant. Et le meilleur investissement possible, c'est celui que vous faites en vous-même et dans l'amélioration de votre style de vie.

Bravo ! Vous venez de franchir trois grandes étapes vers la liberté financière :

Étape 1. Vous avez pris la décision financière la plus importante de votre vie.

Vous avez décidé de devenir un investisseur au lieu de demeurer un simple consommateur. Vous vous êtes engagé à épargner un pourcentage

de votre revenu et à investir dans votre Fonds pour la liberté, et vous avez automatisé le processus.

Étape 2. Vous êtes devenu un initié qui connaît les règles du jeu.

Vous avez fait voler en éclats les mythes financiers, et l'on ne vous exploitera plus jamais.

Étape 3. Vous avez fait en sorte que la partie puisse être gagnée.

- **Vous savez exactement combien d'argent il vous faudra pour accéder à la sécurité, l'indépendance ou la liberté financière.** Vous connaissez vos buts à court, à moyen et à long terme.
- **Vous avez élaboré un premier plan financier et un échéancier.** Vous avez utilisé notre application pour calculer approximativement le temps qu'il vous faudra pour atteindre les buts financiers qui vous tiennent le plus à cœur.
- **Vous avez découvert cinq moyens d'accélérer la cadence.** Idéalement, vous avez commencé à réfléchir à des façons de les appliquer afin de mettre davantage d'argent de côté ou d'en conserver davantage dans votre Fonds pour la liberté. Cela pourra vous aider à atteindre encore plus rapidement vos buts financiers.

Quelle est la prochaine étape? La quatrième étape répond à une question évidente qui vous trotte probablement dans la tête : *Où dois-je placer mon argent? Quels investissements spécifiques maximiseront mon rendement et me protégeront contre les pertes?* Il est temps de prendre la décision d'investissement la plus importante de votre vie. Il est temps d'apprendre à exploiter le pouvoir de la répartition de l'actif...

SECTION 4

PRENEZ LA DÉCISION
D'INVESTISSEMENT
LA PLUS IMPORTANTE
DE VOTRE VIE

CHAPITRE 4.1

LA LISTE ULTIME: LA RÉPARTITION DE L'ACTIF

«Ne testez jamais la profondeur de la rivière avec les deux pieds.»

— WARREN BUFFETT

Supposons que votre machine à sous vient de cracher quelques billets : votre patron vous a offert une prime inattendue de 10 000 \$ ou vous avez hérité de 100 000 \$. Que feriez-vous de cet argent ? Le déposeriez-vous dans votre compte d'épargne ou dans votre compte individuel d'épargne-retraite ? Investiriez-vous dans une poche virtuelle pleine de bitcoins (BTC) ? Feriez-vous une enchère sur une caisse de vin millésimé sur eBay ? Vous envoleriez-vous vers Las Vegas et miseriez-vous tout sur un coup de dés ? Ou peut-être achèteriez-vous 100 actions d'Apple ? Placeriez-vous tout cet argent au même endroit ou le répartiriez-vous ?

La réponse à la dernière question constitue la clé de votre avenir financier.

La répartition de l'actif est la décision d'investissement la plus importante que vous prendrez au cours de votre vie, plus importante que tous les investissements que vous ferez dans des actions, des obligations, des biens immobiliers ou toute autre chose. Quelle est la différence ? Eh bien, la décision *financière* que vous avez déjà prise – c'est-à-dire investir automatiquement un pourcentage de votre revenu afin de générer un rendement composé – vous a permis d'entrer dans le jeu. Mais maintenant que vous y êtes, vous devez y rester – à long terme ! Vous pouvez tout perdre si vous ne déterminez pas soigneusement où vous placez votre argent. **N'importe qui peut devenir riche ; et la répartition de l'actif est ce qui vous permettra de demeurer riche.**

Mais ne vous fiez pas qu'à moi. Écoutez plutôt David Swensen, la grande vedette de l'investissement institutionnel. Rappelez-vous : c'est l'homme

qui a fait passer le portefeuille de Yale d'un milliard de dollars à plus de 23,9 milliards de dollars en obtenant un rendement annuel moyen de 13,9 %, dans des marchés tantôt à la hausse, tantôt à la baisse. Personne ne réussit mieux que lui. Lorsque je l'ai rencontré à son bureau à New Haven, au Connecticut, je lui ai demandé : « Quelles sont les plus importantes connaissances que doivent avoir les investisseurs pour accéder à la liberté financière ? » **Il m'a répondu que pour réussir financièrement, il n'y avait que trois outils pour minimiser les risques et maximiser le rendement.**

1. **La sélection de titres ;**
2. **L'anticipation du marché (synchronisation des marchés) – des paris à court terme sur le comportement du marché ; et**
3. **La répartition de l'actif – une stratégie à long terme pour des investissements diversifiés.**

Avant même que je puisse l'interroger sur les deux premiers outils, il a clairement précisé une chose : « Évidemment, le plus important de ces outils est la répartition de l'actif. À elle seule, elle est responsable de plus de 100 % du rendement dans le monde de l'investissement. » Attendez une seconde : *plus* de 100 % ? Eh oui. Et c'est à cause des frais, des taxes et des pertes qu'entraînent la sélection de titres et l'anticipation du marché, qui drainent les profits.

La répartition de l'actif est plus qu'une diversification. **C'est diviser votre argent parmi différentes catégories de placements (actions, obligations, marchandises, immobilier) selon des proportions précises que vous fixez à l'avance en fonction de vos objectifs ou de vos besoins, de votre tolérance au risque et de l'étape où vous en êtes dans votre vie.**

Ouah ! Toute une définition, n'est-ce pas ?

Et pourtant, c'est ce qui détermine la réussite ou l'échec des plus grands joueurs financiers du monde, incluant tous ceux que j'ai interviewés dans le cadre de la rédaction de cet ouvrage. Paul Tudor Jones ne jure que par la répartition de l'actif. Mary Callahan Erdoes, sans doute la femme la plus puissante de Wall Street, dirige 22 000 professionnels financiers dont le gagne-pain dépend de la répartition de l'actif. Ray Dalio, qui a fondé la plus grande société de fonds spéculatifs au monde et dont l'avoir net personnel est actuellement de 14 milliards de dollars, la vit.

Ce chapitre aborde un sujet complexe et le simplifie suffisamment pour que vous utilisiez judicieusement la répartition de l'actif de manière qu'elle influe de façon positive sur le rendement de vos investissements, jusqu'à la fin de vos jours. Soyez donc très attentif! Que vous ayez 1 000 \$ ou un million de dollars à investir importe peu. Les principes que vous êtes sur le point d'apprendre doivent *absolument* être appliqués dès le début. Et si vous croyez les connaître déjà, il est temps de les faire passer au niveau supérieur.

Voyons pourquoi la répartition de l'actif joue un rôle crucial dans votre plan d'investissement, et comment vous pouvez commencer à en tirer parti dès aujourd'hui.

«Quiconque croit qu'il y a une sécurité dans les chiffres n'a pas consulté les pages boursières.»

— IRENE PETER

Combien de fois vous est-il arrivé de choisir ce qui vous semblait la file d'attente la plus rapide au supermarché pour ensuite réaliser qu'elle était la plus lente? Ou combien de fois vous est-il arrivé, en plein bouchon de circulation, de vous glisser sur la voie express et de voir soudain des voitures vous dépasser à droite? Vous pensiez que vous avanceriez plus rapidement, mais vous vous êtes trompé. Et qu'en est-il des relations intimes? Malgré tout ce que vous savez sur vous-même, malgré vos croyances et vos valeurs, vous est-il déjà arrivé de choisir le «mauvais» partenaire? Nous savons tous que *cette* décision peut avoir un impact extraordinaire sur la qualité de notre vie!

La même chose peut se produire avec vos investissements. Sauf que lorsque vous faites des erreurs avec votre bas de laine, une trop grosse erreur, tout est fini. Vous risquez de perdre votre maison. Ou d'être encore à la recherche d'un emploi à l'âge de 70 ans. Ou de ne pas avoir d'argent pour payer les études de vos enfants. C'est pour cela que ce chapitre est si important.

La répartition de l'actif est l'habileté-clé qui peut vous démarquer de 99 % de tous les investisseurs. Et devinez quoi? Cela ne vous coûtera pas un sou. David Swensen aime citer Harry Markowitz, lauréat d'un prix Nobel et le père de la théorie moderne du portefeuille, à qui j'ai également parlé. Il est connu pour avoir dit: «La diversification est le seul repas gratuit.» Pourquoi? Parce qu'en répartissant votre capital dans des investissements

différents, vous minimisez les risques, maximisez le rendement avec le temps, et cela ne vous coûte rien.

Nous avons tous entendu ce vieil adage : *Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier*. Eh bien, la répartition de l'actif vous protège de cette erreur financière. Cela semble être une règle vraiment fondamentale, mais combien de gens connaissez-vous qui ne la respectent pas ?

J'ai un ami qui était si emballé par Apple qu'il a injecté tout son argent dans cette entreprise. Pendant un certain temps, l'action d'Apple a été la plus performante du monde – jusqu'à ce que son cours chute de 40 % en l'espace de quelques semaines. *Ouille*. Et puis, j'ai une autre amie qui était dans la trentaine lorsqu'elle a quitté son emploi de cadre supérieure à la télévision, a vendu sa maison de Los Angeles à l'apogée du boom immobilier, et a utilisé cet argent pour ouvrir un petit restaurant campagnard dans le Wyoming. Elle a ensuite investi ce qu'il lui restait dans des actions à haut risque et des obligations de pacotille, croyant que les intérêts générés lui fourniraient le revenu dont elle avait besoin pour vivre. Et cela a été le cas pendant un certain temps. Mais le krach boursier de 2008 a balayé toutes ses économies. Elle a dû démonter son tipi et trouver du travail comme pigiste pour une fraction du salaire auquel elle était habituée.

Nous avons tous entendu des histoires d'horreur en relation avec la débâcle économique. Peut-être connaissez-vous des baby-boumeurs qui avaient placé tout leur argent dans l'immobilier avant que le marché s'effondre. Ou un couple qui était prêt à prendre sa retraite grâce à un plan 401(k) et à un fonds à horizon de retraite bien garnis. Ils avaient choisi un VR, le bateau était dans l'allée devant leur maison, leur itinéraire était tracé et les dates de visite à leurs petits-enfants étaient fixées. Et puis, le monde financier s'est écroulé. Leur avoir net a été coupé de presque la moitié, et leurs rêves de retraite ont été reportés de 20 ans.

Ces histoires fendent le cœur, et je veux m'assurer que rien de similaire ne vous arrive. Heureusement, vous pouvez éviter ce cauchemar. C'est la raison pour laquelle j'ai écrit ce chapitre : je veux que vous vous protégiez tout en faisant fructifier plus rapidement votre bas de laine.

Quelle est la principale leçon d'investissement ici ? **Tout ce qui monte finit par redescendre !** Ray Dalio m'a dit de but en blanc que, au cours de sa vie, « quel que soit le type de placement qu'il ait choisi, tout individu perdra un jour entre 50 et 70 % de sa mise ». Oups ! Cela signifie que n'importe quel placement perdra entre la moitié et les deux tiers de sa valeur ! Et la

plupart des gens ne privilégient-ils pas généralement un type particulier d'investissement parce qu'ils estiment bien « connaître » ce domaine, ou parce qu'il offre sur le moment un « bon » rendement ? Certains individus ont tendance à placer tout leur argent dans l'immobilier, d'autres dans des actions, des obligations ou des marchandises. Si vous ne diversifiez pas suffisamment vos investissements, vous risquez de perdre votre chemise ! M'avez-vous bien compris ? Peu importe la qualité de votre plan, n'importe quel placement se trouvera un jour en mauvaise posture. **Donc, diversifiez ou mourez. Et si vous diversifiez bien, vous gagnerez !**

Je suis maintenant persuadé que vous avez une vision très claire des conséquences si vous ne diversifiez pas ! Cela vous intéresse-t-il de connaître l'incroyable impact que peut avoir une *bonne* diversification ? C'est pratiquement comme avoir un permis pour imprimer de l'argent. Je sais que j'exagère, mais imaginez ce que vous éprouveriez si vous saviez que vous fabriquez de l'argent pendant que vous dormez, et si la diversification de votre portefeuille vous apportait une véritable tranquillité d'esprit peu importe le climat économique.

Voici un exemple. Comment vous sentiriez-vous si, en pleine débâcle comme en 2008, alors que les marchés boursiers perdaient plus de 2 billions de dollars, le taux des obligations chutait et le marché immobilier s'effondrait, vous aviez eu une répartition de l'actif qui n'aurait entraîné une perte maximale que de seulement 3,93 % ? Cet exemple n'est pas tiré de mon imagination. Car tel est le pouvoir de la répartition de l'actif que j'ai déjà mentionné plusieurs fois dans ce livre, et je vais bientôt en faire la démonstration. Encore mieux, que diriez-vous si au cours des 30 dernières années (entre 1984 et 2013), votre répartition de l'actif avait été à ce point solide que vous n'auriez perdu de l'argent que quatre fois, avec une perte moyenne de seulement 1,9 %, et jamais plus élevée que 3,93 % ? Rappelez-vous que pendant ces trois décennies, tout le monde surfait sur la vague géante de l'inflation et de la déflation. Au cours de la dernière décennie seulement, le marché a chuté de près de 50 % à deux reprises, mais vous auriez traversé la tempête sans crainte et touché un rendement annuel composé moyen de tout juste un peu moins de 10 %. Je ne décris pas une situation hypothétique. Je vous parle en fait d'un véritable portefeuille, d'une répartition de l'actif précise conçue par Ray Dalio. Je vous exposerai bientôt la formule exacte qui a généré ces résultats époustoufflants. Mais avant de pouvoir l'utiliser, **vous devez comprendre les principes fondamentaux dont ce chapitre fait l'objet.**

« Règle n° 1 : Ne perdez pas d'argent.

Règle n° 2 : Voir la règle n° 1. »

— LES RÈGLES DE L'INVESTISSEMENT DE WARREN BUFFETT

Je ne le répéterai jamais assez : *souvent, de bonnes personnes échouent parce qu'elles font la bonne chose au mauvais moment*. Acheter une maison – est-ce la bonne chose à faire ? La majorité des experts dirait que oui. Mais en 2006, le moment était mal choisi ! **Donc, voici la question qu'il convient de se poser : sachant que nous ferons parfois des erreurs, où devons-nous placer notre argent ?** C'est là que la répartition de l'actif entre en ligne de compte.

Voici une autre façon de voir les choses : lorsque vous tentez de constituer une équipe sportive gagnante, vous devez connaître les capacités de chaque joueur. Vous devez connaître leurs forces et leurs faiblesses. Vous devez savoir sur qui vous pourrez compter dans différentes situations. Maintenant, supposons que votre portefeuille est cette équipe, et que vos options d'investissement en sont les joueurs. La répartition de l'actif vous aide à décider qui commence la partie et à quelle position. **En fin de compte, c'est la bonne distribution au bon moment qui vous fera remporter la victoire.**

La répartition de l'actif vous offre une série de lignes directrices : une philosophie d'investissement qui vous aide à déterminer où placer l'argent de votre Fonds pour la liberté et dans quelles proportions.

Imaginez que vous prenez des poignées de billets et que vous les mettez dans deux paniers offrant chacun un niveau de risque et de rendement différent. Le premier panier constitue un environnement sûr pour votre argent, mais il n'y fructifiera pas rapidement. Vous trouvez peut-être ces placements ennuyeux, mais ils sont sûrs, et si vous avez un jour besoin de cet argent, il sera là. Le deuxième panier est plus sexy, car il peut offrir un plus grand potentiel de croissance, mais il est risqué. **En fait, vous devez être préparé à tout perdre ce que vous y mettez !**

Donc, combien doit-on mettre dans chaque panier ? Cela dépend du temps dont vous disposez pour faire fructifier vos investissements et des risques que vous êtes prêt à prendre. Vous devez vous demander : *Quels risques puis-je me permettre de prendre à ce stade de ma vie ?* Mais rappelez-vous que vous ne diversifiez pas votre portefeuille uniquement pour vous protéger. Vous voulez améliorer vos résultats : vous voulez trouver une

combinaison idéale d'investissements qui vous permettra de prospérer, et non pas de seulement survivre !

Mais voilà, il faut bien admettre que la majorité d'entre nous a déjà suffisamment de stress au quotidien. Nous n'avons pas besoin d'en rajouter et de nous inquiéter jour et nuit à propos de nos investissements. Une grande partie de la sécurité financière, et même de la liberté financière, se résume à la tranquillité d'esprit, ce sentiment qui fait en sorte que nous n'avons pas à penser à l'argent. Le premier panier vous apportera la certitude qui, après tout, est le premier des besoins humains fondamentaux. Et c'est pour cette raison que je l'appelle le **panier «sécurité/tranquillité d'esprit»**. C'est là que vous conserverez la portion de votre bas de laine que vous ne pouvez pas vous *permettre* de perdre – ou même *imaginer* perdre en vous réveillant avec des sueurs froides ! **C'est un sanctuaire de placements sûrs que vous verrouillerez avec soin – pour ensuite cacher la clé.**

«Je ne joue pas parce que gagner cent dollars ne me procure pas beaucoup de plaisir. Mais parce que perdre cent dollars me met en rogne.»

— ALEX TREBEK, animateur de *Jeopardy!*

Non seulement les déboires financiers allègent notre porte-monnaie, mais ils peuvent aussi nous enlever notre joie de vivre. Vous rappelez-vous cette étude qu'ont réalisée des économistes comportementalistes avec des singes et des pommes ? Un singe était heureux si on lui donnait une pomme. Mais si on lui donnait deux pommes pour ensuite lui en enlever une, il paniquait – même s'il lui en restait une. Les êtres humains réagissent de la même façon. Des recherches portant sur les émotions humaines ont démontré que la majorité des gens, partout dans le monde, sous-estime les sentiments négatifs qu'ils éprouvent lorsqu'ils perdent. Le plaisir associé à nos victoires est éclipsé par la douleur provoquée par nos échecs et nos pertes. C'est pourquoi nous devons tous avoir un panier «sécurité/tranquillité d'esprit» pour nous protéger des déboires qui non seulement nous nuisent sur le plan financier, mais qui nous rendent aussi misérables.

Pour que vous vous familiarisiez avec les placements que l'on considère comme sûrs, examinons huit types d'actifs de base (des options d'investissement ou des ressources) qui pourraient figurer dans votre panier «sécurité». Ce ne sont là que quelques exemples. Votre panier pourrait en contenir d'autres. Mais au fil de votre lecture, vous remarquerez un

modèle : aucun de ces types de placements n'a tendance à être extrêmement volatil – ce qui veut dire que leur valeur n'a pas tendance à beaucoup fluctuer –, surtout si on les compare aux actifs du panier «risques/croissance» que nous examinerons au chapitre suivant. (Évidemment, nous savons tous qu'il y a eu, au cours de l'histoire, de brèves périodes marquées par une volatilité accrue de tous les types de placements. Plus loin dans cet ouvrage, Ray Dalio vous indiquera comment vous préparer à une telle éventualité!) Mais cette courte liste que je présente ici est conçue pour vous amener à réfléchir à vos investissements futurs et pour vous donner une idée de leur composition. **Avant d'investir, demandez-vous : Est-ce risqué? Est-ce un placement que j'aurais avantage à placer dans mon panier «risques/croissance» ou dans mon panier «sécurité/tranquillité d'esprit»?**

Voyons donc ce qu'il en est, en commençant par le premier endroit, et sans doute le plus important, dans lequel placer une partie de votre argent : votre **panier «sécurité/tranquillité d'esprit»**. Quels actifs voudrez-vous y mettre? Rappelez-vous que c'est le panier dans lequel votre argent fructifie lentement, mais régulièrement; c'est comme la tortue dans la course vers la liberté financière. La tortue gagne souvent! Et vous devez la traiter comme si elle était le temple sacré de votre épargne et de vos investissements – car tout ce que vous mettrez dans ce panier y restera.

Et avant d'aller plus loin, gardez à l'esprit le fait que quelques principes de base sont exposés au début de ce chapitre : les tenants et aboutissants de la répartition de l'actif. Si vous êtes un investisseur chevronné, vous pouvez parcourir rapidement la liste des options d'investissement, car vous les connaissez probablement déjà et vous pourrez ainsi gagner du temps. Mais je ne veux négliger personne. De plus, vous pourrez peut-être y trouver une ou deux distinctions que vous jugerez utiles.

Allons-y.

1. **Les espèces et quasi-espèces.** À un moment donné de notre vie, chacun d'entre nous aura besoin d'un coussin pour subvenir à ses besoins en cas d'urgence ou de perte de revenu soudaine. Peu importe votre niveau de revenu, vous avez besoin de liquidités – ou d'un accès immédiat à des espèces. Est-il possible d'être riche en actifs et pauvre parce que l'on n'a ni espèces ni liquidités? Beaucoup de gens ont été pris au dépourvu en 2008 lorsque les banques ont cessé de consentir des prêts (même entre elles) et que les biens immobiliers semblaient impossibles à vendre. De

fait, selon une étude réalisée en 2011, la moitié des Américains auraient du mal à trouver une somme de 2 000 \$ en cas de crise, par exemple pour régler une facture de soins médicaux, des frais juridiques ou une réparation automobile ou résidentielle. Pour que cela ne vous arrive pas, vous devez avoir un peu d'argent en réserve. Pensez-y : il n'est pas nécessaire d'épargner beaucoup pour être en meilleure posture que plus de la moitié des Américains !

Mais une fois que vous avez décidé de la somme que vous voulez garder à la portée de la main, où la conservez-vous ? La majorité d'entre nous choisit un compte bancaire au solde assuré par la FDIC jusqu'à concurrence de 250 000 \$. Malheureusement, de nos jours, les banques traditionnelles ne versent pratiquement pas d'intérêts – la dernière fois que j'ai vérifié, le taux offert pouvait être aussi bas que 0,01 % ! – alors que les banques en ligne offraient des taux légèrement plus élevés. Ce n'est sans doute pas idéal, mais nous savons au moins que notre argent y est en sécurité et disponible. Vous voudrez peut-être conserver des espèces chez vous – « sous le matelas » – dans un coffre-fort caché, au cas où il y aurait un tremblement de terre, un ouragan ou toute autre situation d'urgence et que les guichets automatiques cesseraient de fonctionner.

Parmi les valeurs assimilables, on trouve des outils tels que les *fonds communs de placement du marché monétaire*. Pour en apprendre davantage à ce sujet, voir l'encadré ci-dessous.

Pour conserver de plus grosses sommes sous forme de liquidités, **vous pouvez acheter des placements à très court terme appelés valeurs assimilables. Les plus connus sont les fonds communs de placement du marché monétaire.** Vous en possédez peut-être déjà un. Fondamentalement, ce sont des fonds communs de placement comportant un faible risque, composés d'obligations à très court terme et d'autres titres de créance (que nous examinerons dans un moment). Ils peuvent être avantageux en ce sens qu'ils offrent un taux de rendement plus élevé qu'un simple compte bancaire, mais vous avez tout de même accès à votre argent 24 heures par jour – et certains offrent même un privilège de chèques.

En passant, la majorité des banques offre des *comptes de dépôt du marché monétaire*, qui ne sont *pas* la même chose que les fonds communs de placement du marché monétaire. Il s'agit plutôt de comptes d'épargne

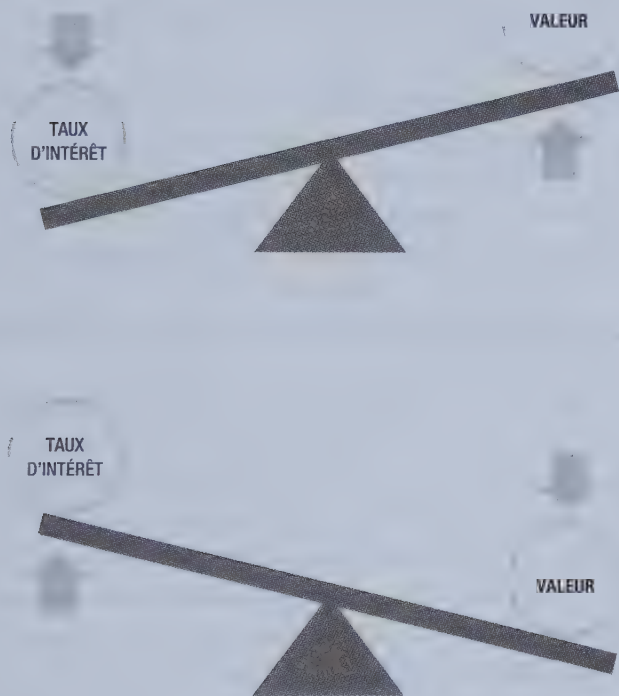
dans lesquels les *banques* vous permettent d'investir votre argent sous forme de titres de créance à court terme, tout en vous offrant un taux d'intérêt légèrement plus élevé. Un solde minimum est généralement requis et il peut y avoir des restrictions, ainsi qu'un taux d'intérêt plus bas et des pénalités si le solde devient inférieur à l'exigence minimale. Mais ces comptes sont assurés par la FDIC, ce qui est une bonne chose. Et ils se démarquent des *fonds* communs de placement du marché monétaire qui, eux, ne sont *pas* garantis et peuvent perdre de leur valeur.

Mais une autre option s'offre à vous si vous voulez garder votre argent en sécurité, sous forme de liquidités et toucher de l'intérêt : **les fonds communs de placement du Trésor américain avec droit de tirer des chèques**. C'est vrai, ces fonds ne sont pas assurés par la FDIC, mais étant donné qu'ils sont uniquement liés à la dette gouvernementale et non pas à des entreprises ou à des banques qui pourraient manquer à leurs engagements, vous ne perdrez de l'argent que si le gouvernement ne rembourse pas ses obligations à court terme. Si cela se produit, c'est qu'il n'y a pas de gouvernement américain et que tous les paris sont ouverts !

2. **Les obligations.** Nous savons tous ce qu'est une obligation, n'est-ce pas ? Lorsque je vous vends une obligation, je vous donne ma parole. Ma promesse. Lorsque je vous achète une obligation, vous me donnez votre parole – votre promesse – de me rendre mon argent à un taux d'intérêt précis, après une période de temps déterminée à l'avance (échéance). C'est pour cette raison que les obligations sont appelées des « **investissements à revenu fixe** ». Le revenu – ou rendement – que vous toucherez est fixé au moment où vous les achetez et dépend de la période pendant laquelle vous consentez à les détenir. Et parfois, vous pouvez utiliser ces versements d'intérêt réguliers (dividendes) à titre de revenu à mesure que l'obligation approche de son échéance. Donc, ce n'est qu'une simple reconnaissance de dette qui rapporte, n'est-ce pas ? Mais le marché regorge d'obligations et de fonds obligataires ; et un certain nombre de ces placements sont cotés par diverses agences en fonction de leur niveau de risque. **À la fin de ce chapitre, vous trouverez un bref exposé sur les obligations** qui vous permettra de déterminer quand elles peuvent nuire à votre santé financière, et quand elles peuvent représenter de bons – et mêmes d'excellents ! – investissements.

Les obligations peuvent également être un peu déroutantes. Adoptant un mouvement de bascule, *leur valeur augmente* lorsque les taux d'intérêt *baissent*, et *leur valeur diminue* lorsque les taux d'intérêt *grimpent*.

LE MOUVEMENT DE BASCULE DES OBLIGATIONS



Après tout, qui veut acheter une vieille obligation à faible taux de rendement lorsqu'une obligation toute neuve et attrayante, offrant un taux d'intérêt plus élevé, fait son apparition sur le marché? Une façon d'éviter de se préoccuper des fluctuations de la valeur des obligations consiste à appliquer le principe de la diversification et à investir dans un fonds indiciel d'obligations à faible coût.

Mais rappelez-vous que les obligations ne sont pas toutes identiques. Les obligations de la Grèce ne seront pas aussi solides que celles de l'Allemagne. Les obligations municipales de Detroit ne seront pas aussi solides que celles

du Trésor américain. De fait, certains conseillers en placements disent que la seule obligation entièrement sûre est celle qui est garantie par la bonne foi et le crédit des États-Unis. Et vous pouvez acheter des *titres du Trésor protégés contre l'inflation*, dont la valeur augmente pour tenir compte de l'inflation, en fonction de l'indice des prix à la consommation. Encore une fois, nous verrons tout cela dans l'exposé sur les obligations. Et plus tard, je vous présenterai un portefeuille remarquable qui utilise les fonds obligataires d'une façon vraiment unique. Mais entre-temps, penchons-nous sur un autre investissement à revenu fixe qui pourrait être placé dans votre panier «sécurité».

3. **Les certificats de dépôt (CD).** Cela vous dit quelque chose ? Avec les certificats de dépôt, c'est *vous* qui prêtez de l'argent à la banque. Elle prend votre argent en échange d'un taux d'intérêt fixe, et puis vous le rend – avec vos gains – après une période de temps déterminée. Étant donné que les certificats de dépôt sont assurés par la FDIC, ils sont aussi sûrs que les comptes d'épargne et – au moment de rédiger ces lignes –, tout aussi excitants. Mais j'ai écrit ce livre pour toutes les saisons, et elles changent constamment. J'ignore dans quelle saison vous vous situez maintenant, mais je vais vous raconter une histoire : en 1981, lorsque j'avais 21 ans, on pouvait acheter un certificat de dépôt ayant un terme de six mois et toucher... attendez... 17 % d'intérêt ! Mais il n'est pas nécessaire de remonter aussi loin dans le temps pour voir comment certains types de certificats de dépôt, dans le bon environnement, peuvent générer un bon rendement. Rappelez-vous comment mon conseiller chez Stronghold **a obtenu en 2009 un petit taux de rendement fixe sur un certificat de dépôt**, mais comme il était **lié à des actions**, et donc à la croissance du marché boursier, **il a généré un rendement moyen de 8 % avec le temps !** C'était exceptionnel, mais il y a encore des moyens d'en avoir plus pour votre argent (sans risquer votre capital) en investissant dans ces **certificats de dépôt liés à des actions**. (Voir le chapitre 2.8.)

Alors, comment notre équipe de titres se comporte-t-elle jusqu'à maintenant ? Les certificats de dépôt, les fonds communs de placement du marché monétaire et les obligations devraient être des joueurs évoluant dans votre panier «sécurité». Mais quand devez-vous les envoyer sur le terrain ? Certains joueurs se comporteront bien dans certains environnements, et mal dans d'autres. Quel est l'avantage du joueur qui

représente des espèces ? Il peut se lancer dans la partie n'importe quand. Vous pouvez garder votre argent en sécurité et l'utiliser lorsque le bon investissement se présente. Par contre, si vous conservez trop d'argent sous forme de liquidités, votre pouvoir d'achat n'augmente pas.

De fait, il diminue chaque année à cause de l'inflation. Mais en période de déflation, comme en 2008, ce pouvoir d'achat augmente. Si vous aviez eu de l'argent en 2008 et du cœur au ventre, vous auriez pu acheter une maison pour presque moins de 40 % de ce qu'elle valait l'année précédente. (Soit dit en passant, c'est ce que de nombreuses sociétés de fonds spéculatifs ont fait. Elles ont acheté des dizaines de milliers de propriétés pendant ce temps mort, les ont rénovées et les ont louées, et puis les ont revendues entre 2011 et 2014 en réalisant de gros profits.) En 2008, de nombreuses actions pouvaient également être achetées à rabais.

Quel est l'avantage du joueur qui représente des obligations ? Tout dépendant du type d'obligations, vous bénéficiez d'un taux de rendement garanti qui vous apporte une sécurité que d'autres classes d'actifs pourraient ne pas vous offrir. Les certificats de dépôts ordinaires, tels qu'ils étaient au moment d'écrire ces lignes en 2014, ne vous intéressent probablement pas du tout, et ils ne m'intéressent pas non plus. Mais ce joueur peut bien se comporter dans des environnements où les taux d'intérêt sont élevés. Et bien que les certificats de dépôts liés à des actions excellent lorsque les indices boursiers sont à la hausse, ils sont solides comme le roc dans n'importe quel environnement parce que vous ne perdrez jamais votre capital. Mais voici l'inconvénient des obligations : si vous voulez les vendre avant leur date d'échéance (moment où vous récupérez votre investissement plus les intérêts), que les taux d'intérêt ont augmenté de façon significative et que de nouvelles obligations offrent un plus haut taux de rendement, vous perdrez au change.

Si tout cela vous semble extrêmement complexe, voici une bonne nouvelle. Ray Dalio a créé une stratégie appelée « quatre saisons » qui vous permettra de réussir grâce à une bonne répartition d'obligations, de passifs, de marchandises et d'or, quelle que soit la conjoncture économique. Nous verrons cela plus tard.

Tout d'abord, il faut comprendre qu'étant donné que les obligations garanties offrent un taux de rendement fixe et un remboursement du capital, elles sont plus sûres que les investissements qui n'offrent pas les mêmes garanties. Mais la promesse ne tient qu'à la qualité de l'émetteur.

Il faut comprendre ici que vous devez sélectionner vos joueurs en fonction de la saison, dans les bonnes proportions et en temps opportun.

Jetons maintenant un coup d'œil à quelques autres actifs auxquels vous n'auriez peut-être pas pensé pour constituer l'équipe de votre panier «sécurité» :

4. **Votre maison.** Pourquoi ? Parce que c'est un sanctuaire sacré. Nous ne devrions pas «dépenser notre maison» ! Les Américains ont reçu une dure leçon au cours des dernières années avec la vente et la revente des propriétés, et l'utilisation de leur maison comme d'un guichet automatique. Une maison, si c'est votre résidence principale, ne devrait pas être considérée comme un investissement pouvant exercer un effet de levier, et vous ne devriez pas compter sur elle pour générer un énorme rendement. Mais attendez, ne nous a-t-on pas toujours dit que notre maison est le meilleur investissement que nous puissions faire parce qu'elle prend toujours de la valeur ?

Dans ma quête de réponses, j'ai discuté avec **Robert Shiller, économiste et lauréat d'un prix Nobel**. C'est un spécialiste des marchés immobiliers et il est le créateur de l'indice du marché résidentiel Case-Shiller. Ses idées novatrices ont servi à la création du graphique suivant. M. Shiller a découvert que, en tenant compte de l'inflation, le prix du logement est resté quasiment stable pendant un siècle ! Il a fait voler en éclats l'un des plus grands mythes de notre temps : le prix des maisons ne cesse d'augmenter. «À moins, bien sûr, que n'apparaisse une bulle spéculative», m'a-t-il dit. Et nous savons tous ce qui finit par arriver aux bulles.

Cependant, un prêt hypothécaire à taux fixe constitue une protection contre l'inflation et il est avantageux sur le plan fiscal. De plus, si vous êtes propriétaire de votre maison et la louez en entier ou en partie, cela représente un moyen sûr de la rentabiliser. Et comme vous l'apprendrez bientôt, il y a d'excellents moyens d'investir dans le marché immobilier – *actes fiduciaires en nantissement*, FPI (fiducies de placement immobilier), résidences pour personnes âgées, immeubles productifs de revenus, etc. Personne ne vous suggère donc de renoncer à investir dans le marché immobilier si c'est ce qui vous plaît ! Mais il est probablement préférable d'inclure ce type de placements dans le prochain panier dont nous allons parler : le panier «risques/croissance».



Entre-temps, quels autres actifs pourriez-vous mettre dans votre panier «sécurité»?

5. **Votre pension.** Vous en avez une? Le panier «sécurité» est tout indiqué pour la conserver si vous faites partie de ces rares privilégiés. Vous rappelez-vous l'exemple d'Alicia Munnell, la directrice du Centre pour la recherche sur la retraite du Collège de Boston? Elle a encaissé prématurément sa pension, croyant qu'elle pourrait investir cet argent et obtenir un meilleur taux de rendement qu'avec son ancien employeur, la Réserve fédérale. Elle a appris à ses dépens qu'il ne faut pas risquer le revenu de toute une vie, et elle partage maintenant son histoire en guise d'avertissement.

6. **Les rentes.** Si vous êtes jeune, et que vous entendez ce mot, vous penserez peut-être que cela ne vous concerne pas. Dans le passé, les rentes nécessitaient beaucoup d'argent et il fallait avoir un certain âge pour profiter de ces outils d'investissements. Mais comme vous l'apprendrez au chapitre 5.3, *La liberté: Élaborez un plan qui vous assurera un revenu viager*, il existe maintenant de nouveaux outils dont vous pouvez vous prévaloir. Rappelez-vous que ces investissements sont des produits d'assurance qui peuvent vous offrir un **revenu viager garanti**. **S'ils sont bien orchestrés, ils sont l'équivalent d'un régime de retraite privé.** Mais comme nous l'avons vu, la plupart des rentes représentent de très mauvais investissements, car elles sont assorties de frais élevés et de pénalités ridicules. La plupart des rentes variables devraient faire l'objet d'autant de mises en garde qu'une publicité de Viagra! Mais il existe quelques rentes de choix – que vous découvrirez à la section 5 – qui sont tellement sûres et abordables que de nombreux experts les appellent le Saint-Graal des solutions en matière de revenu de retraite. Pourquoi? **Parce qu'elles offrent le genre de rendement propre au panier «risques/croissance» à l'intérieur même du panier «sécurité».** Elles vous offrent un revenu garanti jusqu'à la fin de vos jours et ne perdent jamais de leur valeur!
7. **Au moins une police d'assurance vie doit absolument faire partie de votre panier «sécurité».** Pourquoi? Vous avez une famille? Si vous mourez, elle aura de quoi subvenir à ses besoins. Une assurance temporaire conviendra à la majorité des gens. Cependant, un autre type de police d'assurance vie, **décrite à la section 5, peut vous offrir un revenu viager, exempt d'impôt, alors que vous êtes encore vivant!** Et si elle est bien structurée, elle peut également être extrêmement efficace sur le plan fiscal. Les grandes entreprises et les ultra-riches utilisent depuis des décennies cette approche reconnue par le fisc. Consultez le chapitre 5.5 pour des détails sur la façon d'utiliser cet outil qui pourrait vous permettre d'atteindre vos buts financiers de 25 à 50 % plus rapidement, selon votre fourchette d'imposition.
8. **Les obligations structurées.** On dit que ces produits de placement représentent une «sécurité artificielle» pour les investisseurs. Les obligations structurées sont similaires aux certificats de dépôt liés à des actions, mais elles ne sont pas assurées par la FDIC. Comment cela fonctionne-t-il? Vous prêtez de l'argent à une banque – généralement

l'une des plus grandes banques du monde – et cette dernière vous promet de vous rendre votre argent après une période de temps déterminée, *plus* un pourcentage des gains accumulés dans un indice en particulier (par exemple : S&P 500 – moins les dividendes – marchandises, ou, FPI, ou une combinaison de ces indices). Au moment d'écrire ces lignes, **J.P. Morgan offrait un billet structuré avec une protection de 100 % contre les pertes, ce qui signifie que la mise initiale ne pouvait pas être perdue, et l'investisseur touchait 90 % des gains réalisés par le S&P 500.** Comme vous l'avez appris au chapitre 2.8, il n'est pas étonnant que les ultra-riches utilisent souvent cet outil d'investissement. Un bon billet structuré peut être un excellent moyen de participer aux gains du marché sans s'inquiéter des pertes – surtout à un stade de la vie où l'on ne peut pas se permettre de prendre des risques avec la volatilité.

Lorsque j'ai parlé à **Mary Callahan Erdoes, PDG de J.P. Morgan Asset Management, une société qui gère des actifs de 2,6 billions de dollars**, elle m'a dit que les obligations structurées peuvent être de bons choix d'investissement, surtout pour les gens qui ont peur de placer leur argent dans *quoi que ce soit* après la débâcle financière de 2008. Et elles ne sont *pas* des attrape-nigauds. «Souvent, les gens regardent les obligations structurées et disent : "C'est trop beau pour être vrai"», m'a-t-elle confié. «Mais vous devez comprendre le produit de fond en comble. **Il n'y a pas d'attrape-nigauds, pas de gadgets; c'est seulement une question de calcul... Plus longtemps vous n'avez pas besoin de liquidités, plus le marché est rentable pour vous.** Si vous êtes prêt à immobiliser votre argent pendant sept ans, vous obtiendrez un rendement en conséquence.»

Donc, les obligations structurées ont-elles leur place dans votre panier «sécurité»? Les obligations structurées ne sont aussi sûres que les banques qui les émettent. M^{me} Erdoes a clairement dit que J.P. Morgan était la plus grande banque du monde. Certains fiduciaires recommandent la Banque royale du Canada ou d'autres banques canadiennes, car elles sont classées parmi les meilleures et les plus sûres du monde. (Les États-Unis ont vu plus de 9 400 banques faire faillite pendant la Grande Dépression et presque 500 pendant la Grande Récession. *Mais aucune banque n'a fait faillite au Canada!*) Donc, comme toujours, vous devez évaluer les avantages par rapport aux risques et prendre vos propres décisions. De plus, prenez garde aux frais et aux contrats compliqués.

Comme nous l'avons dit au chapitre 2.8, il y a de bonnes et de mauvaises obligations structurées, comme il y a de bons et de mauvais fonds communs de placement, si trop de frais y sont rattachés. Si l'émetteur est solide sur le plan fiscal, vous ne perdrez pas votre argent. Mais si le moment est mal choisi, vous ne gagnerez rien pendant cette période. Donc, il s'agit davantage d'une stratégie de protection. Il est préférable de parler de cet investissement avec votre conseiller financier avant de plonger.

LE TEMPS EST DE VOTRE CÔTÉ

Ouah! C'était beaucoup de matériel. Si vous avez le sentiment que votre tête va exploser, rappelez-vous que vous n'êtes pas seul. Vous pouvez obtenir gratuitement votre répartition de l'actif en ligne (ainsi qu'un examen complet de votre portefeuille) à l'adresse suivante : www.strongholdfinancial.com. Ou vous pouvez vous adresser à votre fiduciaire.

Mais il est important de comprendre le concept de la répartition de l'actif et la variété d'investissements qui sont disponibles pour chacun de vos paniers de manière que votre portefeuille global – votre groupe d'investissements – reflète vos buts et votre niveau de tolérance au risque. Ainsi, c'est vous qui tirerez les ficelles! Chaque fois que vous devrez prendre une décision, vous vous demanderez : « Combien d'argent est-ce que je risque et combien d'argent est-ce que je garde en sécurité? » C'est là que l'on gagne ou que l'on perd la partie!

Et comme vous l'avez déjà vu, le plus grand défi en ce qui a trait à votre panier « sécurité » est actuellement : *Qu'est-ce qui est vraiment sûr?* Nous savons que le monde a changé, et même les épargnants conservateurs ont été obligés de faire des investissements de plus en plus risqués à des taux d'intérêt ridiculement bas. Il est tentant de viser un rendement élevé, surtout lorsque le marché boursier a le vent dans les voiles. Vous pourriez commencer à vous dire : *Je n'atteindrai jamais mes buts financiers à ce rythme.* Mais il est possible de les atteindre si vous adoptez une approche à long terme. (Et surtout si vous trouvez quelques investissements qui garantissent un rendement sans risquer votre capital – ce que nous verrons bientôt.)

Tout comme dans cette vieille chanson des Rolling Stones, le temps est de votre côté lorsqu'il s'agit de la croissance de vos avoirs. Et le temps est certainement le meilleur atout dont puisse bénéficier votre panier « sécurité »

– même si vous avez commencé à investir tardivement. Après tout, nous sommes de plus en plus nombreux à vivre jusqu'à 80 et 90 ans, et notre argent peut donc fructifier plus longtemps. Si vous appartenez à la génération X, Y ou Z – oui, il y a une génération Z, celle des enfants du millénaire! – vous avez une bonne longueur d'avance! Vous pouvez commencer à investir avec peu d'argent et laissez la magie de la capitalisation vous conduire beaucoup plus facilement là où vous voulez aller.

Ce qui arrive à l'argent que vous placez dans votre panier «sécurité» me fait penser à un vieux truc qu'utilisent les golfeurs qui aiment le risque. Le joueur dit à sa victime: «Vous jouez bien? Je ne fais que commencer, et je ne suis pas très bon. Voulez-vous miser 10 cents sur chaque trou?» Et son interlocuteur répond: «Pas de problème!» En se dirigeant vers le premier trou, le joueur dit: «Vous savez, 10 cents, ce n'est pas grand-chose. Pour rendre les choses plus amusantes, pourquoi ne doublerions-nous pas la mise à chaque trou?» Donc, 10 cents au premier trou, 20 cents au deuxième trou, 40 cents au troisième trou. Arrivés au cinquième trou, ils misent déjà 1,60 \$. Et 3,20 \$ au sixième trou, et ils n'en sont qu'au premier tiers du parcours de 18 trous. Donc, combien misent-ils au dernier trou? Que diriez-vous de 13 107 \$? C'est un gros pari, même pour Donald Trump. Et c'est la magie de la capitalisation en pleine action.

C'est également ce qui arrive lorsque vous investissez à long terme dans votre panier «sécurité». Vous réinvestissez les intérêts que vous touchez et, pendant longtemps, il ne semble rien se passer. Mais vous arriverez un jour au 13^e trou, et puis au 14^e, et puis au 16^e, et votre panier explosera. Jetez un coup d'œil au tableau qui suit pour découvrir la magie de la progression exponentielle.

Bien entendu, immobiliser des capitaux est tout un défi pour la génération actuelle! En tant que société, nous sommes programmés pour recevoir des récompenses immédiates, et attendre qu'augmente la valeur des actifs que nous avons placés dans notre panier «sécurité» peut de prime abord nous sembler comme regarder pousser l'herbe. Et c'est pour cette raison que nous sommes tentés de mettre trop d'argent dans l'autre panier, «risques/croissance». Mais il n'est pas nécessaire que votre panier «sécurité» soit aussi terne et ennuyeux. Si vous avez un conseiller financier talentueux et branché, il pourra vous montrer comment tirer un rendement plus raisonnable de ces outils d'investissements, ou même un rendement très intéressant si vous trouvez l'environnement propice.

UNE PARTIE DE GOLF

TROU	\$
1 ^{er}	0,10
2 ^e	0,20
3 ^e	0,40
4 ^e	0,80
5 ^e	1,60
6 ^e	3,20
7 ^e	6,40
8 ^e	12,80
9 ^e	25,60
10 ^e	51,20
11 ^e	102,40
12 ^e	204,80
13 ^e	409,60
14 ^e	819,20
15 ^e	1 638,40
16 ^e	3 276,80
17 ^e	6 553,60

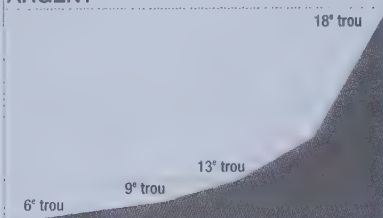
MISE

0,10 \$

le trou

18^e trou**13 107,20 \$**

ARGENT



Voici un exemple de ce que mon conseiller chez Stronghold a trouvé pour moi – et c’est un actif que la plupart des gens ne mettraient pas normalement dans leur panier «sécurité» : un prêt immobilier résidentiel !

Tout commence par un homme qui s’était construit une maison à Indian Wells, en Californie, et qui a dû la vendre à un groupe d’investisseurs, car il avait des difficultés financières. Avez-vous déjà entendu parler d’Indian Wells? C’est comme le Beverly Hills de Palm Springs, qui est l’un des environnements où le revenu par habitant est le plus élevé aux États-Unis. La ville est magnifique et le climat y est merveilleux. Elle est entourée de terrains de golf et de centres de villégiature – c’est un lieu extraordinaire où s’établir ou avoir une résidence secondaire. La fiducie de placement immobilier qui a acheté la maison de cet homme acquiert ainsi des dizaines de propriétés, et il lui faut beaucoup de liquidités, mais elle n’en a pas besoin longtemps, car elle rénove et revend rapidement ces maisons. Pour s’assurer que les fonds circulent, l’entreprise a besoin d’investisseurs qui lui accordent des prêts à court terme en échange d’un acte fiduciaire en nantissement sur les propriétés qu’elle détient.

Savez-vous ce qu'est un acte fiduciaire en nantissement? Si vous possédez une maison et avez une hypothèque, c'est qu'une institution financière vous a prêté l'argent nécessaire à l'achat de cette maison. Cependant, si vous ne respectez pas votre parole et n'effectuez pas vos paiements, l'entité qui possède l'hypothèque, *l'acte fiduciaire en nantissement*, a le droit de vous obliger à vendre votre maison – et elle continue à toucher des intérêts jusqu'à ce qu'un nouveau propriétaire en prenne possession. En tant qu'investisseur, je cherche des moyens d'obtenir un rendement maximal dans un environnement sûr – et un acte fiduciaire en nantissement bien structuré peut se révéler parfait à cet égard.

Mon conseiller et moi avons découvert que la société de placement offrait un acte fiduciaire en nantissement sur cette maison à Indian Wells comme nantissement d'un prêt d'un million de dollars qui rapporterait des intérêts de 10 % pour un an. Elle cherchait un unique investisseur, ou encore 25 investisseurs qui apporteraient chacun une contribution de 40 000 \$. Finalement, j'ai décidé d'investir la somme totale d'un million de dollars. Vous pourriez dire: « Ouah! C'est une bonne affaire! Vous avez réalisé un profit de 100 000 \$ en immobilisant votre argent pendant seulement un an. Mais Tony, quel risque avez-vous pris? » C'est exactement pour cette raison que nous avons fait beaucoup de recherches. Après deux évaluations effectuées par des professionnels, nous avons appris que la maison valait 2 millions de dollars dans son état actuel. Donc, si je prêtais un million de dollars, ce prêt avait une quotité de financement de 50 %, n'est-ce pas? Et même si la fiducie de placement faisait faillite, mon investissement était en sécurité puisque la propriété valait deux millions de dollars.

Cela a été une très bonne affaire, mais j'ai également acheté des actes fiduciaires en nantissement sur de plus petites propriétés. Supposons que je dénicher une maison d'acheteur d'une première maison dans le Midwest et qu'elle vaut 80 000 \$. Donc, si je pouvais contracter un prêt hypothécaire de 40 000 \$, à une quotité de financement de 50 %, je le ferais peut-être. À Indian Wells, la transaction était similaire, mais sur une plus grande échelle. J'ai donc décidé de plonger et j'ai placé cet investissement dans mon panier « sécurité ».

D'accord, je vous entends déjà dire: « Attendez une minute, Tony! Et si le marché s'effondre? Ne vaudrait-il pas mieux placer cet investissement dans votre panier "risques/croissance"? »

C'est une excellente question, car nous venons de connaître l'un des pires krachs du marché immobilier de l'histoire! Et à première vue, il semble

que vous mettriez probablement ce type d'investissement dans votre panier «risques». Mais voici pourquoi j'estime qu'il s'agissait d'un investissement sûr : en 2008, lorsque le marché immobilier s'est effondré, et que le monde était à l'envers, le prix des maisons dans la plupart des régions aux États-Unis a chuté de 30 à 40 %, au maximum. Il y a eu quelques exceptions, comme dans certains quartiers de Las Vegas, Phoenix et Miami, où les prix ont chuté de plus de 50 %. Mais tous ces endroits avaient connu des hausses de prix massives juste avant que la bulle n'éclate. La bulle n'avait pas été aussi importante dans la région d'Indian Wells – et bien que les prix aient chuté de 31 % entre 2008 et 2011 (bien au-dessous de la marque des 50 %), la plus grande perte en une seule année n'a été que de 13,6 % (de 2008 à 2009). Et rappelez-vous que je ne prêtais mon argent que pour un an. Donc, si le marché immobilier résidentiel n'a pas été touché par une baisse de 50 % en 2008, il est peu probable que cela arrive cette année.

C'est pour cette raison que j'ai décidé d'aller de l'avant avec cet investissement et de le mettre dans mon panier «sécurité». **Il faut faire preuve de prudence avec ce que l'on place dans ce panier.** Mais il n'est pas nécessaire que ce soit ennuyeux. Et parfois, si vous faites bien vos devoirs, le rendement peut être très intéressant (8 à 10 %, alors que de nombreuses personnes se contentent généralement d'un rendement de 1 à 4 %)!

«À mon avis, Ésope écrivait pour le marché des tortues.

Les lièvres n'ont pas le temps de lire.»

— ANITA BROOKNER

«L'ennui naît d'un esprit ennuyeux.»

— METALLICA, *The Struggle Within*

Et maintenant, qu'en est-il si la même fiducie de placement immobilier m'avait offert un rendement de 12 % pour investir dans cette propriété de 2 millions de dollars? Mais pour ce meilleur taux, elle aurait voulu que je lui prête 1,5 million de dollars au lieu d'un million de dollars. Cela aurait porté la quotité de financement à 75 % – et de toute évidence, j'aurais touché un meilleur rendement en prenant un plus grand risque. Cela signifie que si le marché chutait de 25 % ou plus, j'aurais pu perdre une partie de mon investissement. Ce n'est pas probable, mais c'est possible.

Donc, si j'avais été prêt à prendre ce risque supplémentaire en échange d'un meilleur rendement, c'est une option que j'aurais considérée. Mais je n'aurais pas mis cet investissement dans mon panier «sécurité». Il a plutôt sa place dans l'autre panier que nous examinerons bientôt: celui qu'il faut envelopper de ruban jaune portant le mot DANGER et qu'il faut manipuler avec des gants de cuisine isolants, car si vous l'approchez de la mauvaise manière, je vous garantis que vous vous brûlerez! Mais si vous le manipulez correctement, il pourra accélérer votre progression vers la liberté financière.

Vous pouvez maintenant voir que la répartition de l'actif est un art, et non une science. Le concept de la sécurité est entièrement subjectif. Certaines personnes croient que rien n'est sûr! D'autres peuvent tolérer une petite part de risque et se sentir tout de même en sécurité. Vous devez donc examiner chaque investissement sur une base personnelle.

Le véritable avantage de la répartition de l'actif apparaît lorsque vous déterminez la composition de vos paniers: combien d'argent vous gardez en sécurité et ce que vous êtes prêt à risquer pour toucher un meilleur rendement, et avoir un plus grand potentiel de croissance. En investissant, c'est là que vous vivez ou mourez, que vous réussissez ou échouez. Donc, quel pourcentage de vos investissements croyez-vous devoir mettre dans votre panier «sécurité» – dans un environnement sûr? Un tiers? La moitié? Les deux tiers? L'omission de protéger votre argent durement gagné avec des investissements sûrs peut mener au désastre financier. Inversement, si vous mettez trop d'argent dans ce panier, vous ralentissez de façon significative la croissance de vos avoirs. Comment trouver le juste équilibre? C'est ce sur quoi nous avons travaillé jusqu'ici. Et maintenant que nous avons posé les fondations de la sécurité, il est temps de *vraiment* entrer dans le jeu. Il est temps de jouer pour gagner.

En bref, les obligations peuvent jouer un rôle à ce point important dans votre panier «sécurité» que j'ai voulu vous présenter un bref exposé que vous trouverez sans doute très utile. Si cela ne vous convient pas de le lire maintenant, rappelez-vous qu'il est là à titre de référence, et passez immédiatement au chapitre suivant. Maintenez le rythme! Nous allons maintenant prendre de plus grands risques qui pourront se solder par un rendement plus élevé.

QUELQUES MOTS SUR LES OBLIGATIONS

« Les hommes préfèrent les obligations – et les blondes. »

— ANDREW MELLON, fondateur de la Bank of New York Mellon

Il n'y a pas si longtemps, les obligations étaient considérées comme les instruments d'investissement les plus sûrs et les plus fiables. Elles représentaient les gros canons du portefeuille des ultra-riches et le fondement du panier « sécurité/tranquillité d'esprit » de l'investisseur moyen. Mais les obligations ont eu mauvaise presse ces dernières années, et pour de bonnes raisons. Alors que le gouvernement maintenait les taux d'intérêt à un niveau ridiculement bas, et que certaines des entreprises, des villes et même des pays qui émettaient des obligations étaient chancelants – ou faisaient même faillite –, les obligations ont perdu de leur lustre.

Mais la majorité des experts pense toujours que les obligations constituent un élément important de la composition de votre portefeuille. (De fait, elles sont le fondement du portefeuille hallucinant qui fait bonne figure dans n'importe quelle conjoncture économique, ce que nous verrons au chapitre 5.1.) Donc, examinons les principaux types d'obligations afin d'en voir les avantages – et aussi ce dont il faut se méfier.

- **Les obligations du Trésor américain.** De nombreux experts en matière d'investissement, dont David Swensen, le génie de la répartition de l'actif de Yale, estiment que les obligations les plus sûres sont les bonnes vieilles obligations du Trésor américain, car elles sont garanties par la bonne foi et le crédit du gouvernement. David m'a dit : « Les obligations du Trésor servent réellement de point d'ancrage dans tout portefeuille. » Mais étant donné que ces obligations sont sûres par défaut, elles offrent un rendement peu élevé. Et comme d'autres obligations, moins sûres, leur valeur peut fluctuer en fonction de diverses circonstances – plus particulièrement en raison de l'inflation ou de la déflation. Donc, ce que vous croyez être un investissement en béton peut soudain se désintégrer !

Il y a quatre types d'obligations du Trésor (et elles portent un nom différent en fonction de leur échéance).

1. **Les bons du Trésor :** Il s'agit de titres de créance dont l'échéance est de moins de 12 mois. Ils sont le fondement de la majorité des indices obligataires et des fonds communs de placement du marché monétaire.

2. **Les certificats du Trésor :** Leur échéance varie entre 1 et 10 ans et ils offrent un taux d'intérêt fixe. La partie détachable, le « coupon », permet au détenteur de toucher les intérêts auxquels il a droit à tous les six mois.
3. **Les obligations du Trésor :** Elles sont identiques aux certificats du Trésor, mais leur échéance varie entre 10 et 30 ans.
4. **Les titres du Trésor protégés contre l'inflation :** Créés en 1997, ces titres vous protègent de la flambée de l'inflation. Lorsque vous achetez des titres du Trésor protégés contre l'inflation, le principal (ou « valeur nominale ») fluctue pour tenir compte de l'inflation en fonction de l'indice des prix à la consommation – tout comme le versement semestriel des intérêts. Donc, si vous investissez 10 000 \$ dans ces titres à un taux d'intérêt de 1,5 % et que l'IPC demeure stable pendant 6 mois, la « valeur nominale » de l'obligation demeure la même, et vous touchez un paiement d'intérêt de 150 \$. Mais – et c'est là toute la beauté de ces titres – si le coût de la vie augmente de 2 %, la valeur de votre obligation grimpe à 10 200 \$, et le versement semestriel des intérêts passe à 153 \$. Si vous possédez un grand nombre de ces titres et que l'inflation est importante, leur valeur augmente de façon significative ! Voici un tableau qui en illustre le fonctionnement :

TITRES DU TRÉSOR PROTÉGÉS CONTRE L'INFLATION DE RAYMOND JAMES

ANNÉE	COUPON	VALEUR NOMINALE	PÉRIODE D'INFLATION	FLUCTUATION DE L'IPC	VALEUR DU PRINCIPAL AJUSTÉE	PAIEMENT D'INTÉRÊTS
1	1,5 %	1 000 \$	Inflationniste	+2 %	1 020 \$	15,30 \$
2	1,5 %	1 020 \$	Déflationniste	-1 %	1 010 \$	15,15 \$
3	1,5 %	1 010 \$	Inflationniste	+3 %	1 040 \$	15,60 \$
4	1,5 %	1 040 \$	Inflationniste	+2 %	1 060 \$	15,90 \$
5	1,5 %	1 060 \$	Inflationniste	+1 %	1 070 \$	16,05 \$

Notez que la valeur de l'obligation peut également être ajustée à la baisse. Donc, si nous traversons une autre récession ou dépression économique, vous pourriez perdre une partie de votre capital si vous devez liquider l'obligation et en encaisser la valeur avant son échéance.

Fondamentalement, lorsque vous achetez des titres du Trésor protégés contre l'inflation, vous misez sur le fait que nous nous dirigeons vers une période inflationniste. Mais est-ce probable ? Si vous n'en êtes pas certain (et, en réalité, personne ne l'est jamais), vous pouvez faire ce que recommande David Swensen dans son portefeuille idéal : étant donné que la valeur des titres du Trésor protégés contre l'inflation *augmente* en même temps que les taux d'intérêt (ce qui se produit généralement en période inflationniste), établissez un équilibre avec un montant égal d'obligations du Trésor traditionnelles dont la valeur *diminue* lorsque les taux d'intérêt augmentent. Ainsi, vous serez protégé quelle que soit la situation !

Bien entendu, les États-Unis ne sont pas le seul pays qui émet des obligations pour financer ses opérations. Et dans le bon vieux temps, c'est-à-dire il y a quelques années seulement, une obligation garantie par la bonne foi et le crédit d'une nation souveraine était considérée comme un investissement plutôt sûr. Mais maintenant que la Grèce, l'Espagne et d'autres pays sont au bord de la faillite – et aussi l'Argentine, dont la situation est catastrophique –, les obligations des gouvernements étrangers sont devenues des investissements plus risqués. Les obligations étrangères sont également plus vulnérables face aux risques d'inflation, et si vous achetez des obligations dans une devise instable, vous risquez de vous mettre dans une situation précaire si vous voulez les convertir en dollars. La majorité des conseillers financiers recommande de laisser ces investissements aux négociateurs professionnels et aux gestionnaires de fonds spéculatifs.

Mais qu'en est-il de quelques autres obligations qui peuvent générer un meilleur rendement que les bonnes vieilles obligations du Trésor ? Certaines des obligations énumérées ci-dessous sont plus sûres que d'autres. Vous pourrez découvrir ce que d'autres pensent des perspectives de rendement de ces obligations grâce à un système de notation qui les catégorise en fonction du niveau de risque pour l'investisseur.

Il existe plusieurs agences de notation qui sont reconnues à l'échelle mondiale, telles que Moody's, Fitch Ratings et Standard & Poor's, qui utilisent des formules spéciales pour assigner une cote de crédit aux divers émetteurs de titres – un peu comme on évalue votre solvabilité lorsque vous

demandez un prêt-automobile ou une carte Visa. Chez S&P, la cote varie de AAA (le niveau de confiance le plus élevé quant à la capacité d'une entreprise ou d'un pays à honorer ses dettes) à BBB (adéquate pour les obligations de «première qualité»), et jusqu'à D (qui signifie que l'émetteur n'est plus solvable). Plus la cote est basse, plus l'émetteur doit généralement verser des intérêts élevés aux détenteurs pour les dédommager des risques qu'ils prennent. Les **obligations à rendement élevé**, autrefois connues sous le nom d'obligations de pacotille, ont une cote inférieure à BBB, ce qui signifie qu'elles sont «à haut risque».

- **Les obligations de sociétés.** Les entreprises émettent des obligations lorsqu'elles souhaitent recueillir des fonds pour procéder à une expansion, faire des acquisitions, payer des dividendes, financer une perte, etc. Devriez-vous acheter des obligations de sociétés? Cela dépend du risque. Si vous faites un mauvais choix, vous risquez de perdre la majeure partie de votre argent, sinon tout. Même des entreprises emblématiques comme TWA et Kodak ont fait faillite. Un an après que Kodak a déposé son bilan, ses obligations non garanties avaient perdu 86 % de leur valeur. Mais les obligations de la majorité des grandes entreprises américaines sont encore considérées comme des placements sûrs. Apple (avec une cote de AA+) a vendu des obligations de qualité à des investisseurs empressés, mais l'intérêt que génèrent ces obligations n'est que de 1 % plus élevé que celui des obligations du Trésor américain! Certains investisseurs, comme David Swensen, disent: «Pourquoi s'encombrer d'obligations de sociétés quand on peut toucher un meilleur rendement en achetant des actions de l'entreprise?»

Mais si vous cherchez à toucher un rendement plus élevé en investissant dans des obligations, de nombreuses options s'offrent à vous – tant et aussi longtemps que vous mettez ces investissements dans votre panier «risques/croissance» et non dans votre panier «sécurité»! Par exemple, ce n'est pas tout le monde qui craint d'acheter des obligations de pacotille. Il faut bien les examiner et décider si elles valent le risque. En mai 2014, la plus grande compagnie aérienne d'Australie, Qantas, a émis une obligation de pacotille de 8 ans en dollars australiens à un taux d'intérêt de 7,75 %. La cote de crédit de la compagnie avait été déclassée à cause de pertes récentes et de problèmes d'endettement. Mais excluriez-vous cette obligation pour autant? Ou à un niveau plus

extrême, en janvier 2013, en plein chaos, il y a des gens qui **achetaient des bons du Trésor égyptien offrant un revenu «garanti» de 14,4 % (une garantie aussi solide que l'on peut imaginer venant d'un gouvernement instable)**. Ces acheteurs ont parié sur le fait que le gouvernement américain et le gouvernement de l'Arabie saoudite épauleraient l'Égypte pour assurer sa stabilité et sa solvabilité.

Est-ce que les récompenses valent le risque de défaut de paiement ? C'est le genre de décision que vous devez prendre avant d'acheter une obligation de pacotille.

Bien entendu, nous ne sommes pas nombreux à avoir l'expertise nécessaire ou le temps d'effectuer ce type de recherche. C'est là qu'un fiduciaire talentueux qui est un expert dans ce domaine peut être utile. Mais il existe aussi des indices obligataires à rendement élevé sur les marchés intérieur et international qui sont intéressants si l'on répartit le risque parmi plusieurs titres.

- **Les obligations municipales.** Qu'en est-il des obligations municipales ? Lorsqu'un État, une ville ou un comté a besoin de recueillir des fonds pour financer un projet de travaux publics (réseau d'égouts, hôpital, transport en commun), cette entité emprunte de l'argent en émettant une obligation. Autrefois, ces obligations municipales étaient considérées comme une affaire gagnant-gagnant, car les paiements d'intérêt étaient généralement exonérés de l'impôt fédéral, et parfois même de l'impôt de l'État. Mais qu'est-il arrivé aux villes et aux comtés partout aux États-Unis ? À San Bernardino et à Stockton, en Californie ? Au comté de Jefferson, en Alabama ? À Detroit ? À Chicago ? Ils ont fait faillite ou l'ont frôlée, et ce sont les détenteurs de leurs obligations qui ont payé les pots cassés. Ces obligations municipales n'inspirent plus la même confiance qu'auparavant. De plus, lorsque les taux d'intérêt chutent, l'émetteur peut parfois la racheter avant l'échéance et en rembourser le principal. Le détenteur doit alors dire adieu au rendement garanti sur lequel il comptait. **Mais si vous êtes conscient des risques, les obligations municipales peuvent représenter d'excellentes occasions d'investissement si vous savez où les trouver.** Et les avantages fiscaux peuvent être exceptionnels.

Voici un exemple que vous trouverez sans doute très utile : un de mes amis a récemment acheté une obligation de la Ville de New York qui

génère un rendement de 4 % *exempt d'impôt* – ce qui, pour un individu qui se situe dans une tranche d'imposition élevée, est l'équivalent d'un rendement d'environ 7 % s'il avait acheté une obligation imposable! Pourquoi ne se soucie-t-il pas du risque? Cette obligation est garantie par les recettes de futures taxes municipales. Donc, si la Ville de New York se retrouve dans le pétrin, ces taxes lui permettront de se redresser et de rembourser mon ami! Cette obligation lui procure une telle tranquillité d'esprit qu'il l'a mise dans son panier «sécurité»!

Avez-vous envie de vous lancer dans la sélection de diverses obligations qui conviendront à votre portefeuille? Le fondateur de Vanguard, Jack Bogle, suggère que vous investissiez dans un **fonds indiciel d'obligations à faible coût, n'exigeant que peu de frais, qui répartira les risques, car vous posséderez une fraction de l'ensemble du marché obligataire**. Vous verrez comment Bogle applique ce concept dans son propre portefeuille à la section 6, *Investissez comme 0,001 % de la population: Les stratégies des milliardaires*.

Et maintenant, il est temps de prendre de plus grands risques et de récolter de plus grandes récompenses.

CHAPITRE 4.2

JOUEZ POUR GAGNER: LE PANIER «RISQUES/CROISSANCE»

«Le vainqueur n'est pas celui qui a la voiture la plus rapide,
mais celui qui refuse de perdre.»

— DALE EARNHARDT S^R

Le panier «risques/croissance» est celui que tout le monde convoite. Pourquoi? Parce qu'il est sexy! Il est excitant! On peut toucher un meilleur rendement avec les investissements qu'on y met – mais le mot-clé ici est *peut*. **On peut également tout perdre ce que l'on a épargné et investi. Donc, peu importe ce que vous mettez dans ce panier, vous devez être préparé à en perdre une partie, sinon tout, si vous n'avez pas pris de mesures de protection.** Comment savons-nous cela? Parce que tout dans la vie, incluant les marchés, se déroule par cycles. Il y aura des hauts et des bas. Et quiconque investit dans un type d'actifs en particulier alors qu'il a le vent en poupe – que ce soit l'immobilier, les actions, les obligations, les marchandises, etc. – et croit que la fête durera toujours parce que «ce sera différent cette fois» doit se préparer à un réveil brutal. Lorsque j'ai interviewé Jack Bogle, il a répété l'un de ses mantras : *Les marchés reviennent toujours à la moyenne*. (Ce qui signifie que ce qui monte redescendra, et vice versa.) Et je suis certain que Ray Dalio a attiré votre attention lorsqu'il a dit que peu importe votre investissement préféré, à un certain moment de votre vie, vous pouvez être certain que *sa valeur chutera de 50 à 70 %*. **Bien que le potentiel de croissance soit illimité dans ce panier, n'oubliez jamais que vous pouvez tout perdre (ou du moins perdre une portion significative de ce que vous y mettez).** C'est pour cette raison que je l'appelle le panier «risques/croissance» et non le panier «croissance/risques», car la croissance n'est pas garantie, alors que le risque l'est!

Donc, quels types d'actifs mettriez-vous dans ce panier ?

Penchons-nous sur sept classes d'actifs qu'il vaut la peine de considérer :

1. **Les titres de capitaux propres.** C'est une autre façon de désigner les actions, ou la propriété d'actions d'entreprises individuelles ou de véhicules qui permettent de posséder simultanément des actions de plusieurs entreprises, comme les fonds communs de placement, les fonds indiciels et les *fonds négociés en bourse* (FNB).

Les fonds négociés en bourse ont été qualifiés de « vedettes » du marché boursier, gagnant plus de 2 000 % en popularité entre 2001 et 2014, et regroupant des investissements de plus de 2 billions de dollars. Mais que sont-ils exactement ? Les FNB sont conçus comme des fonds communs de placement ou des fonds indiciels, car ils renferment un assemblage diversifié d'actifs, mais on peut les négocier comme des actions individuelles. La majorité d'entre eux suit un thème (titres à faible capitalisation, obligations municipales, or) ou un indice. Mais avec un indice ou un fonds commun de placement, vous devez attendre la clôture du marché pour acheter ou vendre, alors que les FNB peuvent être négociés à n'importe quel moment de la journée. Les experts disent que les FNB pourraient vous convenir si vous aimez la formule des fonds indiciels, mais que vous souhaitez acheter lorsque le cours est à la baisse et vendre lorsque le cours est à la hausse pendant la durée d'une séance. Mais c'est de la négociation, pas de l'investissement, et tenter d'anticiper le marché apporte son lot de risques extrêmes et très particuliers.

Mais il y a également une autre distinction : lorsque vous achetez des parts d'un FNB, vous n'achetez pas les véritables actions, obligations, marchandises ou tout autre titre contenu dans le fonds, vous achetez des parts d'un *fonds d'investissement* qui possède ces actifs. Cette société *promet* que vous obtiendrez les mêmes résultats financiers que si vous en étiez vous-même le détenteur. Mais ne vous inquiétez pas, c'est moins compliqué qu'il n'y paraît.

Beaucoup de gens aiment les FNB, car ils offrent énormément de diversité à faible coût. De fait, un grand nombre de FNB sont assortis de frais moins élevés que les fonds indiciels traditionnels comparables et, souvent, l'investissement minimal requis est également moins élevé. Et parce qu'ils ne participent pas au type de négociation qui génère des gains en capital,

ils peuvent se révéler efficients sur le plan fiscal (quoiqu'une tendance vers des FNB plus activement gérés se dessine actuellement sur le marché, ce qui les rend moins avantageux à cet égard).

Devriez-vous investir dans des FNB? Jack Bogle, le fondateur de Vanguard (qui, soit dit en passant, offre de nombreux fonds négociés en bourse), m'a dit qu'il n'y a rien de mal à posséder un vaste éventail de FNB fondés sur un indice, mais il précise que certains d'entre eux sont trop spécialisés pour les investisseurs individuels. «Vous pouvez non seulement parier sur le marché, a-t-il dit, mais aussi sur des pays et des secteurs de l'industrie. Vous pouvez avoir raison et vous pouvez avoir tort.» David Swensen se demande pourquoi les investisseurs individuels devraient même s'intéresser aux FNB. «Je suis un fervent adepte de l'achat et de la conservation de titres à long terme, m'a-t-il dit. Si un individu se tourne vers les FNB, c'est principalement pour négocier. Et je ne suis pas un chaud partisan de cette pratique.»

2. **Les obligations à rendement élevé.** Vous les connaissez peut-être sous le nom d'obligations de pacotille, et il y a une raison derrière cette appellation. Ces obligations ont les cotes de sécurité les plus basses et le coupon qui y est attaché permet de toucher un rendement plus élevé qu'avec des obligations plus sûres, et cela uniquement parce que les risques sont grands. (Voir l'exposé sur les obligations à la fin du chapitre précédent.)
3. **L'immobilier.** Nous savons tous que le marché immobilier peut générer un rendement extraordinaire. Vous en savez probablement déjà beaucoup à propos de cette catégorie, mais il y a plusieurs façons d'investir dans une propriété. Vous pouvez investir dans une maison et la louer pour en tirer un revenu. Vous pouvez acheter une propriété, la rénover et la revendre rapidement. Vous pouvez investir dans un acte fiduciaire en nantissement. Vous pouvez acquérir un immeuble commercial ou un appartement. Comme je l'ai mentionné plus tôt, j'ai une prédilection pour les investissements dans les résidences pour personnes âgées, car elles génèrent un revenu tout en prenant de la valeur. Ou vous pouvez investir par le biais d'une FPI, une fiducie de placement immobilier. Ces fiducies possèdent de nombreux immeubles commerciaux (ou des hypothèques) et elles en vendent des parts à de petits investisseurs, tout comme les sociétés de fonds communs de placement. Les parts des FPI se négocient comme les actions et il est également possible d'acheter des parts d'un fonds indicel regroupant des FPI, ce qui a l'avantage de la diversité.

En ce qui a trait à la croissance, l'économiste Robert Shiller, lauréat d'un prix Nobel, m'a dit qu'il est préférable d'investir dans une FPI que de posséder sa propre maison (qui, de toute manière, appartient au panier «sécurité». «Acquérir un appartement en passant par une FPI m'apparaît un meilleur investissement que l'achat d'une maison, a-t-il dit, parce qu'il semble y avoir une nouvelle orientation vers la location.» Bien entendu, cela pourrait changer. Et, comme avec tout investissement, vous devez prendre le temps de vous demander : *Sur quoi est-ce que je parie ?* Vous misez sur le fait que la valeur de la propriété augmentera avec le temps. Mais il n'y a aucune garantie, et c'est pour cette raison que ce genre d'investissement doit être mis dans le panier «risques/croissance». Si la valeur de la propriété augmente, le taux de rendement sera intéressant; sinon, vous ne toucherez rien – ou vous pourriez tout perdre. Lorsque vous achetez votre propre maison, vous misez sur le fait qu'elle prendra de la valeur. M. Shiller fait remarquer qu'il y a deux façons de gagner lorsque vous achetez un bien immobilier productif de revenus (logement locatif, immeuble résidentiel, des parts dans une FPI ou dans un fonds indicel qui détient des biens immobiliers). Vous touchez un revenu en cours de route et, si la propriété prend de la valeur, vous avez également la possibilité de la vendre et de réaliser un profit.

4. **Les marchandises.** Cette catégorie regroupe l'or, l'argent, le pétrole, le café, le coton, etc. Au fil des ans, l'or a été considéré comme l'ultime refuge pour bien des gens, un élément de base de leur panier «sécurité», et la sagesse populaire traditionnelle voulait que sa valeur ne grimpe que dans un contexte d'incertitude. Et puis, le prix de l'or a chuté de plus de 25 % en 2013 ! Pourquoi investiriez-vous dans l'or ? Vous pourriez en garder un petit montant dans votre portefeuille et dire : « Si le papier-monnaie disparaissait, alors cet or m'apporterait un peu de sécurité. » Si le monde se détériore peu à peu, qu'il décline ou que le gouvernement s'effondre à la suite d'une invasion de zombis, vous aurez au moins quelques pièces d'or (ou d'argent) pour vous acheter une maison flottante et partir en mer. (Mais à bien y songer, est-ce que les zombis savent nager ?) Autrement, l'or a probablement sa place dans votre panier «risques/croissance». Vous pouvez acheter de l'or en guise de protection contre l'inflation ou dans le cadre d'un portefeuille équilibré, comme nous le verrons plus loin, mais vous devez accepter le risque que cela comporte.

Donc, ne vous leurrez pas : si vous achetez de l'or, vous misez sur le fait que sa valeur augmentera. Contrairement à de nombreux autres

investissements, celui-ci ne génère pas de revenu comme c'est le cas avec les actions qui produisent des dividendes, les biens immobiliers productifs de revenus ou les obligations. L'or peut donc représenter un bon risque ou un mauvais risque, mais il est certain que vous devez le mettre dans votre panier «risques/croissance». Je ne m'attaque aucunement à l'or. De fait, lors d'une bonne saison économique, l'or est une valeur sûre en matière de performance! Au chapitre 5.1, *Invincible et insubmersible: La stratégie quatre saisons*, vous verrez pourquoi il peut être inestimable de détenir une petite part d'or dans votre portefeuille.

5. **Les devises.** Vous avez un yen pour acheter quelques yens? Étant donné que les devises ne sont que du «papier», tout placement en devises n'est que pure spéculation. Il y a des gens qui font fortune avec cet outil d'investissement, et encore plus qui y perdent une fortune. Le cambisme ou la négociation de devises ne sont pas faits pour les cœurs fragiles.
6. **Les objets de collection.** Ce sont les œuvres d'art, le vin, les pièces de monnaie, les automobiles et les antiquités, pour n'en nommer que quelques-uns. Encore une fois, cette classe d'actifs nécessite des connaissances très poussées ou beaucoup de temps libre pour naviguer sur eBay.
7. **Les obligations structurées ou billets structurés.** Mais que font-elles dans les *deux* paniers? Cela s'explique par le fait qu'il existe différents types d'obligations structurées. Certaines offrent une protection à 100 % du capital et peuvent être mises dans votre panier «sécurité», tant et aussi longtemps que la banque émettrice est financièrement solide. Et puis, il y a d'autres types d'obligations structurées qui offrent un plus grand potentiel de rendement, mais seulement une protection partielle si l'indice baisse. Supposons que vous achetiez un billet structuré avec une protection de 25 %. Si le marché chute de 25 %, vous ne perdez pas un sou. S'il chute de 35 %, vous perdez 10 % de votre investissement. Mais étant donné que le risque est accru, le rendement est plus élevé: parfois jusqu'à 150 % de l'indice auquel cette obligation est rattachée. Il y a donc un plus grand potentiel de gains, mais le risque est nettement supérieur. Rappelez-vous encore une fois que les obligations structurées devraient être achetées par l'entremise d'un conseiller en placement inscrit, qui veillera à éliminer les frais excessifs et à vous faire profiter ainsi d'un rendement encore meilleur.

«La sécurité n'arrive pas par accident.»

— PANNEAU SUR UNE AUTOROUTE DE LA FLORIDE

Nous venons de faire un survol de certains des instruments de placement/actifs que l'on peut trouver dans un panier «risques/croissance» diversifié. Vous vous demandez peut-être pourquoi je n'ai pas fait mention de certains des instruments de placement les plus audacieux de notre époque : options d'achat et de vente, obligations adossées à des titres et une kyrielle d'instruments financiers exotiques qui, de nos jours, sont à la portée des négociateurs. Si vous vous constituez un important patrimoine, vous pourriez demander à votre fiduciaire d'examiner pour vous certains de ces instruments de placement. **Mais sachez que si vous jouez à ce jeu, vous ne serez plus un simple investisseur, car vous serez devenu un spéculateur.** C'est ce qu'on appelle de la *spéculation à court terme*, et vous devez être conscient du fait que vous pouvez tout perdre *et même plus* si vous jouez mal. Et parce que le mantra de ce livre porte sur la voie qui mène à la liberté financière par le biais de la capitalisation dérivée de l'épargne et de l'*investissement*, je n'en dirai pas plus sur cette classe d'actifs.

IL EST TEMPS D'ENTRER DANS LE JEU

Très bien. Vous connaissez maintenant les joueurs qui doivent évoluer dans chacun de vos paniers, et vous connaissez le secret d'une équipe gagnante : **diversifiez, diversifiez, diversifiez !** Mais il y a plus. Vous n'avez pas uniquement à diversifier vos actifs *entre* vos paniers «sécurité» et «risques/croissance», mais également à *l'intérieur* de chacun d'eux. Comme me l'a dit Burton Malkiel, vous devriez «**diversifier votre portefeuille en investissant dans divers titres, diverses classes d'actifs et divers marchés – et à diverses périodes**». C'est ainsi que vous réussirez à créer un portefeuille qui résistera à toutes les saisons ! Par exemple, Malkiel recommande que vous n'investissiez pas uniquement dans des actions et des obligations, mais aussi dans différents *types* d'actions et d'obligations, dans différents marchés et dans différentes parties du monde. (Nous parlerons de la diversification répartie dans le temps au chapitre 4.4 : *Tout est dans le choix du moment*.)

Et la majorité des experts s'entend pour dire que l'ultime outil d'investissement pour les investisseurs individuels est le fonds indicel à faible coût, car il offre un vaste éventail de titres sans frais excessifs. «La meilleure façon de diversifier est de **posséder l'indice**, car vous n'avez pas alors à payer de multiples frais», m'a dit David Swensen. «Et c'est fiscalement efficient.» Cela signifie que si vous investissez à l'extérieur de votre compte individuel

de retraite ou de votre plan 401(k), vous ne payez pas d'impôt sur toutes les transactions d'achat et de vente qui se font constamment avec les fonds communs de placement.

AMUSEZ-VOUS !

Bien entendu, si votre machine à sous fonctionne à plein régime et que vous en avez le désir, il n'y a rien de mal à mettre de côté un petit pourcentage de votre panier «risques/croissance» afin de picorer quelques titres et de vous adonner à la spéculation sur séance. «Placez l'argent auquel vous tenez mordicus dans un fonds indiciel, et puis amusez-vous», m'a dit Burton Malkiel. «C'est mieux que l'hippodrome.» Mais il recommande de se limiter ici à 5 % ou moins du total de nos actifs ou de notre portefeuille.

Tout cela vous donne-t-il une idée de la composition idéale de votre portefeuille? Avant de prendre une décision, rappelez-vous que nous avons tous tendance à accumuler des investissements qui, à notre avis, nous vaudront nos plus grandes victoires. Et tout le monde remporte des victoires. Vous savez pourquoi? Différents environnements privilégient différents investissements. Donc, supposons que le marché immobilier est en pleine effervescence. Vous y avez investi et vous êtes maintenant un génie. Le marché boursier est en ébullition? Si vous détenez des actions, vous êtes un génie. Le marché obligataire a le vent en poupe? Si vous détenez des obligations, vous êtes un maître de l'investissement. Ou peut-être vous êtes-vous tout simplement trouvé au bon endroit au bon moment, n'est-ce pas? Il ne faut pas se montrer trop confiant. C'est pourquoi la répartition de l'actif est si importante. Que disent les investisseurs les plus intelligents du monde? «Je vais me tromper.» Ils conçoivent donc leur portefeuille de manière qu'il leur permette de gagner de l'argent à long terme même s'ils se trompent à court terme.

TESTONS VOS CONNAISSANCES

Dans les pages qui suivent, je vais vous exposer le portefeuille, ou la répartition de l'actif, qui a été conçu par certains des plus grands investisseurs de tous les temps. Commençons avec celui d'un homme dont vous avez déjà beaucoup entendu parler : **David Swensen, l'homme de plus de 23,9 milliards de**

dollars de Yale, un grand maître de la répartition de l'actif. Avez-vous envie de jeter un coup d'œil à son portefeuille personnel et à ses recommandations? Moi aussi! Donc, lorsque nous nous sommes rencontrés à son bureau à Yale, je lui ai posé cette question-clé : **«Si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils?»**

Il m'a montré la répartition de l'actif qu'il recommande aux investisseurs individuels – une répartition qu'il estime pouvoir résister à l'épreuve du temps. Il recommande également ce portefeuille pour toutes les institutions autres que Yale, Stanford, Harvard et Princeton. Pourquoi? Parce que ces dernières emploient à temps plein une armée d'analystes financiers chevronnés.

Lorsque j'ai vu cette liste, j'ai été ébahi par son harmonie et sa simplicité. Je vous ai indiqué 15 types d'actifs parmi lesquels choisir; M. Swensen n'en utilise que 6, tous dans des fonds indiciels. J'ai également été surpris par l'importance qu'il accorde à un panier en particulier. Pouvez-vous deviner de quel panier il s'agit? Mettons donc en pratique ce que nous avons appris jusqu'ici à propos de la répartition de l'actif entre les paniers «sécurité» et «risques/croissance».

Examinez le tableau ci-dessous et déterminez à quel panier appartient chaque classe d'actifs. En cochant les cases dans la colonne appropriée, indiquez celles qui, d'après vous, ont leur place dans le panier «sécurité», là où elles offriront un rendement modeste en échange d'un risque minime; et puis celles qui ont leur place dans le panier «risques/croissance», où leur potentiel de croissance est plus élevé, tout comme le risque.

Le portefeuille de David Swensen		Quel panier?	
<i>Classes d'actifs (fonds indiciels)</i>	<i>Pourcentage du portefeuille</i>	<i>Risques/ croissance</i>	<i>Sécurité</i>
Actions américaines	20 %	☐	☐
Actions internationales	20 %	☐	☐
Fonds de marchés émergents	10 %	☐	☐
FPI (fiducies de placement immobilier)	20 %	☐	☐
Obligations du Trésor	15 %	☐	☐
Titres du Trésor protégés contre l'inflation	15 %	☐	☐

Commençons par les quatre premières classes d'actifs. La première correspond à un vaste indice boursier américain, quelque chose comme l'indice Vanguard 500 ou l'indice Wilshire 5000 Total Market. Où la placeriez-vous? Comporte-t-elle des risques? Absolument. Offre-t-elle un rendement garanti? Pas du tout. Pourriez-vous tout perdre? C'est peu probable – mais sa valeur pourrait diminuer de façon significative – cela s'est déjà produit! À long terme, les actions américaines offrent certainement un bon rendement. Vous rappelez-vous comment elles se comparent à la possession de biens immobiliers? Les titres de capitaux propres constituent l'une des classes d'actifs les plus volatils à court terme. Au cours des 86 dernières années (jusqu'à la fin de 2013), le S&P a essuyé des pertes à 24 reprises. Donc, à quel panier appartiennent les fonds indiciels d'actions? C'est exact : au panier « *risques/croissance* ».

Qu'en est-il des actions internationales? David Swensen leur donne beaucoup de poids à cause de la diversité qu'elles apportent à son portefeuille. Si l'Amérique entre en dépression, les affaires pourraient prospérer en Europe ou en Asie. Mais ce n'est pas tout le monde qui est d'accord avec David. Les devises étrangères ne sont pas aussi stables que les bons vieux billets verts américains, et il y a donc un « *risque de change* » lorsqu'on investit dans des actions étrangères. Et Jack Bogle, le fondateur de Vanguard, fort de 64 ans de réussite, dit que la détention d'actions d'entreprises américaines *est* mondiale. « Tony, la réalité est que, aux États-Unis, aucune des grandes entreprises n'est strictement américaine, m'a-t-il dit. Elles sont présentes partout dans le monde : McDonald's, IBM, Microsoft, General Motors. Donc, votre portefeuille est inévitablement international. » Dans quel panier doit-on mettre les actions internationales? Je crois que nous pouvons nous entendre sur le panier « *risques/croissance* », n'est-ce pas?

Et les marchés émergents? David Swensen aime investir dans les actions volatiles des pays en développement, comme le Brésil, le Vietnam, l'Afrique du Sud et l'Indonésie. Le rendement peut être spectaculaire, mais on peut aussi tout perdre. Le panier « *risques/croissance* »? Et comment!

Et qu'en est-il des FPI? David m'a dit qu'il aimait « les fiducies de placement immobilier parce qu'elles possèdent des immeubles de bureaux dans de grandes zones d'affaires centrales, des centres commerciaux régionaux et des bâtiments industriels. Cette classe d'actifs génère habituellement un important rendement ». Mais celui-ci peut fluctuer en même temps que le marché immobilier commercial. Quel panier? Vous l'avez deviné : « *risques/croissance* ».

Et maintenant, dans quel panier mettriez-vous les deux dernières classes d'actifs de la liste : les obligations du Trésor et les titres du Trésor protégés contre l'inflation ? Offrent-elles un rendement moins élevé en échange d'une plus grande sécurité ? Oui, en plein dans le mille ! Donc, quel panier ? Vous avez raison : «*sécurité*».

Félicitations ! Vous venez de répartir adéquatement 6 importantes classes d'actifs, ce que 99,9 % des gens que vous croisez dans la rue seraient incapables de faire ! C'est plutôt génial, non ? Mais approfondissons un peu le sujet afin de comprendre pourquoi David a choisi cette composition de portefeuille, et pourquoi elle pourrait vous convenir ou pas.

Tout d'abord, examinons son panier «*sécurité*». David m'a dit qu'il n'avait choisi que des obligations du Trésor américain «*parce qu'il est rassurant de savoir qu'elles sont garanties par la bonne foi et le crédit du gouvernement*». Mais pourquoi a-t-il opté pour cette combinaison d'obligations en particulier ? La première moitié est constituée d'obligations du Trésor traditionnelles à long terme, et la seconde, de titres du Trésor protégés contre l'inflation.

J'ai dit à David : **«Fondamentalement, vous dites que si je veux sécuriser mon portefeuille, je dois me protéger à la fois contre l'inflation et la déflation.»**

— Tout à fait, a-t-il dit. Je n'arrive pas à croire que vous ayez compris cela ! Beaucoup de gens qui investissent dans des indices obligataires en considèrent les éléments en bloc. Les obligations du Trésor sont parfaites en période déflationniste, comme celle que nous avons connue en 2008. Si vous achetez des obligations du Trésor ordinaires et que l'inflation connaît une flambée, vous essuiez des pertes. Mais si vous achetez des titres du Trésor protégés contre l'inflation et que l'inflation connaît une flambée, vous serez protégé.

Je veux que vous notiez que David Swensen, comme tous les grands investisseurs, ignore ce qui va se produire : inflation ou déflation. Il planifie donc en fonction des deux scénarios. Vous vous dites peut-être : *Eh bien, oui, 50 % d'obligations en prévision d'une période inflationniste, et 50 % d'obligations en prévision d'une période déflationniste. Il trouve un point d'équilibre, non ?* Ce n'est pas aussi simple, mais votre réflexion est bonne. Il se sert des investissements de son panier «*sécurité*» comme d'une protection au cas où ses placements en actions ou en biens immobiliers essuieraient une perte. Il compense ainsi les risques qu'il prend. Et il est donc certain de gagner

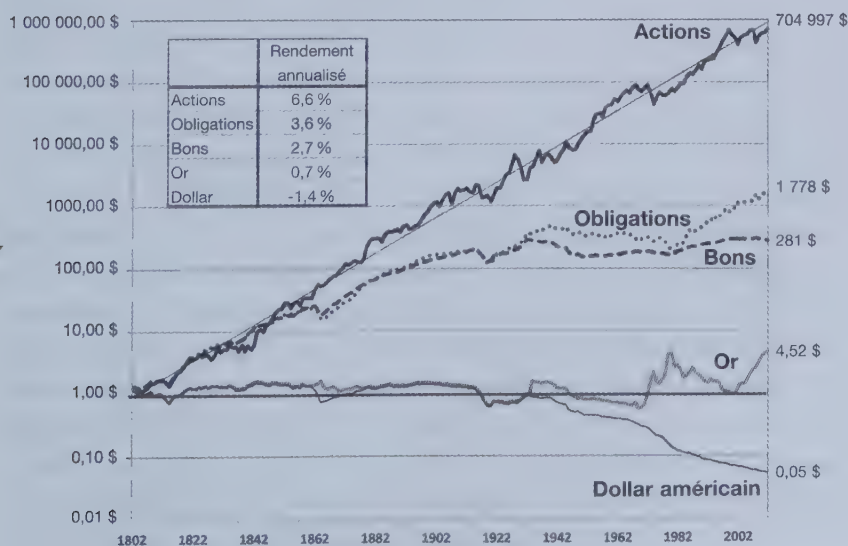
un peu d'argent avec son panier «sécurité». Et il ne perd pas son principal, car il utilise intelligemment ce panier. Il ne perdra rien, mais le rendement de ses investissements augmentera en cas d'inflation ou de déflation. Son approche est *très* astucieuse.

Mais j'ai été un peu étonné de constater que seulement 30 % de ses actifs se trouvaient dans son panier «sécurité», alors que 70 % étaient placés dans son panier «risques/croissance»! Cela me semblait plutôt agressif et j'ai donc demandé à David si cette approche convenait à l'investisseur moyen.

«C'est une bonne question, Tony, a-t-il répondu. **Les titres de capitaux propres sont le fondement des portefeuilles dont l'horizon prévisionnel est très long.** Si l'on examine de longues périodes de temps de l'histoire récente – 10, 20, 50, 100 ans –, on constate que le rendement du capital-actions a été supérieur à celui des investissements à revenu fixe.»

Les données historiques le confirment. Jetez un coup d'œil au graphique qui suit. Il illustre le rendement des actions et des obligations sur des périodes de 100 et 200 ans. Historiquement, les actions américaines ont été plus performantes que les obligations, du point de vue du revenu annuel composé. De fait, 1 \$ investi en 1802 à un taux d'intérêt annuel de 8,3 % aurait fructifié pour atteindre 8,8 millions de dollars au début du nouveau millénaire.

Indices global de rendement réel (1802 – 2012)



Donc, David Swensen a conçu son portefeuille idéal pour qu'il soit une machine génératrice de richesse qui offre une certaine stabilité grâce à son extraordinaire diversité. Et comme il favorise une vision à long terme de ses investissements, il a le temps de surmonter les chutes périodiques du marché boursier.

J'étais curieux de voir comment cette répartition de l'actif se serait comportée dans le passé : pendant les 17 années d'instabilité commençant le 1^{er} avril 1997, lorsque les titres du Trésor protégés contre l'inflation sont apparus sur le marché, et se terminant le 31 mars 2014. C'est pendant cette période que l'indice Standard & Poor's s'est comporté comme un taureau de combat et puis a tout de même chuté de 51 %. J'ai donc demandé à une équipe d'experts financiers de comparer la performance de David avec l'indice de ces années. Devinez quoi ? **Le portefeuille de Swensen a enregistré une progression supérieure à celle du marché boursier avec un rendement annuel de 7,86 % !** Pendant le marché haussier de 2000 à 2002, lorsque le S&P a chuté de près de 50 %, le portefeuille de Swensen est demeuré relativement stable, avec une perte totale de seulement 4,572 % au cours de ces trois terribles années ! Comme d'autres portefeuilles comprenant un grand nombre de titres de capitaux propres, celui de Swensen a souffert de l'énorme krach de 2008, mais il a tout de même surpassé le S&P 500 de plus de 6 % (perdant 31 % par opposition à 37 %) pour ensuite rebondir. (Remarque : voir la fin de ce chapitre pour connaître la méthodologie spécifique employée par Swensen. Et notez que les résultats antérieurs ne garantissent pas la performance future.)

Donc, mesdames et messieurs, on peut dire sans se tromper que **David Swensen est l'une des rares licornes qui peut battre le marché sur une base régulière – et avec ce portefeuille, il le fait grâce au pouvoir de la répartition de l'actif uniquement ! Et vous avez accès à ses meilleurs conseils, ici, maintenant.** Si c'est tout ce que vous retirez de ce chapitre, je crois que cela valait la peine d'y consacrer un peu de votre temps ! Cependant, voici ce qu'il est très important de comprendre : même si ce portefeuille peut mieux se comporter et être plus stable que le marché global, sa composition est tout de même agressive et exige des nerfs d'acier, car peu de gens peuvent tolérer une perte de 35 % des économies de toute une vie sans succomber et tout vendre. Donc, ce portefeuille vous convient-il ? Si vous êtes jeune, vous pourriez être très intéressé par une telle répartition de l'actif, car vous auriez le temps de vous remettre de vos pertes. Si vous vous apprêtez à prendre votre retraite, ce portefeuille pourrait être trop risqué pour vous.

Mais ne vous inquiétez pas. Je vais vous donner plusieurs autres exemples dans les pages qui suivent, incluant une répartition de l'actif particulière dont m'a fait part Ray Dalio et qui m'a pratiquement fait tomber en bas de ma chaise! C'était si spectaculaire que j'y ai consacré un chapitre entier dans la prochaine section. Mais voici un indice: la composition de ce portefeuille est beaucoup moins agressive que celle de M. Swensen. Mais lorsque nous l'avons testé sur la même période de temps, le portefeuille de M. Dalio **offrait un rendement annuel moyen plus élevé et beaucoup moins de volatilité – un parcours sans heurts. C'est peut-être le Saint-Graal des portefeuilles, car il offre une croissance substantielle avec le plus faible ratio de risques que j'ai jamais vu!**

« Dans les moments décisifs, la meilleure chose que tu peux faire,
c'est de prendre la bonne décision;
en second lieu, c'est de prendre la mauvaise décision,
et la pire chose, c'est de ne rien faire. »

— THEODORE ROOSEVELT

Mais pour l'instant, revenons à notre vision globale et examinons comment vous déterminerez vos propres critères: quel pourcentage de vos actifs risquerez-vous et quel pourcentage garderez-vous en sécurité? Avant de faire ces choix, vous devez tenir compte de trois facteurs:

- L'étape où vous en êtes dans votre vie;
- Votre tolérance au risque, et
- Les liquidités que vous avez à votre disposition.

Combien de temps avez-vous devant vous pour vous constituer un patrimoine et faire des erreurs en cours de route avec vos investissements avant d'avoir à y puiser? Encore une fois, si vous êtes jeune, vous pouvez faire preuve d'une plus grande agressivité, car vous aurez davantage de temps pour récupérer vos pertes. (Quoique personne ne veuille prendre l'habitude de perdre!)

Les pourcentages dépendront également de **vos revenus**. Si vous gagnez beaucoup d'argent, vous pourrez vous permettre de faire davantage d'erreurs et être capable de vous en remettre, n'est-ce pas?

JEU-QUESTIONNAIRE : COMBIEN D'ARGENT ÊTES-VOUS PRÊT À RISQUER ?

Lorsqu'il est question de risque, tout le monde a des idées radicalement différentes à propos de ce qui est tolérable. Certains d'entre nous sont très axés sur la sécurité. Et certains d'entre nous ont un grand besoin d'incertitude et de variété; nous adorons marcher sur le fil du rasoir. Vous devez connaître votre personnalité avant de plonger. Donc, supposons que vous participiez à un jeu-questionnaire; lequel de ces prix choisiriez-vous ?

- 1 000 \$ en argent;
- 50 % des chances de remporter 5 000 \$;
- 25 % des chances de remporter 10 000 \$, ou
- 5 % des chances de remporter 100 000 \$.

Voici une autre question : vous venez d'épargner assez d'argent pour vous offrir le voyage que l'on ne fait qu'une fois dans sa vie. Trois semaines avant votre départ, vous perdez votre emploi. Est-ce que vous :

- annuleriez votre voyage;
- prendriez des vacances beaucoup moins coûteuses;
- partiriez comme prévu, vous disant que vous avez besoin de temps pour planifier votre recherche d'emploi, ou
- est-ce que vous prolongeriez vos vacances, vous disant que c'est la dernière fois que vous pourrez profiter d'un tel luxe ?

L'université Rutgers a conçu un jeu-questionnaire en ligne (en anglais) de 20 questions auxquelles on peut répondre en 5 minutes (<http://njaes.rutgers.edu/money/riskquiz>). Il peut vous aider à déterminer votre tolérance au risque. Mais c'est votre instinct qui vous fournira la meilleure réponse.

Depuis 30 ans, j'anime un séminaire intitulé **Maîtrise de la richesse**. J'ai travaillé avec des gens de plus de 100 pays à transformer leur vie financière grâce à une immersion totale de 4 jours dans un processus de maîtrise de la richesse. Pendant ce séminaire, j'aime jouer à un petit jeu avec les participants. Il s'intitule « l'argent qui roule ». Je leur demande d'« échanger de l'argent ». C'est tout ce que je leur dis. Il y a généralement quelques instants de silence embarrassé, et ils puis ils commencent à faire des échanges. Certains individus sortent un dollar de leur poche, d'autres sortent un billet de 20 \$, et d'autres encore un billet de 100 \$. Vous pouvez deviner ce qui se passe alors. Les

participants déambulent dans la salle, se jaugent du regard et puis décident comment faire cet échange. Certains négocient, certains donnent tout l'argent qu'ils ont sur eux et certains prennent le billet de 100 \$ d'un participant et ne lui donnent qu'un dollar en échange. Vous pouvez imaginer l'air étonné qu'affiche alors cet individu. Après trois ou quatre minutes, je dis: «Très bien, assoyez-vous.» Et je passe à un autre sujet.

Et invariablement, il y a quelqu'un qui crie: «Hé! Je veux récupérer mes 100 \$!»

Je lui réponds: «Qui a dit que ces 100 \$ vous appartenaient?» Et il répond: «Eh bien, c'était un jeu.» Et je dis: «Ouais. Qu'est-ce qui vous fait croire que le jeu est terminé?» Habituellement, cet individu me jette un regard intrigué: sa perception de sa tolérance au risque et la réalité se trouvent dans des univers différents. Il croit avoir une grande tolérance au risque, mais il enrage à l'idée d'avoir perdu 100 \$. Cela me surprend toujours. Imaginez si vous perdiez 10 000 \$, 100 000 \$ ou 500 000 \$. C'est ce que des investisseurs agressifs peuvent perdre en relativement peu de temps. Les gens ne connaissent pas leur véritable tolérance au risque tant qu'ils n'essuient pas une grosse perte dans la vraie vie.

J'ai essayé de terribles pertes – plusieurs millions de dollars à une période de ma vie où je ne pouvais pas me permettre de perdre autant d'argent, où c'était plus que ce que je possédais. C'est le genre d'épreuve qui réveille quelqu'un! Mais les chiffres importent peu. On peut être ébranlé par une perte de 100 \$ ou de 1 000 \$. La douleur qu'entraîne une perte est toujours plus grande que la joie de gagner. Et c'est pourquoi il est important d'avoir un portefeuille quatre saisons dans votre arsenal d'investissements, car grâce à la seule répartition de l'actif, vous pourrez réduire le risque de pertes importantes.

Tout comme la science a démontré que nous sommes programmés pour détester perdre, elle a également prouvé que les êtres humains évaluent mal leur potentiel lorsqu'il s'agit de gagner. Parfois, après quelques investissements réussis, vous pourriez commencer à vous dire: «Hé, j'ai du talent; je peux tout faire!» Il est dans la nature humaine de penser que l'on peut battre le système. C'est ce que les psychologues appellent un biais cognitif. La plupart des gens se croient meilleurs qu'ils ne le sont en réalité lorsqu'il s'agit de prédire un *pattern*, et plus chanceux qu'ils ne le sont en réalité lorsqu'un gros lot est en jeu. Quoi d'autre pourrait expliquer le fait que tant de gens jouent à la loterie?

Une célèbre étude réalisée en 1981 à l'université de Stockholm a révélé que 93 % des conducteurs américains estiment leurs compétences

supérieures à la moyenne. Ce phénomène porte même un nom : « l'effet du lac Wobegon ». Il fait référence à la ville mythique décrite par l'auteur Garrison Keillor où « tous les enfants sont supérieurs à la moyenne ». Hé ! Qui ne croit *pas* être supérieur à la moyenne ! Mais lorsqu'il s'agit d'argent, vous faire des illusions en vous croyant supérieur à tout le monde peut vous tuer.

Si vous êtes un homme, ce biais cognitif a une cause biochimique. La testostérone est synonyme d'excès de confiance. D'innombrables études ont démontré que les femmes ont tendance à être de meilleures investisseuses parce qu'elles ne surestiment pas leur habileté à bien anticiper l'avenir. Parfois, la confiance peut jouer contre vous. Il suffit d'observer de petits garçons. « Je suis Superman ! Je vais m'envoler ! Regarde-moi atterrir sur ce toit ! » Inutile de dire que si vous êtes une femme et que vous lisez ce livre, vous avez un avantage inné !

Lorsque les marchés sont constamment à la hausse, les investisseurs peuvent se laisser hypnotiser par leurs bénéfices. Tout le monde est séduit par la *possibilité* de croissance, la confondant avec la *probabilité* de croissance. C'est là qu'ils se mettent dans le pétrin. Ils injectent la majeure partie de leur argent, sinon tout, dans des investissements qui ont leur place dans le panier « risques/croissance » – pas seulement 70 %, mais parfois 80 %, 90 % ou 100 %. Certains empruntent même de l'argent pour faire des placements qui, d'après eux, seront toujours rentables, jusqu'à ce qu'ils ne le soient plus. Et à cause d'une mauvaise répartition de l'actif, parce qu'ils ont misé trop d'argent sur le même cheval, ils perdent tout ou finissent même parfois par s'endetter. Et si les gens se font avoir ainsi, c'est que lorsqu'ils entendent dire que le marché boursier (ou l'or, le marché immobilier, les marchandises ou tout autre type d'investissement) est une option intéressante, c'est que très souvent la bulle est sur le point d'éclater. Vous devez donc mettre en place un système qui vous empêchera de placer une trop grande partie de votre argent dans un marché ou une classe d'actifs en particulier, ou dans votre panier « risques/croissance ».

Tout cela peut sembler assez fondamental, surtout aux yeux d'un investisseur averti qui croit tout savoir. Mais ce sont parfois des investisseurs de haut niveau que les réussites répétées entraînent à la dérive. Ils oublient les principes de base.

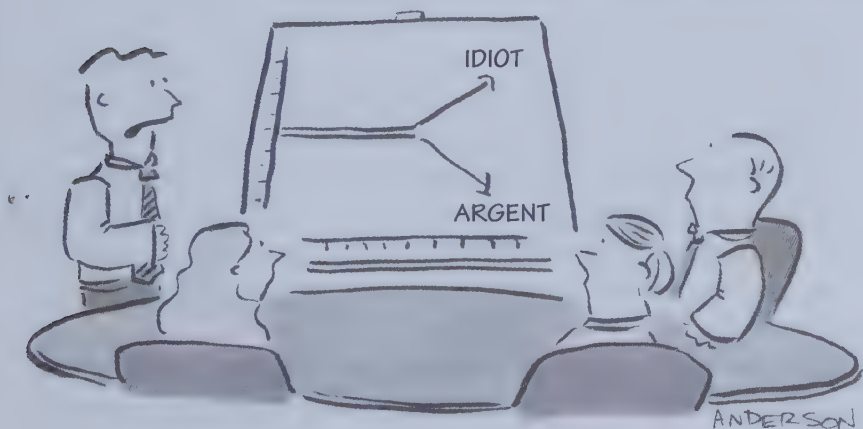
Naturellement, il y aura toujours des investisseurs qui n'entendront pas raison, qui se laisseront emporter par leur « exubérance irrationnelle ». Ils en viennent à croire à l'un des plus grands mythes de l'investissement : « **Cette fois, ce sera différent.** » Je connais des dizaines d'histoires qui, toutes,

finissent mal. Par exemple, celle de Jonathan, un ami qui a fait fortune en affaires (et dont je tairai le véritable nom) et qui a ensuite tout liquidé pour investir dans le marché immobilier qui était en pleine croissance à Las Vegas. Il a bien réussi au début, et il a donc doublé la mise et emprunté massivement pour continuer à construire des condos.

Chaque fois que Jonathan a assisté à mes programmes financiers, il a entendu parler de l'importance que tout investisseur doit accorder à quelques placements gagnants dans son portefeuille et des dangers que court celui qui met tous ses œufs dans le même panier en se laissant séduire par le rendement attrayant que laisse miroiter un investissement en particulier. Jonathan reconnaît que c'est grâce à mon aide et à mes programmes intitulés Maîtrise des affaires que son entreprise a connu une croissance de 1 000 % qui lui a permis d'investir dans le marché immobilier. Il a vendu son entreprise, ce qui lui a rapporté 150 millions de dollars. Mais il ne m'a pas écouté lorsque le moment est venu de retirer un peu d'argent de la table et de le placer dans son panier «sécurité», et il a payé le prix fort pour cela.

Aujourd'hui, il admet avoir laissé toute la place à son ego. Il voulait devenir milliardaire, et il savait qu'il était sur la bonne voie. Mais vous rappelez-vous ce qui est arrivé lorsque le marché immobilier de Las Vegas s'est effondré? De combien a chuté le prix des maisons? De 61 % entre 2007 et 2012. Jonathan n'a pas seulement tout perdu – il a perdu un demi-milliard de dollars de plus que ce qu'il avait.

© MARK ANDERSON, WWW.ANDERSTOONS.COM



«Ce qui est intéressant, c'est la vitesse avec laquelle ils s'éloignent l'un de l'autre.»

J'espère sincèrement que vous comprenez bien mon propos. S'il y a une chose que vous devriez retenir de ce chapitre, c'est bien ceci : si vous mettez tout votre argent dans le panier «risques/croissance», ce sera le début de la fin. C'est pour cette raison que de nombreux experts estiment que 95 % des investisseurs perdent toujours de l'argent sur une période de 10 ans. Généralement, ils surfent sur une vague ascendante (immobilier, actions, or) et lorsque celle-ci reflue, ils coulent à pic, et ils essuient inévitablement des pertes financières.

En dépit de toutes les mises en garde, certains individus font la sourde oreille. Ils doivent apprendre de leurs erreurs, si jamais ils en tirent une leçon. Mais pour éviter ce pénible apprentissage, et pour vous aider à déterminer quelles options *vous* conviennent, je vous rappelle qu'un conseiller en placements indépendant et impartial pourra toujours vous être utile.

Avez-vous remarqué que les athlètes professionnels, des hommes et des femmes qui sont au sommet de leur sport, ont toujours un entraîneur qui les guide ? Pourquoi ? Parce qu'un entraîneur les aide à faire de petits ajustements qui se solderont par des résultats extraordinaires. Il en va de même avec vos finances. Un bon conseiller financier vous aidera à maintenir votre trajectoire lorsque vous commencerez à vous comporter comme un ado et à ne viser que le rendement sans évaluer les risques. Il vous aidera à revenir sur terre lorsque vous serez sur le point de prendre une décision d'investissement fatale.

CHOISISSEZ UN NOMBRE, N'IMPORTE LEQUEL...

Très bien. Il est temps de calculer ! Supposons que vous ayez toujours cette prime de 10 000 \$ en main (ou que vous ayez accumulé 100 000 \$, 200 000 \$, 500 000 \$, 1 million ou plus), et que vous ayez décidé de tout investir. Fort de vos nouvelles connaissances, comment répartiriez-vous cet argent ? Quelle est votre *nouvelle* philosophie en matière d'investissement ? Quel pourcentage de cet argent ferez-vous fructifier dans un environnement sûr et quel pourcentage êtes-vous prêt à risquer en échange d'un potentiel de croissance plus élevé ?

Vous connaissez probablement cette vieille règle tacite (ou ce que Jack Bogle appelle une « méthode rudimentaire ») : investissez votre âge dans des obligations. Autrement dit, soustrayez votre âge de 100, et vous obtiendrez le pourcentage que vous devrez investir dans des actions. Donc, selon cette

règle, si vous avez 40 ans, 60 % de votre argent devrait être investi dans des titres de capitaux propres (panier «risques/croissance») et 40 % de votre argent devrait être investi dans des obligations (panier «sécurité»). Si vous avez 60 ans, le ratio devrait être de 40 % d'actions et de 60 % d'obligations. Mais ce ratio ne tient plus avec la réalité d'aujourd'hui. La volatilité des actions et des obligations a augmenté, tout comme notre espérance de vie.

Donc, que ferez-vous? Aimerez-vous prendre davantage de risques, comme David Swensen? Avec un ratio sécurité/risques de 30 % et de 70 %? Ce qui équivaldrait à placer 30 % de votre prime de 10 000 \$ – 3 000 \$ – dans votre panier «sécurité» et 70 % – 7 000 \$ – dans votre panier «risques/croissance». (Si vous aviez un million de dollars, vous mettriez 300 000 \$ dans votre panier «sécurité» et 700 000 \$ dans votre panier «risques/croissance».) Pouvez-vous vraiment vous permettre cette répartition? Avez-vous suffisamment de liquidités? Avez-vous suffisamment de temps? Êtes-vous assez jeune? Ou devez-vous vous montrer un peu plus conservateur et opter pour un ratio qui imite la majorité des régimes de retraite, soit 60/40? Ou un rapport de 50/50 vous convient-il mieux? Ou prendrez-vous bientôt votre retraite et souhaitez-vous placer 80 % de votre argent dans un environnement sûr, et seulement 20 % dans des placements plus risqués? Ce qui importe, ce n'est pas ce que la majorité des gens fait. Ce qui importe, c'est ce qui répondra à vos besoins financiers et émotionnels.

J'en conviens, c'est un choix personnel et même les grands maîtres de la finance doivent parfois réfléchir longuement à ce qui sera le plus avantageux pour eux et leur famille. Lorsque j'ai interviewé Mary Callahan Erdoes, la PDG de J.P. Morgan, je lui ai demandé: «Quels critères appliqueriez-vous pour effectuer une répartition de l'actif? Et si vous deviez en faire une pour vous enfants, à quoi ressemblerait-elle?

— J'ai trois filles, m'a-t-elle dit. Elles ont des âges différents. Elles ont des aptitudes différentes, et elles changeront avec le temps, et je ne sais pas ce qu'elles feront. L'une pourrait dépenser davantage d'argent qu'une autre. L'une pourrait vouloir travailler dans un domaine très lucratif. Une autre pourrait développer une nature plus philanthropique. Il pourrait arriver quelque chose de fâcheux à l'une d'entre elles, par exemple un problème de santé. L'une pourrait se marier et une autre pas; l'une pourrait avoir des enfants et une autre pas. **Toute situation peut changer avec le temps**, et c'est pour cette raison que même si j'avais effectué une répartition de l'actif pour elles dès leur naissance, il aurait fallu que je la modifie par la suite.

« Et ces ajustements doivent être faits en fonction de leur tolérance au risque, **car cette répartition de l'actif doit être parfaite et conçue sur mesure.** Et si une personne me dit : "Je veux uniquement des bons du Trésor, comme ça je dormirais tranquille", eh bien c'est probablement la meilleure chose à faire pour elle. »

Je lui ai dit : « Car cela répond à ses besoins émotionnels, n'est-ce pas ? En fin de compte, cela n'a rien à voir avec l'argent.

— Exactement, Tony. Pourquoi placerais-je la moitié du portefeuille de cet individu dans le marché boursier si c'est pour lui une source de stress qui mine sa qualité de vie ?

— Pourquoi investir ? N'est-ce pas dans le but d'accéder à la liberté financière ?

— Tout à fait. C'est parvenir à faire tout ce que nous voulons, a-t-elle répondu. Mais pas au prix du stress, de l'inquiétude et de l'incertitude qu'un marché instable peut générer. »

Donc, quelle leçon nous donne ici l'un des plus grands esprits financiers du monde ? Ce qui est encore plus important que la constitution d'un patrimoine, c'est de le faire d'une manière qui vous apportera la tranquillité d'esprit.

Comment répartirez-vous vos actifs ? Mettez des chiffres par écrit et faites-en une réalité ! Êtes-vous à l'aise avec ces pourcentages ? Plongez-vous-y. Vivez-les. Appropriez-vous-les ! Car ils sont le sésame de votre tranquillité d'esprit et de votre avenir financier.

C'est fait ?

Parfait ! **Vous venez de prendre la décision d'investissement la plus importante de votre vie.** Et une fois que vous aurez déterminé ces pourcentages, vous ne les modifierez pas tant que vous n'atteindrez pas une autre étape de votre vie, à moins que votre situation ne change du tout au tout. Vous devrez vous y tenir et maintenir l'équilibre de votre portefeuille. Je vous indiquerai comment faire plus loin dans cette section.

Vous demandez-vous si vous avez pris la bonne décision ? Rappelez-vous qu'un fiduciaire peut vous aider. Et que vous n'avez pas besoin de dizaines ou de centaines de milliers de dollars, ni de plusieurs millions de dollars pour commencer à investir – vous pouvez vous lancer dans la partie avec presque rien, sans frais, grâce aux services en ligne qui sont maintenant offerts.

Soit dit en passant, je n'en ai pas terminé avec vous ! Il y a des moyens de maximiser le rendement de vos paniers, et nous verrons cela bientôt.

Maintenant que vous comprenez ces principes et que vous avez déterminé le pourcentage de vos actifs que vous placerez dans votre panier «sécurité» et votre panier «risques/croissance», permettez-moi de vous annoncer la meilleure des nouvelles : après avoir interviewé 50 des meilleurs investisseurs du monde, les plus grands esprits financiers, **j'ai découvert des moyens d'obtenir un rendement caractéristique du panier «risques/croissance» avec la protection propre au panier «sécurité»**. Le conseil le plus important de chaque investisseur à qui j'ai parlé était toujours : «Ne perdez pas d'argent!» Mais pour de nombreux investisseurs, cela se résume à se contenter d'un rendement médiocre généré par des actifs placés dans leur panier «sécurité». Quelques chapitres me suffiront pour vous démontrer que l'on peut profiter de tous les avantages sans les inconvénients. Que l'on peut maximiser la croissance tout en minimisant les risques. Je sais que cela semble fou, mais c'est bien réel, et c'est excitant.

Nous avons travaillé dur ici, et je suis heureux de vous annoncer que le prochain chapitre ne sera que pur plaisir. Je vais maintenant vous parler d'un troisième panier, et vous l'adorerez, car il est amusant, inspirant et peut améliorer votre qualité de vie dès maintenant, et non pas uniquement dans plusieurs décennies. Voyons ce que vous placerez dans votre panier «rêves».

David Swensen a indiqué le pourcentage qu'il a attribué à chacune des classes d'actifs de son portefeuille, mais il n'a pas précisé les indices précis qui y sont rattachés. Des analystes indépendants ont utilisé les indices suivants pour représenter chaque classe d'actifs, et se sont basés sur l'hypothèse que le portefeuille est rééquilibré sur une base trimestrielle. **N'oubliez pas que les résultats antérieurs ne garantissent pas la performance future. Je présente plutôt ici des données historiques afin d'illustrer les principes sous-jacents à cette répartition de l'actif.**

20 % Wilshire 5000 Total Mkt TR USD

20 % FTSE NAREIT All REITs TR

20 % MCSI ACWI Ex USA GR USD

15 % Barclays US Long Credit TR USD

15 % Barclays US Treasury US TIPS TR USD

10 % MSCI EM PR USD

CHAPITRE 4.3

LE PANIER « RÊVES »

« Lorsque vous cessez de rêver, vous cessez de vivre. »

— MALCOLM FORBES

Qu'est-ce qu'un panier « rêves » ? C'est là où vous mettrez de côté de l'argent pour vous-même et pour ceux que vous aimez de manière que vous puissiez tous jouir de la vie tout en constituant votre patrimoine. C'est quelque chose dont vous profiterez dès maintenant, pas demain ! Votre panier « rêves » est censé être excitant et mettre du piquant dans votre vie, vous donnant ainsi envie de gagner davantage d'argent et d'apporter une plus grande contribution au monde. Pensez à ce que vous mettrez dans votre panier « rêves » comme à des *folies stratégiques*.

Qu'est-ce qui ferait votre bonheur ? Peut-être vous achèteriez-vous cette paire de Manolo Blahnik qui vous a toujours fait envie, ou une place au premier rang pour assister à un match du Miami Heat. Ou un laissez-passer V.I.P. pour visiter Disneyland avec vos enfants. Ou peut-être commencerez-vous à remplir ce panier pour vous offrir des billets de saison. Un voyage en montagne pendant l'été, ou de ski ou de planche à neige pendant l'hiver. Une nouvelle voiture – peut-être un modèle qui n'est pas si pratique, comme une Mini Cooper ou une Mustang. Un condo de vacances ou une résidence secondaire.

Je connais un millionnaire qui voyage en classe économique, car il cherche toujours un prétexte pour économiser un dollar, mais son épouse s'en plaint constamment : « Nous avons beaucoup d'argent. Pourquoi ne pas en profiter ? » C'est une source de dissension continuelle entre eux, car ils se déplacent beaucoup pour affaires. Après avoir assisté à mon séminaire *Maîtrise de la richesse*, cet homme a décidé d'utiliser son panier « rêves » pour acheter des places en classe affaires lorsqu'il voyage avec sa famille. Il a constaté que

cela rendait non seulement ses déplacements plus agréables, mais aussi sa vie familiale plus harmonieuse (ce qui est encore plus important). De quoi ranimer la flamme, mec ! Peut-être qu'il songera un jour à louer un jet privé au lieu de voyager sur des vols commerciaux – et cela pourrait être moins coûteux qu'il ne le croit.

Un grand nombre de gens ont beaucoup d'argent, mais un style de vie plutôt terne. Ils passent leur vie à regarder grossir leur compte bancaire et passent à côté de la joie qu'ils pourraient créer et partager en cours de route.

Je me rappelle lorsque j'ai remporté ma première victoire dans mon panier « croissance », tôt dans ma carrière. Avec ce pactole, j'ai pensé acheter deux nouveaux costumes parce qu'ils étaient en solde dans un grand magasin de confection pour hommes. Ou peut-être prendre des vacances à Hawaï. C'était énorme pour moi à cette époque !

Mon centre de villégiature aux îles Fidji est un rêve beaucoup plus grand qui s'est réalisé. Comme je vous l'ai déjà dit, j'avais 24 ans lorsque je suis tombé amoureux des eaux turquoises qui baignent les îles du Pacifique Sud. C'était comme si mon cœur y avait trouvé un foyer. J'y voulais un refuge pour moi, mes amis et ma famille. Maintenant, après toutes ces années, le Namale Resort and Spa est devenu un actif de taille, car je l'ai développé et transformé en l'une des plus belles destinations du Pacifique Sud. Mais ce n'est là qu'un boni. En fait, le Namale est le centre de villégiature numéro un des îles Fidji depuis plus de 10 ans et Oprah a dit l'an dernier que c'était la destination qu'elle préférerait entre toutes. Un gros lot qui vient couronner le rêve qui en est à l'origine.

Vos rêves ne sont pas faits pour vous offrir une récompense financière, mais pour améliorer votre qualité de vie. Et n'est-ce pas dans ce but que vous avez de prime abord rempli vos deux premiers paniers ? Mais vous devez faire preuve de retenue ici aussi. Si vous placez tout votre argent dans votre panier « rêves », vous risquez de vous retrouver sans le sou comme Willie Nelson. Donc, tout est une question d'équilibre. Et le magot qui se trouve dans votre panier « rêves » ne doit pas nécessairement servir qu'à vous. Les plus grandes richesses sont celles que l'on donne aux autres.

« Les rêves sont les pierres angulaires de notre caractère. »

— HENRY DAVID THOREAU

Peut-être êtes-vous comme moi et adorez-vous faire des cadeaux. Et les plus beaux cadeaux sont ceux auxquels les autres ne s'attendent pas.

Ma mère n'a jamais eu d'argent lorsqu'elle était jeune et notre famille éprouvait constamment des difficultés financières, vivant dans un modeste logement à l'est de Los Angeles où les alertes au sinog quasi quotidiennes nous permettaient de savoir s'il était prudent de mettre le nez dehors.

Donc un jour, alors que mon entreprise commençait à prospérer, j'ai demandé à ma mère de visiter avec moi un condo que je songeais acheter au bord de l'eau à Huntington Beach. Je lui ai montré toutes les pièces et la magnifique vue qu'on y avait de l'océan. Et puis, nous sommes sortis sur la plage et avons respiré l'air salin. Ensuite je lui ai dit :

« J'aime vraiment beaucoup cet endroit, mais je veux ton avis : qu'en penses-tu ? »

— Tu es sérieux ? Mais c'est extraordinaire ! Pense seulement à l'endroit d'où nous venons, et maintenant tu vas vivre ici ?

— Tu crois donc que c'est le bon endroit, maman ?

— Oh, c'est incroyable ! »

Je lui ai alors tendu les clés.

« Qu'est-ce que c'est ? »

— Ce condo est à toi, maman. »

Je n'oublierai jamais son air étonné et puis ses larmes de joie. Ma mère est aujourd'hui décédée, mais je me rappelle encore très distinctement ces moments. Ils figurent parmi mes plus beaux souvenirs.

Il n'est pas nécessaire d'attendre. Vous pourriez faire la même chose. **Vous pouvez concrétiser vos rêves. Si vous le voulez vraiment, vous trouverez un moyen.**

Peu après que j'eus offert ce condo à ma mère, j'ai été invité à parler devant un groupe d'une centaine d'élèves de 5^e année d'une école située dans un quartier pauvre de Houston, au Texas. La plupart de ces enfants étaient engagés sur une voie qui ne les mènerait jamais à l'université. J'ai donc décidé séance tenante de conclure une entente avec eux. Je paierais leurs frais de scolarité pendant les quatre années de leurs études universitaires s'ils maintenaient une moyenne de B et s'ils ne s'attiraient pas d'ennuis. Je leur ai expliqué clairement qu'avec un peu d'efforts, tout le monde peut être supérieur à la moyenne et je leur ai dit que je les aiderais.

J'ai posé quelques conditions : pas de prison ni de grossesse avant la fin de leurs études secondaires. Mais plus important encore, ils devaient faire

20 heures de bénévolat par année auprès d'un organisme de leur collectivité. Pourquoi cette dernière exigence ? Parce que l'université n'est pas tout. Il était primordial pour moi de leur faire comprendre qu'ils avaient quelque chose à donner dans la vie, pas uniquement quelque chose à recevoir. J'ignorais comment j'allais arriver à long terme à payer ces frais de scolarité, mais je m'y suis engagé et j'ai signé un contrat ayant force de loi. Il est amusant de noter à quel point une chose peut être motivante lorsqu'on n'a pas d'autre choix que d'aller de l'avant. Je dis toujours que **si vous voulez vous emparer d'une île, vous devez incendier le navire !** J'ai donc signé ce contrat.

Vingt-trois de ces enfants ont travaillé avec moi de la 5^e année jusqu'à la fin de leurs études collégiales. Certains d'entre eux ont même entrepris des études universitaires, y compris en droit ! Je les appelle mes champions. Aujourd'hui, ils sont travailleurs sociaux, propriétaires d'entreprises et parents. Il y a quelques années, nous nous sommes réunis et ils ont livré de magnifiques témoignages sur cette habitude de donner qu'ils avaient prise à un jeune âge et qui était devenue un modèle dans leur existence. Ils ont raconté comment cela les avait amenés à croire qu'ils avaient une réelle valeur dans la vie, comment donner était une grande joie pour eux et comment ils transmettaient maintenant cette philosophie à leurs enfants.

Je vous raconte cela parce qu'il n'est pas nécessaire que vous attendiez d'être fin prêt pour concrétiser vos rêves. **La grâce vous est donnée lorsque vous vous engagez à faire quelque chose qui ne servira pas qu'à vous-même – certains appellent cela la chance ou le hasard. Je vous laisse libre de décider de ce que vous voulez croire. Sachez seulement que lorsque vous donnez le meilleur de vous-même, les récompenses sont infinies.** Je suis convaincu que l'intention compte. Mais cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas en profiter également, n'est-ce pas ?

La richesse peut vous aider à créer encore plus de richesse, car **le secret pour créer la richesse est de laisser libre cours à votre créativité** et de trouver un moyen d'en faire plus que quiconque pour les autres. **Si vous trouvez un moyen d'ajouter plus de valeur que quiconque, vous pouvez également trouver un moyen de prospérer sur le plan personnel.** Cela peut s'appliquer à votre propre vie comme à celle des autres. Vous rappelez-vous que lorsque nous avons parlé des façons d'accélérer la cadence, nous avons précisé que pour devenir grand, il fallait apprendre à devenir le serviteur d'une multitude de gens ? Vous savez déjà que la vie soutient ce qui soutient la vie. Et en soutenant la vie, vous vous élevez et l'abondance vient à vous.

«Offrez-vous la tranquillité d'esprit. Vous méritez d'être heureux.
Vous méritez de grandes joies.»

— HANNAH ARENDT

Donc, comment remplirez-vous votre panier «rêves»? Il y a trois façons de le faire. Premièrement, en marquant un grand coup, comme avec cette prime de 10 000 \$ dont nous avons parlé au chapitre précédent. Deuxièmement, en remportant une grande victoire dans votre panier «risques/croissance». Tout comme à Las Vegas, il pourrait alors être temps de retirer de la table quelques placements qui présentent un risque. Une approche qu'utilisent mes élèves consiste à prendre ces profits, à les diviser et à les réinvestir dans une proportion donnée : par exemple, un tiers dans le panier «sécurité», un tiers dans le panier «risques/croissance» et un tiers dans le panier «rêves». Dans le cas de la prime, vous mettriez environ 3 333 \$ dans votre panier «rêves».

En plaçant un tiers de cet argent dans votre panier «sécurité», c'est comme si vous retiriez une somme de la table afin de maximiser la croissance de vos investissements les plus sûrs, augmentant du même coup votre tranquillité d'esprit. En laissant un tiers de cet argent dans le panier «croissance», vous continuez à prendre des risques en échange d'un rendement potentiel plus élevé, mais vous le faites avec vos gains. En plaçant un tiers de cet argent dans votre panier «rêves», vous créez un magot dont vous pouvez profiter maintenant. Cela vous stimulera et vous excitera et vous voudrez sans doute gagner davantage d'argent, épargner davantage et investir de façon encore plus efficace –, car vous pourrez en toucher les récompenses aujourd'hui, et non pas uniquement dans un avenir lointain.

Troisièmement, vous pouvez épargner un pourcentage de votre revenu, le mettre de côté et le laisser fructifier jusqu'à ce que la cagnotte vous permette de réaliser vos rêves – qu'il s'agisse d'une première maison, d'une voiture, de vacances ou de ces amusants petits gadgets qui illumineraient vos journées. Gardez toutefois à l'esprit que cela ne touche en rien à ce que vous épargnez déjà pour constituer votre Fonds pour la liberté. Cet argent est sacré et intouchable! Mais vous pouvez trouver des moyens d'accroître les sommes que vous placez dans votre Fonds pour la liberté et votre panier «rêves». Voici un bref rappel des chapitres *Accélérez la cadence* :

- Épargnez davantage et investissez la différence.
- Gagnez davantage et investissez la différence.

- Réduisez vos frais et vos impôts (et investissez la différence)
- Obtenez un meilleur rendement et foncez vers la victoire
- Améliorez votre vie – et votre style de vie

Vous pouvez donc utiliser une partie de cette épargne pour investir, et une partie pour faire de vos rêves une réalité dès maintenant ou dans un proche avenir.

Quelle sera votre stratégie pour remplir ce panier ? Attendrez-vous de toucher une prime ou de réaliser un important profit sur le marché boursier ? Ou bien mettrez-vous un pourcentage de votre revenu de côté comme l'a fait mon amie Angela ? Au début, elle croyait ne pas avoir assez d'argent pour épargner, et encore moins pour accéder à la liberté financière.

Après avoir lu ce livre, elle a compris qu'en déménageant en Floride où elle ne paierait pas d'impôt d'État, elle pourrait dorénavant mettre de côté 10 % de son revenu et placer cet argent dans son Fonds pour la liberté et être tout de même capable d'en assigner encore 8 % à son panier « rêves ». **C'était maintenant le fisc qui remplissait ce dernier panier.** N'est-ce pas génial ? De plus, elle vit sous des cieux plus cléments ! Elle a examiné ses comptes et a trouvé un moyen d'être encore plus efficiente sur le plan fiscal de manière à ajouter 2 % de son revenu dans son Fonds pour la liberté pour un total de 12 %, en plus des 8 % qu'elle mettait dans son panier « rêves ».

Si vous lui aviez dit au début qu'elle serait capable d'épargner 20 % de son salaire, elle vous aurait traité de fou. Mais aujourd'hui, son avenir est non seulement assuré, mais elle épargne pour concrétiser à court terme quelques rêves importants qui l'enthousiasment. Elle veut aller faire de la randonnée dans l'Himalaya et de l'aviron sur l'océan. Elle est diplômée en anthropologie et elle a toujours rêvé de passer un peu de temps avec la célèbre anthropologue Louise Leakey à son institut au Kenya. Elle y a même été invitée. Mais elle n'a pas encore l'argent nécessaire.

Toutefois, si elle respecte son plan fiscal, elle pourra bientôt partir. N'est-ce pas merveilleux de jouir de la sécurité et de l'indépendance financières tout en vivant de grandes aventures ? Vous rappelez-vous le système SMarT ? Vous pouvez décider que, par exemple, 3 % de votre prochaine augmentation de salaire ira dans votre Fonds pour la liberté, et peut-être 1,5 % ou 2 % dans votre panier « rêves » – surtout si vous caressez actuellement des rêves qui sont importants pour vous, comme épargner suffisamment pour effectuer

un versement initial sur votre première maison ou partir en voyage. Il y a tellement de façons d'y arriver !

Mais permettez-moi de vous révéler un secret : la plus importante chose à faire est de dresser une liste de vos rêves. Classez-les par ordre de priorité : petits et grands rêves, à court terme et à long terme. Notez pourquoi vous devez les matérialiser. J'ai remarqué que si l'on essaie d'épargner sans vraiment savoir pourquoi, cela ne fonctionne pas. Le secret consiste à savoir ce que vous voulez véritablement et pourquoi vous le voulez, et vous trouverez de nouvelles façons de gagner davantage d'argent, d'épargner davantage, d'apporter une valeur ajoutée, d'être plus efficient sur le plan fiscal, de devenir un meilleur investisseur, ou d'apporter un changement dans votre mode de vie qui améliorera votre existence et vous permettra de concrétiser immédiatement certains de vos rêves, et non pas dans un avenir lointain. C'est là le nerf de la guerre.

Prenez cette décision dès aujourd'hui ! Arrêtez-vous un instant et dressez la liste de vos rêves. Mettez-les par écrit de manière qu'ils deviennent réels pour vous. Combien êtes-vous prêt à épargner pour les concrétiser ? Laissez l'excitation vous gagner, et lancez-vous !

« Chaque grand rêve commence par un rêveur. »

— HARRIET TUBMAN

Finalement, quel pourcentage de l'ensemble de vos actifs croyez-vous devoir placer dans votre panier « rêves » ? Il ne doit pas nécessairement être élevé – peut-être que seulement 5 % ou 10 % des actifs suffiront. Et je vous en prie, n'oubliez pas de vous faire plaisir. Bien qu'il soit important de garder votre argent en sécurité et de le faire fructifier, n'oubliez jamais de vous amuser, de donner et de vivre pleinement sur la voie qui mène à la liberté financière. C'est tout ce qui compte. Ne remplissez pas votre panier « rêves » en prévision des « jours sombres ». Pourquoi ne pas sortir aujourd'hui et prendre un bain de soleil ?

Si vous ne le faites pas, vous pourriez bien finir comme un couple dont l'un de mes amis m'a parlé. Ils ont lésiné sur tout et ont épargné toute leur vie, et un jour ils ont finalement décidé qu'ils avaient assez d'argent pour s'offrir une merveilleuse croisière dans les Caraïbes. Une semaine à bord de l'un de ces paquebots géants qui vogue d'île en île. Vous voyez ce que je veux dire : il y a des piscines à bord, un mur d'escalade, des dizaines de restaurants et de discothèques. Le couple était ravi, mais voulait tout de même faire

preuve de prudence avec son capital étant donné qu'il avait travaillé si dur à préparer sa retraite. Ils ne voulaient pas verser de supplément pour avoir droit aux copieux repas. Le prix du voyage lui-même était une folie à leurs yeux. Donc, pour économiser quelques sous, ils ont rempli leurs valises de fromage et de craquelins afin d'avoir quelque chose à grignoter pendant la croisière, et ils ont fait le serment d'éviter les dîners gastronomiques coûteux.

Le temps était parfait et le couple a bien profité des activités offertes à bord. Mais à chaque repas, lorsque tous les passagers avaient droit à de véritables festins servis sur de grands buffets – crevettes, homard, côte de bœuf, des montagnes de desserts et de grands vins –, le couple retournait à sa cabine et mangeait du fromage et des craquelins. Cela ne les dérangeait pas. Ils faisaient le voyage de toute une vie et ils étaient fiers de leur frugalité. Mais le dernier jour, ils ont finalement cédé et décidé de s'offrir un magnifique repas dans la grande salle à manger ! Ils se sont donc dirigés vers ces grands buffets spectaculaires et ont rempli leurs assiettes des meilleurs mets qu'il leur avait été donné de manger au cours de leur vie.

Après plusieurs desserts et quelques verres de vin, ils ont demandé l'addition au serveur. Ce dernier, l'air surpris, a demandé : « Quelle addition ? » Ils ont dit : « L'addition pour ce magnifique repas. Le vin, les desserts, tout. »

Abasourdi, le serveur s'est tourné vers eux et a dit : « Ne saviez-vous pas que les repas étaient inclus dans le prix du voyage ? »

Les repas étaient inclus. Toute une métaphore, n'est-ce pas ? Donc, pendant votre voyage, ne vous contentez pas de fromage et de craquelins ; appréciez tout ce qui vient avec.

Et un petit rappel : tant de choses gratuites peuvent nous enrichir. Rappelez-vous ce que Sir John Templeton nous a dit plus tôt : « Le secret de la richesse est la gratitude. » Ce n'est pas seulement ce que nous atteignons ou accomplissons. C'est ce que nous apprécions. Ce n'est pas seulement l'aventure que représente une croisière. C'est ce que nous prenons le temps de savourer. Vous pouvez trouver l'aventure et la joie auprès de ceux que vous aimez. Il y a de la richesse partout si vous ouvrez les yeux et appréciez la beauté de votre vie dès maintenant. Donc, ne faites pas le serment que, un jour, vous ne vous priverez plus. Faites-vous plaisir maintenant. Prenez conscience de la chance que vous avez et de toute la richesse que vous possédez sous forme d'amour, de joie, d'occasions, de santé, d'amis et de famille. Ne faites pas que souhaiter devenir riche. Commencez riche.

Jusqu'ici, vous avez vu comment répartir vos investissements parmi différentes classes d'actifs et placer de l'argent dans différents paniers – «sécurité/tranquillité d'esprit» et «risques/croissance». Vous avez également appris que vous devez mettre de l'argent de côté dans un panier «rêves», ce qui vous permettra d'ajouter un peu de piquant dans votre vie pendant que vous vous constituez un patrimoine, et vous motivera à faire mieux pour vous-même et pour les autres. Il nous reste donc un dernier et bref chapitre à parcourir dans lequel vous découvrirez trois habiletés simples qui vous permettront d'augmenter le rendement de vos investissements de 1 % à 2 % par année et, plus important encore, d'éviter les erreurs que tant de gens font en essayant d'anticiper le marché. Voyons comment y arriver grâce au pouvoir du savoir...

CHAPITRE 4.4

TOUT EST DANS LE CHOIX DU MOMENT

« Nous avons rencontré l'ennemi, et l'ennemi c'est nous. »

— POGO

Quel est le secret du succès des investisseurs et des humoristes... ?
Le choix du moment. Tout est là.

Les meilleurs humoristes savent exactement quand lancer une phrase-clé. **Et les meilleurs investisseurs savent quand pénétrer le marché – sauf lorsqu'ils ne le font pas !** Même le meilleur des meilleurs ne réussit pas à saisir les bonnes occasions à tout coup. Lorsqu'un humoriste choisit mal son moment, il s'installe dans la salle un silence fort embarrassant – et il peut arriver que des objets jaillissent dans les airs. **Mais si vous êtes un investisseur, une erreur dans le choix du moment peut détruire votre bas de laine. Il vous faut donc une solution qui n'exige pas que vous soyez télépathe.**

Nous avons déjà vu comment la diversification de votre portefeuille parmi différentes classes d'actifs et différents marchés peut vous protéger dans une économie volatile. **Mais ne nous est-il pas déjà arrivé à tous de nous trouver au bon endroit ou de faire exactement ce qu'il faut... mais au mauvais moment ?** Vous vous dites peut-être en ce moment : *D'accord, Tony, je sais maintenant comment diversifier mes investissements – mais qu'arrive-t-il si je choisis mal le moment ?*

Je me suis posé la même question. *Que se passe-t-il si je place mon argent dans le marché boursier alors qu'il est à son sommet et qu'il se met ensuite à chuter ? Ou si j'achète des parts dans un fonds obligataire et que les taux d'intérêt montent en flèche ?* Les marchés fluctueront toujours, et nous avons appris que personne, *je dis bien personne*, ne peut prédire en tout temps et avec certitude ce qui arrivera.

Donc, comment nous protéger de tous ces hauts et ces bas et en sortir gagnant?

La plupart des investisseurs ont une sorte de mentalité de meute qui les pousse à chercher les gagnants et à fuir les perdants. Les gestionnaires de fonds communs de placement font la même chose. Il est dans la nature humaine de vouloir suivre la horde et ne rien manquer. « Les émotions s'emparent de nous et, en tant qu'investisseurs, nous avons alors tendance à effectuer des gestes stupides, m'a dit Burton Malkiel, économiste à Princeton. **Nous avons tendance à placer de l'argent dans le marché et à l'en retirer exactement quand il ne le faut pas.** »

APPÂT DU GAIN / ACHAT



© 2013 Behavior Gap

Il m'a rappelé ce qui est arrivé pendant la bulle spéculative technologique au tournant du 21^e siècle : « **Plus d'argent que jamais auparavant a été injecté dans le marché pendant le premier trimestre de l'an 2000, ce qui s'est révélé être l'apogée de la bulle de l'Internet, a-t-il dit. Et puis, au troisième trimestre de 2002, lorsque le marché a beaucoup fléchi, les investisseurs ont retiré leur argent.** » Au lieu de surmonter le marasme, ils ont raté l'une des plus grandes reprises économiques de la décennie ! « Et puis, au troisième trimestre de 2008, à l'apogée de la crise financière, a dit M. Malkiel, encore plus d'argent que jamais, jamais, jamais auparavant a été

retiré du marché. Donc, ce sont nos émotions qui nous gouvernent. Nous nous laissons gagner par la peur.»

Et qui pourrait reprocher aux gens d'avoir eu peur pendant cet énorme krach ! En octobre 2009, après que le marché boursier eut essuyé des pertes totalisant plus de 2 billions de dollars, et alors que des centaines de milliers d'Américains perdaient leur emploi chaque mois, Matt Lauer, de l'émission *The Today Show* sur la chaîne NBC, m'a téléphoné à mon bureau. Il m'a demandé de passer en ondes le lendemain matin pour parler de ce que les téléspectateurs pourraient faire pour affronter la crise. Je connais Matt depuis des années et j'ai participé à son émission à plusieurs reprises, et j'ai bien sûr accepté son invitation. Lorsque je suis arrivé sur le plateau, le réalisateur m'a dit : « Bon, vous avez quatre minutes pour remonter le moral de l'Amérique. »

J'ai pensé : *C'est une blague ?*

« Eh bien, ce n'est pas mon rôle de remonter le moral des gens, ai-je rétorqué. Je leur dis la vérité. » Et c'est ce que j'ai fait. Dans deux différents segments, j'ai averti l'auditoire que la débâcle n'était pas terminée, et que le pire pouvait encore survenir. Que pensez-vous de ces encouragements ?

« De nombreuses actions dont le cours était de 50 \$ il n'y a pas longtemps se négocient maintenant à 10 \$ ou 5 \$, et voici la vérité : le cours de certaines d'entre elles pourrait chuter à un dollar », ai-je dit, pendant que la présentatrice des nouvelles Ann Curry écarquillait de plus en plus les yeux. Mais j'ai également dit aux téléspectateurs que, au lieu de paniquer, ils devraient vaincre leurs peurs et se renseigner sur la façon dont certains investisseurs réussissent à bien s'en sortir pendant les périodes difficiles. Comme Sir John Templeton qui a fait fortune lorsque les marchés se sont effondrés pendant la Grande Dépression. Je leur ai dit que s'ils étudiaient l'histoire, ils constateraient qu'il y a de fortes chances, si l'on se base sur ce qui est arrivé dans les années 1970 et même dans les années 1930, que le cours d'une action qui chute à un dollar pendant une courte période remonte.

Il se peut qu'il ne remonte pas à 50 \$ avant longtemps, mais, historiquement, un grand nombre de ces actions retrouveront une valeur de 5 \$ en quelques mois. Cela représente un rendement de 400 %, et il peut être réalisé en six mois ! « Si vous tenez bon, et que le marché continue à se redresser, ce rendement pourrait s'élever à 1 000 % ou plus ! Cela pourrait représenter la meilleure occasion d'investissement qui se soit présentée depuis que vous êtes né ! » ai-je dit.

Ce n'est pas exactement le message que le *Today Show* souhaitait entendre, mais il s'est avéré que j'avais vu juste. **Comment savais-je que le marché continuerait à chuter? Parce que je suis très intelligent?** Loin de là. J'aimerais pouvoir le dire. En vérité, c'est parce que mon ami et client Paul Tudor Jones m'avait averti de ce qui se passait dans les marchés presque un an avant la crise. Il est l'une de ces licornes qui peuvent généralement anticiper le comportement des marchés. C'est en partie ce qui a fait de lui non seulement l'un des plus grands investisseurs de l'histoire, mais une figure légendaire. Il a prédit le lundi noir de 1987, et lorsque tout le monde paniquait, il a aidé ses clients à réaliser un rendement mensuel de 60 %, et de 200 % pour l'année.

Vous comprendrez donc que j'ai éprouvé de la reconnaissance envers Paul ! Au début de 2008, il m'a dit qu'un krach immobilier et boursier allait se produire, et très bientôt. J'étais si préoccupé que j'ai réuni les membres de **Platinum**, un groupe de réflexion exclusif formé de quelques-uns de mes clients et avec qui je travaille trois ou quatre fois par année lors de séances intimes et intenses dans le but de transformer leurs relations, leurs entreprises et leurs finances. Je les ai convoqués à une réunion-surprise et je leur ai demandé de me rejoindre à Dubaï en avril 2008, car je voulais leur parler de la crise imminente et les aider à s'y préparer. Rappelez-vous que l'anticipation est synonyme de pouvoir. Avec une longueur d'avance de quatre à six mois, un grand nombre de mes clients ont été en mesure de tirer parti de l'une des pires conjonctures économiques de l'histoire.

Et, bien entendu, le cours des actions a dégringolé tout au long du dernier trimestre de 2008. **En mars 2009, la situation du marché était si mauvaise que le cours des actions de Citigroup était passé de 57 \$ à – vous l'avez deviné! –, comme je l'avais prédit, 0,97 \$. On pouvait littéralement acheter une action pour moins que ce que coûtait un retrait à l'un des guichets automatiques de cette banque!**

Donc, que devrait faire un investisseur dans ce genre de situation extraordinaire? Si vous croyez en la devise de Sir John Templeton : «Les meilleures occasions se présentent dans les périodes de pessimisme extrême», ou en celle de Warren Buffett : «Soyez prudents lorsque les autres se montrent cupides et soyez cupides lorsque les autres sont prudents», c'était une période idéale pour profiter de nombreuses aubaines. Ils vous diront qu'il est temps d'acheter en hiver – et les premiers mois de 2009 s'inscrivaient effectivement dans cette saison ! C'est alors que les fortunes se

font, car même si cela peut prendre un certain temps, le printemps revient toujours.

Mais que faire si vous avez peur et estimez devoir vendre vos titres lorsque le marché fléchit? Vous pourriez dire: «Tony, et si j'avais perdu mon emploi en 2008 et n'avais pas eu d'autre source de revenu? Et si je n'avais pas eu un sou pour payer les frais de scolarité de mes enfants et que la banque me refusait un prêt?» Si vous avez vendu vos actions en 2008, tout ce que je peux vous dire, c'est que je comprends votre chagrin, mais j'aurais préféré que vous trouviez un autre moyen pour joindre les deux bouts. Les investisseurs individuels qui liquident leurs fonds lorsque le marché recule apprennent une rude leçon. Au lieu de remonter avec la vague, ils sombrent avec leurs pertes – de façon permanente. Et s'ils veulent racheter des actions, ils devront les payer beaucoup plus cher, car vous le savez, le marché aura retrouvé toute sa vigueur

C'est en voyant tant de gens perdre tant d'argent en si peu de temps, et c'est en comprenant la souffrance que ces pertes leur ont infligé, qu'est né ce désir de faire connaître au grand public les plus importants principes de l'investissement. C'est littéralement ce qui est à l'origine de cet ouvrage.

Cela m'a également mené à effectuer quelques recherches afin de voir si le niveau d'intelligence financière qui a mené à la création des transactions à haute fréquence (où des investisseurs bénéficient des avantages sans les inconvénients) pouvait être utilisé de la même façon pour le bien de l'investisseur moyen. Rappelez-vous que les investisseurs qui s'adonnent à des transactions à haute fréquence gagnent de l'argent et n'en perdent pratiquement jamais.

Donc, quelle est la bonne nouvelle? Dans la prochaine section de cet ouvrage : *Les avantages sans les inconvénients: Élaborez un plan qui vous assurera un revenu viager, vous apprendrez qu'il est possible de ne jamais quitter le marché et en même temps de ne jamais perdre.* Pourquoi? Parce qu'il existe des outils financiers – des produits d'assurance, pour être plus précis – qui font en sorte que l'on n'a absolument plus à se préoccuper du moment. Vous gagnez de l'argent lorsque le marché est à la hausse, et lorsqu'il fléchit de 10 %, 20 %, 30 %, ou même de 50 %, vous ne perdez pas un sou (selon les garanties offertes par la compagnie d'assurance émettrice). Cela semble trop beau pour être vrai, mais en réalité, c'est l'outil ultime pour créer un portefeuille qui offre une véritable tranquillité d'esprit. Mais pour l'instant, permettez-moi de vous présenter trois outils qui

pourront vous aider à minimiser les risques et à maximiser le rendement de vos investissements en adoptant une approche de placement traditionnelle.

«L'avenir n'est plus ce qu'il était.»

— YOGI BERRA

«La prédiction est un art difficile, particulièrement lorsqu'il s'agit de l'avenir.»

— NIELS BOHR

Le 2 mars 2009, Paul Tudor Jones m'a annoncé que le marché ne pouvait reculer davantage. Le cours des actions allait commencer à remonter. Le printemps était à nos portes. J'ai donc publié ce qui suit sur Twitter :



«La gratitude est la mère de tous les sentiments. C'est l'expression la plus élevée de l'émotion à l'intérieur de la conscience humaine.» Amma (Mère)

16:00 2 mars

«La clé pour gérer la crise est de ne pas perdre de vue l'évolution à long terme tout en dansant dans les flammes!» Sir Philip Harnden

15:52 2 mars

«Les marchés n'ont jamais tort; mais les opinions sont souvent fausses.» Le célèbre négociateur Jesse Livermore – Je n'anticipe pas les marchés! : -) Bonne chance! Tony

15:50 2 mars

Instruisez-vous, prenez vos propres décisions et seulement pour des investissements que vous pouvez vous permettre de faire. Je ne donne pas de conseils ici, mais je préconise la prise de conscience.

15:48 2 mars

Je coache l'un des plus grands négociateurs du monde (cela fait maintenant 17 ans). Je ne lui donne pas de conseils, mais je suis à l'affût des creux du marché. J'éduque...

15:46 2 mars

Pour ceux qui m'ont posé la question... je donnerais ma vie pour protéger ma femme Sage et mes enfants. Il vaut la peine de mourir si c'est par amour!

15:28 2 mars

Soit dit en passant, c'était la première fois que je publiais sur Twitter de l'information relative à l'évolution du marché boursier! **Et il s'est avéré que, seulement sept jours plus tard, les indices boursiers américains ont fait exactement cela : ils ont atteint leur plus bas niveau le 9 mars.** Le cours des actions a ensuite augmenté graduellement et puis a grimpé en flèche. Et bien entendu, les actions de Citigroup, qui étaient cotées à 1,05 \$ le 9 mars 2009, ont atteint 5 \$ à la clôture de la séance le 27 août 2009 – une

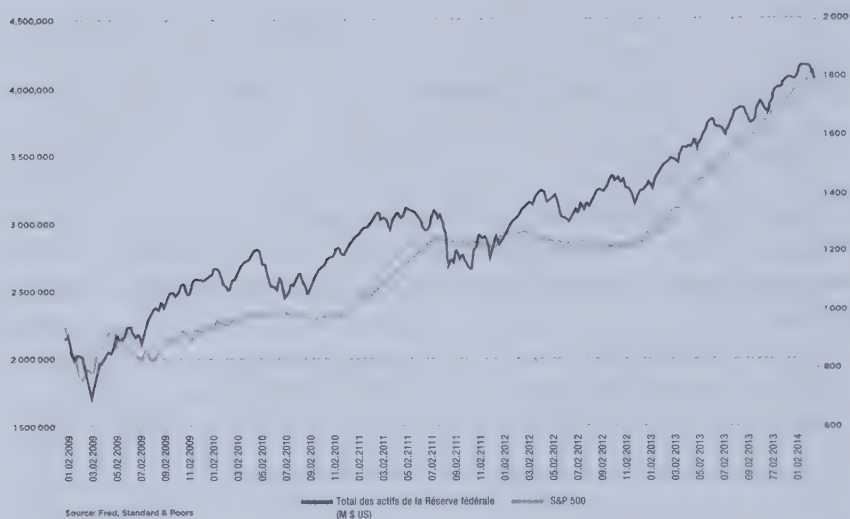
augmentation de 400 %¹ ! Quels incroyables bénéfices vous auriez pu réaliser si vous aviez vaincu vos peurs et acheté alors que tout le monde vendait !

J'adorerais pouvoir dire que le comportement antérieur du marché peut permettre d'en prédire l'évolution éventuelle, ou que Paul Tudor Jones ou toute autre personne de ma connaissance peut continuellement prévoir les soubresauts du marché, mais ce n'est pas possible. En me fondant sur les analyses des « initiés », j'ai lancé un autre message d'avertissement relativement aux défis que pourrait nous réserver 2010, cette fois sur vidéo, lorsqu'il a semblé que le marché surchauffait et se dirigeait vers un autre ajustement. Je voulais que les gens prennent une décision en toute connaissance de cause afin de se mettre à l'abri d'un autre choc financier. Mais cette fois, nous nous sommes trompés. **Personne n'aurait pu prévoir que le gouvernement américain ferait quelque chose qu'aucun gouvernement n'avait jamais fait dans l'histoire de l'humanité – il a décidé de soutenir les marchés en imprimant 4 billions de dollars, tout en déclarant au monde qu'il le ferait indéfiniment, littéralement jusqu'à ce que l'économie se redresse !**

En ajoutant comme par magie des zéros à son bilan, la Réserve fédérale a pu injecter des capitaux dans le système en rachetant des obligations aux grandes banques (obligations hypothécaires et obligations du Trésor). Cela a maintenu les taux d'intérêt à un niveau artificiellement bas et a obligé les épargnants et tous ceux qui cherchaient un rendement quelconque à s'aventurer de nouveau dans le marché boursier. Et la Réserve fédérale a agi ainsi année après année. Il n'est donc pas étonnant que les actions américaines soient demeurées survoltées par cette dose massive de sucre !

-
1. Si vous examinez aujourd'hui la majorité des diagrammes du cours des actions, vous verrez peut-être que l'action de Citigroup se vendait 10,50 \$ le 9 mars 2009, et 50,50 \$ le 27 août 2009. Ce n'est pas exact. Ces diagrammes ont été reformatés pour illustrer le fait que Citigroup a procédé à un regroupement d'actions le 6 mai 2011. Les actions qui se vendaient 4,48 \$ l'unité le 5 mai ont été combinées par groupes de 10 pour former une nouvelle action valant 44,80 \$ qui, à la fin de la séance, était montée à 45,20 \$, marquant un petit gain par action. Par conséquent, 29 millions d'actions de Citigroup ont été converties en seulement 2,9 millions d'actions de manière à en hausser le prix unitaire. Comme l'a déclaré le *New York Times* le 10 mai 2011 : « L'action de Citigroup vaut 40 \$ pour la première fois depuis 2007, et son cours semble avoir augmenté de 850 % depuis la fin de la séance de vendredi. Mais attention : les investisseurs n'y ont rien gagné. »

ÉVOLUTION HEBDOMADAIRE DU TOTAL DES ACTIFS DE LA RÉSERVE FÉDÉRALE (EN MILLIONS US) ET DE L'INDICE S&P 500



Donc, si vous croyez être capable d'anticiper les marchés, vous vous trompez. Même le meilleur investisseur du monde est incapable de le faire à tout coup, car il y aura toujours des facteurs qu'il ne peut prévoir. Comme avec la sélection de titres, il vaut mieux laisser l'anticipation des marchés aux génies qui embauchent d'importantes équipes d'analystes – comme c'est le cas de Paul, qui peut également se permettre d'avoir tort à cause des nombreux paris qu'il fait sur l'évolution de la conjoncture économique. Mais cela ne veut pas dire que vous ne pouvez pas tirer parti du *concept* qui se trouve derrière l'anticipation des marchés – des occasions qu'offrent les marchés haussiers et baissiers – en utilisant deux techniques simples mais efficaces que je vous exposerai bientôt. Vous devrez vous retirer de l'équation et automatiser votre calendrier d'investissement. « Vous ne pouvez pas exercer de contrôle sur le marché, mais vous le pouvez sur ce que vous payez, m'a dit Burton Malkiel. Vous devez essayer d'enclencher le pilote automatique de manière que vos émotions n'aient pas raison de vous. »

« Bien plus d'argent a été perdu par des investisseurs se préparant à des corrections, ou tentant d'anticiper des corrections, que ce qui a été perdu à cause des corrections elles-mêmes. »

— PETER LYNCH

QUELLE EST LA SOLUTION AU DILEMME DE L'ANTICIPATION DES MARCHÉS ?

L'une de ces techniques est aussi vieille que le premier professeur de Warren Buffett, **Benjamin Graham**, le doyen de l'investissement moderne. Graham, qui a enseigné à la Columbia Business School au milieu du 20^e siècle, a défendu une méthode audacieuse portant un nom ennuyeux : la *moyenne d'achat* ou *achats périodiques par sommes fixes*. (De fait, Warren Buffett attribue à Benjamin Graham le mérite d'avoir inventé la première et célèbre règle de l'investissement : « Ne perdez pas d'argent ! ») Il s'agit d'un système conçu pour minimiser le risque que nous fassions les grosses erreurs d'investissement que nous craignons tous : acheter des titres avant que leur valeur ne diminue, ou les vendre avant que leur valeur n'augmente.

Nous connaissons déjà les deux éléments-clés de la répartition de l'actif : diversifier parmi différentes *classes d'actifs* et diversifier parmi une variété de *marchés*. Mais rappelez-vous qu'il y a un troisième élément : **diversifier dans le temps. Et c'est ce que la moyenne d'achat fait pour vous.** Voyez-y une façon de mettre en œuvre votre plan de répartition de l'actif. **La répartition de l'actif est la théorie ; les achats périodiques par sommes fixes en sont la mise en œuvre.** Cette technique vous permet d'empêcher vos émotions d'anéantir le plan que vous venez d'élaborer, soit en reportant l'achat de titres parce que vous croyez que les cours sont trop élevés pour le moment, soit en ignorant des titres ou en vendant ceux dont le rendement n'est pas suffisant pour le moment.

Selon de nombreux partisans de la moyenne d'achat – dont des géants tels que Jack Bogle et Burt Malkiel – c'est le secret pour bien dormir, car vous savez que vos investissements survivront non seulement à des marchés instables, mais connaîtront également une croissance à long terme, peu importe la conjoncture économique. Cela semble formidable ? Il suffit de consacrer la même somme d'argent à tous vos investissements selon un calendrier donné, mensuellement ou trimestriellement.

C'est facile, n'est-ce pas ?

Mais je dois soulever deux points ici. Premièrement, la méthode de la moyenne d'achat vous paraîtra contre-intuitive, et vous pourriez avoir le sentiment de gagner moins d'argent en l'utilisant. Mais je vais vous démontrer dans un instant que ce qui vous semble contre-intuitif est en fait avantageux pour vous. **Rappelez-vous que le but est de retirer les émotions de l'équation, car les émotions sont souvent destructrices dans le monde de l'investissement**, qu'il s'agisse de l'appât du gain ou de la peur. Deuxièmement, il y a eu récemment quelques débats autour de l'efficacité à long terme de cette technique, et j'exposerai les deux points de vue. Mais tout d'abord, voyons comment les investisseurs utilisent généralement la moyenne d'achat, ainsi que son impact potentiel.

Lorsque vous investissez selon un calendrier donné, en consacrant à vos investissements la même somme d'argent chaque mois ou chaque semaine conformément à votre plan de répartition de l'actif, les fluctuations du marché feront *augmenter* vos gains, et non le contraire. Si vous avez 1 000 \$ à investir chaque mois, et que votre panier «risques/croissance» contient 60 % de vos actifs alors que votre panier «sécurité» en contient 40 %, vous ajouterez 600 \$ dans votre panier «risques/croissance» et 400 \$ dans votre panier «sécurité», peu important les cours en vigueur. **La volatilité au fil du temps peut devenir votre amie.** C'est cela qui peut sembler contre-intuitif. Mais Burt Malkiel m'a donné un excellent exemple du fonctionnement de cette méthode :

Voici un bon test. Prenez un instant et répondez à cette question : supposons que vous investissiez 1 000 \$ par année pendant cinq ans dans un fonds indiciel. Lequel de ces deux indices serait le plus avantageux ?

Exemple 1

- L'indice reste stable à **100 \$** par action pendant la première année.
- Il chute à **60 \$** l'année suivante.
- Il demeure stable à **60 \$** la troisième année.
- Et puis il grimpe à **140 \$** la quatrième année.
- Et la cinquième année, il redescend à **100 \$**, votre point de départ.

Exemple 2

- Le marché est à **100 \$** la première année.
- **110 \$** la deuxième année.
- **120 \$** la troisième année.

- 130 \$ la quatrième année.
- 140 \$ la cinquième année.

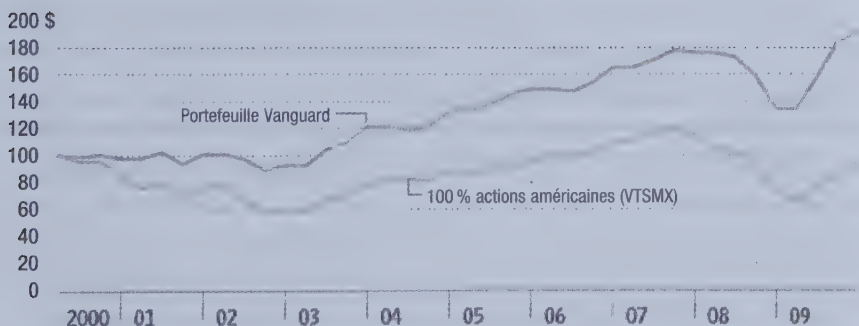
Donc, avec lequel de ces indices auriez-vous gagné *le plus* d'argent au bout de cinq ans? **Votre instinct pourrait vous dire que le second scénario aurait été plus avantageux, avec des gains réguliers, mais vous auriez tort. Vous pouvez en fait réaliser des gains plus élevés en investissant régulièrement dans un marché boursier volatil.**

Pensez-y un instant : dans le premier exemple, en investissant chaque fois la même somme d'argent, vous avez en fait acheté *plus* d'actions lorsque l'indice était plus bas, à 60 \$, et vous possédiez donc une plus grande part du marché lorsque l'indice est remonté !

Voici le graphique que propose Burt Malkiel pour illustrer ce point :

MUTUELLEMENT AVANTAGEUX

Portefeuille de fonds communs de placement judicieusement diversifié (avec rééquilibrage annuel) versus portefeuille composé uniquement d'actions américaines (en M\$ US)



33 % revenu fixe (VBMFX), 27 % actions américaines (VTSMX), 14 % marchés étrangers de pays développés (VEIEIX), 12 % fiducies de placement immobilier (M\$)

Sources : Vanguard et Morningstar

Après 5 ans de marché haussier, vos 5 000 \$ seraient devenus 5 915 \$. Pas mal.

Mais dans ce marché volatil, vous auriez réalisé *un profit de 14,5 % plus élevé*, vous retrouvant avec 6 048 \$! Le problème, m'a dit Malkiel, c'est que la plupart des gens ne laissent pas le premier scénario travailler pour eux. « Lorsque le marché recule, ils se disent : *Oh, mon Dieu ! Il faut que je vende !* Vous devez donc garder la tête froide et maintenir le cap. »

Les investisseurs ont appris une rude leçon au cours des 10 premières années du 3^e millénaire, ou de ce qui est connu dans les cercles financiers comme la décennie perdue. Si vous aviez injecté tout votre argent dans le marché boursier américain au début de l'an 2000, cela aurait été la mort assurée. **Un dollar investi dans le S&P 500 le 31 décembre 1999 valait 90 cents à la fin de 2009.** Mais selon Burt Malkiel, **si vous aviez réparti vos investissements en effectuant des achats périodiques par sommes fixes tout au long de ces mêmes années, vous auriez gagné de l'argent !**

M. Malkiel a écrit un article pour le *Wall Street Journal*, intitulé : « La stratégie d'achat à long terme est encore une solution gagnante », et dans lequel il explique que si vous aviez un portefeuille diversifié composé de fonds indiciels, d'actions américaines, d'actions étrangères, d'actions de *marchés émergents*, d'obligations et de biens immobiliers, entre le début de l'an 2000 et la fin de 2009, un investissement initial de 100 000 \$ aurait grossi pour atteindre 191 859 \$, ce qui représente un rendement annuel de 6,7 % pendant la décennie perdue.

« C'est grâce à la méthode de la moyenne d'achat que vous amenez la volatilité du marché à travailler pour vous », m'a-t-il dit.

Tout le monde, allant du mentor de Warren Buffett à Burt Malkiel, en passant par un grand nombre des universitaires les plus respectés, conseille certainement les achats périodiques par sommes fixes à ceux qui investissent un pourcentage de leur revenu régulier. Mais si vous avez une somme unique à investir, cela pourrait ne pas être la meilleure approche. Si tel est votre cas, lisez l'encadré à la fin de ce chapitre, intitulé : *Les achats périodiques par sommes fixes versus l'investissement en un seul versement.*

Fondamentalement, la méthode de la moyenne d'achat se résume à injecter systématiquement la même somme d'argent dans l'ensemble de votre portefeuille – et non pas uniquement dans des actions.

Rappelez-vous que cette méthode peut faire de la volatilité votre amie, et elle peut également permettre l'utilisation d'une autre technique qui fera en sorte que vous gardiez le cap, le « rééquilibrage », et dont nous parlerons dans un instant.

Donc, comment tirer le meilleur parti de la méthode de la moyenne d'achat ? Heureusement, les gens qui ont un plan 401(k) ou 403(b) dont les gestionnaires investissent automatiquement la même somme d'argent selon un calendrier donné récoltent déjà les fruits de cette méthode. Mais si vous n'avez pas de système automatisé, il est facile d'en mettre un sur pied.

J'ai une amie qui est travailleuse autonome et qui a constitué son propre compte de retraite fiscalement avantageux auprès de Vanguard, avec instruction de prélever automatiquement 1 000 \$ chaque mois de son compte bancaire et de répartir cet argent parmi un éventail de fonds indiciels. Elle sait qu'elle n'aura pas toujours la discipline d'acheter lorsqu'elle estimera les cours trop élevés ou lorsque le marché reculera trop, et elle s'est donc retirée de l'équation. Elle investit à long terme sans se soucier du moment, car son système est automatisé et elle n'a pas à prendre de décisions.

Il y a un moyen de faciliter encore davantage la méthode de la moyenne d'achat, et c'est en ouvrant un compte chez Stronghold, qui s'occupera automatiquement de tout.

De plus, rappelez-vous que, dans la prochaine section, je vous présenterai un outil extraordinaire qui peut vous protéger contre la perte de votre principal en période d'instabilité. Un outil qui, même si vous avez mal choisi le moment, vous empêchera de perdre ne serait-ce qu'un sou dans le marché boursier. Et si vous avez bien choisi le moment, vous gagnerez encore plus. Mais avant de l'examiner en détail, penchons-nous sur un autre *pattern d'investissement* éprouvé qui protégera votre épargne et vous aidera à assurer la croissance de votre Fonds pour la liberté pendant que vous bâtissez votre patrimoine.

LE MODÈLE QU'IL FAUT ÉVITER : L'APPROCHE DE L'INVESTISSEUR MOYEN ! RÉÉQUILIBREZ PLUTÔT VOTRE PORTEFEUILLE

David Swensen et Burt Malkiel adoptent parfois des approches différentes. Mais il y a une technique dont ils m'ont tous deux parlé, et tous les autres experts que j'ai interviewés sont d'accord avec eux : **pour réussir en tant qu'investisseur, vous devez rééquilibrer votre portefeuille à intervalles réguliers.**

Vous devez examiner vos paniers et vous assurer que vos actifs sont bien répartis. De temps en temps, une portion de l'un de vos paniers pourra connaître une croissance significative et disproportionnée au reste de votre portefeuille et, ainsi, le déséquilibrer.

Supposons que, au départ, vous avez placé 60 % de votre argent dans votre panier «risques/croissance» et 40 % de votre argent dans votre panier «sécurité». Six mois plus tard, vous vérifiez les soldes de vos comptes et constatez que les investissements de votre panier «risques/croissance» ont

le vent en poupe et qu'ils ne représentent plus 60 % de l'ensemble de vos actifs – mais plutôt 75 %. Et votre panier «sécurité» renferme maintenant 25 % de vos actifs au lieu de 40 %. Vous devez rééquilibrer vos paniers !

Comme la méthode de la moyenne d'achat, le rééquilibrage est une technique qui semble simple de prime abord, mais elle peut exiger beaucoup de discipline. À moins de ne pas oublier à quel point le rééquilibrage est important et efficace pour maximiser vos gains et vous protéger contre les pertes, vous pourriez vous retrouver piégé dans une dynamique qui semble fonctionner sur le moment. Vous pourriez vous laisser hypnotiser par l'illusion que la bonne performance de vos investissements se poursuivra toujours, ou que le marché actuel (marché boursier, marché immobilier, marché obligataire, marché des marchandises) ne peut qu'aller dans une seule direction : vers le haut.

Ce parcours d'émotion et de psychologie est ce qui pousse les gens à conserver trop longtemps un investissement et à perdre finalement les gains dont ils étaient si fiers au début. Il faut de la discipline pour vendre dans un marché haussier et investir ensuite dans un marché baissier ou dans lequel la croissance est lente, mais cet effort de volonté est ce qui fait le grand investisseur.

J'ai reçu un excellent exemple de ce principe le jour où j'ai rendu visite au légendaire **Carl Icahn**. On venait tout juste d'annoncer qu'il avait réalisé un profit de près de 800 millions de dollars avec ses actions de **Netflix**. Il avait payé la majorité de ses actions 58 \$ chacune l'année précédente, et il venait de les vendre 341 \$ l'unité. Son fils, Brett, qui travaille avec Carl et qui lui avait à l'origine fait part de cette occasion d'investissement, était opposé à la vente. Il était certain que Netflix poursuivrait sur sa lancée. Carl a dit qu'il était d'accord sur ce point, mais que leur portefeuille devait être rééquilibré. Sinon, ils pourraient éventuellement perdre une partie des extraordinaires profits qu'ils avaient réalisés jusque-là. Carl a pris ses gains de 487 % et les a réinvestis dans d'autres actifs de son portefeuille, tout en conservant 2 % de ses actions de Netflix afin de profiter de toute croissance éventuelle. Il a utilisé une partie de cet argent, soit 2,38 billions de dollars, pour acquérir des actions dans une petite entreprise appelée Apple qu'il trouvait sous-évaluée à l'époque. Il a vendu lorsque le cours était élevé et acheté lorsque le cours était bas. Et le rééquilibrage a été un élément-clé de ce processus.

SI LES MILLIARDAIRES LE FONT,
PEUT-ÊTRE DEVRIEZ-VOUS LE FAIRE AUSSI !

Donc, que faire si vous constatez que votre portefeuille est déséquilibré ? Vos actifs étaient répartis dans vos paniers «risques/croissance» et «sécurité» selon un ratio de 60/40. Mais comme nous l'avons mentionné plus tôt, le cours de vos actions a monté en flèche et le ratio est maintenant de 75/25. Votre plan de rééquilibrage nécessite donc que les cotisations régulières que vous faisiez dans votre panier «risques/croissance» soient transférées dans votre panier «sécurité» jusqu'à ce qu'il renferme à nouveau 40 % de vos actifs. Ou vous pouvez rediriger vos gains ou vendre certains des investissements de votre panier «risques/croissance» et réinvestir cet argent dans des placements sûrs tels que des obligations ou des actes fiduciaires en nantissement, ou toute autre combinaison d'actifs qui ont leur place dans votre panier «sécurité». Mais cela peut être déchirant, surtout si, par exemple, les FPI ont le vent dans les voiles, ou si le cours des actions internationales connaît soudain une véritable flambée. Qui veut descendre d'une fusée en plein élan ? Tout ce que vous voulez, c'est maximiser vos gains ! Mais vous devez retirer de la table certains de ces actifs afin de réduire votre exposition au risque et de vous assurer de conserver une partie de vos gains.

Tout comme avec la méthode de la moyenne d'achat, vous devez retirer vos émotions de l'équation. Le rééquilibrage de votre portefeuille vous oblige à faire le contraire de ce dont vous avez envie. Mais lorsqu'on investit, c'est généralement la bonne chose à faire.

Prenons un exemple réel : supposons que c'est l'été de 2013 et que le S&P 500 grimpe de nouveau à un niveau record alors que les obligations n'offrent encore qu'un maigre rendement. Voulez-vous vendre vos actions et acheter des obligations ? Oh non ! Mais les règles du rééquilibrage stipulent que c'est exactement ce que vous devez faire pour conserver le ratio original de votre portefeuille – même si une voix à l'intérieur de vous crie : *Hé ! C'est stupide ! Pourquoi investis-tu ton argent dans ces instruments de placement minables ?*

Les règles du rééquilibrage ne garantissent pas la victoire à tout coup. Mais en rééquilibrant votre portefeuille, vous gagnerez plus souvent. Cette opération accroît vos chances de réussite. **Et au fil du temps, ce sont ces probabilités qui détermineront la réussite ou l'échec de votre vie d'investisseur.**

Les investisseurs avertis procèdent également au rééquilibrage de leur portefeuille à *l'intérieur* des marchés et de leurs classes d'actifs, et cela peut être encore plus douloureux.

Supposons que vous possédiez un grand nombre d'actions d'Apple en juillet 2012. Il aurait semblé insensé de vendre ces actions dont le cours était monté en flèche – avec une augmentation de 44 % au cours des deux trimestres précédents – et qui valaient plus de 614 \$ l'unité. Mais si les actions d'Apple étaient dominantes dans votre portefeuille (rappelez-vous qu'elles ont connu une croissance de 44 % et que votre portefeuille est maintenant déséquilibré, probablement de façon significative), les règles du rééquilibrage auraient voulu que vous vendiez une partie de ces actions pour rétablir le ratio de vos actifs. Ouille. Mais vous vous en seriez félicité un an plus tard. Pourquoi ? Les actions d'Apple ont fait un tour de montagnes russes, dégringolant d'un cours de 705 \$ par action en septembre 2012 à 385 \$ en avril 2013, pour terminer à 414 \$ en juillet 2013 – une perte de 41 % que vous avez évitée en rééquilibrant votre portefeuille.

À quelle fréquence devez-vous rééquilibrer votre portefeuille ? La majorité des investisseurs le fait une ou deux fois par année. Mary Callahan Erdoes, la PDG de J.P. Morgan, m'a dit qu'elle considérait le rééquilibrage comme un outil si puissant qu'elle l'utilisait « constamment ». Qu'est-ce que cela signifie ? « Cela signifie que vous devez rééquilibrer votre portefeuille chaque fois qu'il n'est plus conforme à votre plan original, ou que votre plan ajusté ne tient plus compte de ce qui se passe dans le monde. Et cela ne devrait pas s'arrêter là. **Votre portefeuille devrait faire l'objet d'une évaluation constante, mais sans que cela devienne une obsession.** »

Burt Malkiel, pour sa part, aime la dynamique des marchés haussiers. Il suggère que le rééquilibrage du portefeuille soit effectué une fois par année. « Je ne veux pas avoir la gâchette facile et vendre une action uniquement parce que son cours a augmenté, a-t-il dit. J'aime laisser mes bonnes classes d'actifs dans la course pendant un an. »

Quelle que soit la fréquence à laquelle il est effectué, le rééquilibrage peut non seulement vous protéger d'un trop grand risque, mais il peut augmenter le rendement de vos investissements de façon considérable. Tout comme avec la méthode de la moyenne d'achat, c'est la discipline qui vous fera encore une fois investir dans des actifs dont la performance est modeste et lorsque leur prix est bas de manière que vous en possédiez une grande quantité lorsque leur prix augmentera. Vos gains sont alors passés aux autres

membres de votre équipe, comme le ballon pendant un jeu offensif des Lakers de Los Angeles, ou comme le témoin lors d'une course de relais alors que les coureurs s'élancent vers la ligne d'arrivée et la victoire.

Toutefois, la fréquence des rééquilibrages peut avoir un impact sur vos impôts. Si vos investissements ne se trouvent pas dans un environnement défiscalisé et que vous rééquilibrez un actif que vous possédez depuis moins d'un an, le taux d'imposition ordinaire s'appliquera au lieu du taux moins élevé auquel sont soumis les investissements à long terme.

Si le rééquilibrage vous semble trop complexe, sachez qu'il peut être fait automatiquement pour vous par Stronghold ou le fiduciaire de votre choix. Ce professionnel vous guidera de manière que votre portefeuille demeure efficient sur le plan fiscal tout en exploitant le pouvoir du rééquilibrage.

Vous connaissez maintenant deux techniques éprouvées afin de minimiser les risques et de maximiser le rendement de vos investissements uniquement en remaniant la répartition de vos actifs. Mais il y a encore un dernier truc pour rendre acceptables les pertes – et le fisc!

TRANSFORMEZ VOS PERTES EN GAINS

Donc, qu'arrive-t-il lorsque vient le temps de rééquilibrer votre portefeuille et que vous devez vendre certaines actions qui ne se trouvent pas dans votre plan 401(k) ou tout autre compte fiscalement avantageux? L'Oncle Sam tendra la main pour obtenir sa part du gâteau. Est-ce que l'impôt sur les gains en capital vous rend fou? Vous serez heureux d'apprendre qu'il **existe un moyen parfaitement légal de payer moins d'impôt tout en conservant un portefeuille équilibré, et c'est la vente à perte à des fins fiscales.** En vendant à perte, **vous réduisez vos impôts, ce qui accroît le rendement net de vos investissements!** Essentiellement, vous utilisez ainsi une partie des pertes inévitables pour maximiser vos gains nets.

Burt Malkiel croit que la vente à perte à des fins fiscales peut se traduire par une augmentation du taux de rendement annuel de vos investissements allant jusqu'à 1 %, et cette stratégie vaut certainement la peine d'être étudiée.

Les milliardaires et les grandes institutions augmentent ainsi le taux de rendement de leurs investissements, mais peu d'investisseurs ordinaires tirent parti des techniques dont nous venons de parler. Peu d'entre eux les connaissent, et ceux qui sont au courant estiment souvent que le rééquilibrage et la vente à perte à des fins fiscales sont trop complexes pour s'y adonner

eux-mêmes. Mais ne vous inquiétez pas ! Votre fiduciaire ou un logiciel spécialisé pourra rendre le processus aussi simple que de commander une pizza en ligne, ou de mettre à jour les paramètres de sécurité de votre compte Facebook.

N'oubliez pas que mon but est de rendre l'investissement simple pour tous, et cette section est probablement celle qui a le plus sollicité votre cerveau ! Donc, tout d'abord, je vous félicite d'être resté avec moi. Toute cette information paraît très technique, et la majorité des gens l'évite comme la peste. Si vous vous sentez un peu dépassé par la répartition de l'actif et les notions de moyenne d'achat, de rééquilibrage et de vente à perte à des fins fiscales, je veux que vous sachiez que toutes ces méthodes peuvent être automatisées. Mais il est tout de même utile de comprendre ce que sont ces stratégies et les principales raisons pour lesquelles elles sont efficaces.

Voici ce qu'il faut retenir de cette section :

- 1. La répartition de l'actif est la clé.** Vous voulez bien répartir vos actifs entre votre panier « sécurité » et votre panier « risques/croissance ». Vous voulez assurer une diversification parmi vos classes d'actifs, les marchés et dans le temps.
- 2. Vous n'attendrez pas le moment que vous jugerez propice pour investir, car vous savez que vous pouvez appliquer la méthode de la moyenne d'achat et que la volatilité peut être votre amie,** ce qui vous donne l'occasion d'acquérir des actifs à moindre coût lorsque le marché est à la baisse. Ainsi, la valeur de votre portefeuille augmente lorsque le marché se redresse.
- 3. Ayez un panier « rêves » qui mettra du piquant dans votre vie et qui vous permettra de jouir de vos prouesses d'investisseur à court terme et à moyen terme, et non dans un avenir lointain.**
- 4. Utilisez le rééquilibrage et la vente à perte à des fins fiscales pour maximiser vos gains et minimiser vos pertes.**

La première fois que j'ai parlé de traiter dans cet ouvrage de la répartition de l'actif et de ces autres stratégies sophistiquées, un grand nombre de mes amis du monde financier m'ont dit : « Tu es fou ! C'est beaucoup trop complexe. L'individu moyen n'y comprendra rien, et peu de gens prendront même le temps de te lire. » Ma réponse a été simple : « Je suis là pour les rares individus qui agissent et non pour la multitude de gens qui ne font que parler. »

Il faut de la volonté pour arriver à maîtriser un nouveau sujet. Mais lorsqu'il s'agit des principes de l'investissement, cela en vaut vraiment la peine. Même si vous devez relire plusieurs fois certains passages pour bien comprendre, la récompense peut être énorme – vous pourriez prendre votre retraite des années plus tôt que prévu. Plus important encore, la maîtrise de ces outils vous donnera un plus grand sentiment d'autonomisation et une tranquillité d'esprit immédiate.

La maîtrise de cette section est similaire à l'apprentissage de la conduite d'une voiture munie d'un levier de vitesses au plancher. Quoi ? ! Je suis censé comprendre comment utiliser l'accélérateur, le frein, la pédale d'embrayage, le levier de vitesses, le rétroviseur, le volant *et* garder en même temps les yeux sur la route ? Vous voulez rire de moi ? Mais après un certain temps, vous conduisez cette voiture sans même y penser.

Eh bien, nous avons franchi plusieurs étapes et nous avons fait un bon bout de chemin sur la voie qui mène à la liberté financière. **Voyons où vous en êtes :**

1. **Vous avez pris la décision *financière* la plus importante de votre vie en économisant un pourcentage de votre revenu – votre Fonds pour la liberté – et en l'investissant automatiquement afin d'exploiter le pouvoir de la capitalisation.** Avez-vous pris les mesures nécessaires pour que ce prélèvement automatique soit effectué ? Sinon, faites-le aujourd'hui même !
2. **Vous avez appris les règles de l'investissement et vous savez maintenant comment faire échec aux plus grands mythes de l'investissement et du marketing de Wall Street.** Vous êtes en train de devenir le joueur d'échecs ; vous n'êtes plus un simple pion sur l'échiquier.
3. **Vous avez franchi la troisième étape qui vous permettra d'accéder à la liberté financière en mettant toutes les chances de votre côté.** Cette étape comprend trois volets. 1) Vous avez fixé vos trois principaux buts. Pour la majorité des gens, il s'agit de la sécurité, de la vitalité et de l'indépendance financière. 2) Vous avez dressé un plan avec de vrais chiffres. 3) Vous avez cherché et mis en application des moyens d'accélérer la cadence de manière à toucher plus tôt la récompense de vos efforts.

4. Dans cette section, vous avez pris la décision d'*investissement* la plus importante de votre vie en répartissant vos actifs dans un portefeuille composé de plusieurs paniers et selon un ratio précis (sécurité, risques/croissance et rêves). Vous avez appliqué le principe de la diversification et élaboré un plan qui alimentera vos rêves financiers.

Vous avez déjà des années-lumière d'avance sur les autres Américains (ou de nombreux autres investisseurs ailleurs dans le monde) en ce qui a trait à la compréhension de vos finances et à la gestion de votre avoir. Et si vous êtes comme les hommes et les femmes qui ont eu la gentillesse de lire ce manuscrit avant sa parution, vous êtes peut-être si excité par ce que vous avez appris que vous ne tenez plus en place et attrapez vos amis par le col de leur chemise pour leur expliquer comment ils pourraient ajouter des centaines de milliers de dollars, ou même des millions, à l'épargne de toute une vie. **Vous serez donc peut-être étonné d'apprendre ceci : vous n'avez encore rien vu ! Je vous promets que le meilleur est à venir. Et tout ce qui suit est beaucoup plus simple que ce que vous avez lu dans cette section.**

Maintenant que vous pensez et agissez comme un initié, je vais vous enseigner à investir comme un initié. Voyons comment vous pouvez réussir dans n'importe quel environnement financier et comment vous pouvez exploiter le pouvoir des avantages sans les inconvénients, créant ainsi un flux de revenu garanti à vie.

LES ACHATS PÉRIODIQUES PAR SOMMES FIXES VERSUS L'INVESTISSEMENT EN UN SEUL VERSEMENT

Les achats périodiques par sommes fixes sont-ils la meilleure approche si vous disposez déjà de la somme totale que vous voulez investir ?

Que feriez-vous si vous receviez soudain une somme inattendue, comme la prime de 10 000 \$ dont nous avons parlé plus tôt dans cette section ? Ou si vous touchiez une indemnité d'assurance de 50 000 \$? Utiliseriez-vous la méthode de la moyenne d'achat pour investir cette somme selon un calendrier

donné, échelonnant votre investissement sur des mois ou même des années, ou le feriez-vous en un seul versement?

Voici où apparaît la controverse. Certains conseillers en placements déconseillent la méthode de la moyenne d'achat parce que, et même Burt Malkiel l'admet, ce n'est pas la stratégie la plus productive pour investir dans un marché qui est constamment à la hausse – comme cela a été le cas pendant les années qui ont suivi la Grande Dépression.

Vous auriez gagné davantage d'argent en investissant «tout» au début du marché haussier que si vous y aviez injecté votre argent au compte-gouttes sur une période de 5 ans. C'est évident, n'est-ce pas? Des études récentes, dont l'une réalisée par Vanguard en 2012, démontrent que sur des périodes de 10 années consécutives au cours des 80 dernières années, l'investissement en un versement forfaitaire a réalisé une croissance supérieure à la méthode de la moyenne d'achat plus de deux fois sur trois dans les marchés américain, britannique et australien.

Pourquoi en est-il ainsi? Parce que vous faites fructifier davantage d'argent plus tôt et plus longtemps, limitant ainsi les frais de transaction. L'investissement en un versement forfaitaire offre un plus grand potentiel de croissance, mais aussi de plus grandes pertes si le marché s'effondre. La recherche démontre que l'investissement à long terme en un versement forfaitaire, dans un portefeuille bien diversifié, est plus rentable. Mais jusqu'à quel point? Au bout du compte, le rendement moyen n'a été que de 2,3 % supérieur. Et rappelez-vous les statistiques relatives à la décennie perdue (2000-2010) dont Burt Malkiel nous a fait part.

Si vous aviez investi 1 \$ dans le S&P 500 le 31 décembre 1999, la valeur de votre investissement aurait chuté à 90 cents 10 ans plus tard. Mais si vous aviez fait des achats périodiques par sommes fixes, vous auriez obtenu un rendement positif pendant la même période. Que feriez-vous? Investiriez-vous l'ensemble de votre prime de 10 000 \$ dès sa réception? Ou la conserveriez-vous en lieu sûr et investiriez-vous 1 000 \$ par mois pendant 10 mois? Ou étaleriez-vous votre investissement de 50 000 \$ sur deux ans? Si le marché demeure à la hausse, vous pourriez être perdant jusqu'à un certain point. Mais l'économie comportementale nous dit que vous auriez moins de regrets que si le marché s'était effondré deux jours après avoir investi cette somme en un seul versement!

Donc, la décision vous appartient. Encore une fois, je ne suis pas ici pour vous donner mon opinion, mais uniquement les meilleurs conseils qu'offrent

les plus grands experts. Pour la majorité des gens, l'investissement en un versement forfaitaire est un problème, car ils ne disposent pas d'une somme suffisamment importante! Si c'est votre cas, vous pouvez tout de même maximiser votre rendement en investissant dans un portefeuille diversifié et en utilisant la méthode de la moyenne d'achat.

SECTION 5

**LES AVANTAGES SANS LES
INCONVÉNIENTS:
ÉLABOREZ UN PLAN QUI VOUS
ASSURERA UN REVENU VIAGER**

CHAPITRE 5.1

INVINCIBLE ET INSUBMERSIBLE : LA STRATÉGIE QUATRE SAISONS

«L'invincibilité se trouve dans la défense.»

— SUN TZU, *L'Art de la guerre*

Il y a des événements dans notre vie qui forgent à jamais notre perception du monde. Des bornes le long de notre parcours qui nous ont fourni la lentille à travers laquelle nous voyons ce qui nous entoure. Et le sens que nous permettons à ces événements de revêtir pour nous influera sur notre comportement et nos prises de décisions pendant toute notre vie.

Si vous avez grandi pendant les Années folles, votre vie a été modelée par la prospérité et la magnificence. C'était l'époque de *Gatsby le Magnifique*. Mais si vous avez grandi pendant la Grande Dépression, votre vie a été modelée par les difficultés et l'anxiété. Le fait de grandir pendant un «hiver» économique très rigoureux vous a obligé à devenir un survivant.

Les générations actuelles font une expérience complètement différente du monde. Elles ont grandi au milieu d'une incroyable prospérité, même si leurs revenus ne les placent pas dans le 1 % de la population. Nous avons tous l'avantage de vivre dans un monde où il suffit de demander. On peut faire livrer notre épicerie à la maison, déposer un chèque dans le confort de notre pyjama et regarder des milliers de chaînes à la télé, quand et où nous le voulons. Ma petite-fille n'a pas encore appris à lacer ses chaussures, mais à l'âge de quatre ans, elle peut se servir d'un iPad aussi bien que moi, et elle sait déjà que Google peut répondre à n'importe quelle question en un instant ! Notre ère est également celle des possibilités, une ère à laquelle une entreprise en démarrage telle que WhatsApp, avec une cinquantaine d'employés seulement, peut bouleverser une industrie et réaliser des ventes de 19 milliards de dollars !

Il ne fait aucun doute que notre vie est modelée par les saisons et les événements que nous traversons, mais plus important encore, c'est le sens que nous donnons à ces événements qui déterminera notre ultime trajectoire.

LES ANNÉES 1970

Ray Dalio, maintenant âgé de 65 ans, a atteint l'âge adulte dans les années 1970. C'était une époque de violents changements saisonniers et sans conteste le pire environnement économique depuis la Grande Dépression. Un taux de chômage élevé était accompagné d'une inflation galopante, provoquant une hausse fulgurante des taux d'intérêt. Rappelez-vous le premier prêt hypothécaire que j'ai contracté dans les années 1970 au taux ahurissant de 19 % ! Il y a également eu la « crise du pétrole » en 1973, alors qu'un embargo a pris les États-Unis de court, entraînant une flambée des prix, le baril passant de 2,10 \$ à 10,40 \$. Personne n'était préparé à cela. Et seulement quelques années plus tard, le gouvernement a imposé un rationnement pair-impair, et les gens ont non seulement dû faire la queue pendant des heures à la pompe, mais ils étaient également tenus de ne faire le plein qu'un jour pair ou impair. C'était une saison de querelles politiques alors que la foi en notre gouvernement diminuait en réponse à la guerre du Vietnam et au scandale du Watergate. En 1974, le président Nixon a dû démissionner, bénéficiant par la suite d'une grâce de la part de son successeur, l'ancien vice-président Gerald Ford (clin d'œil).

En 1971, Ray Dalio, frais émoulu de l'université, a travaillé comme commis à la Bourse de New York. Il a vu des marchés haussiers et des marchés baissiers se succéder pendant de courtes périodes, et créer une grande volatilité dans différentes classes d'actifs. Le vent tournait rapidement et de façon imprévisible. Ray a vu les possibilités phénoménales de ces fluctuations, mais il était également conscient des énormes risques qui y étaient associés. C'est pour cette raison qu'il s'est farouchement engagé à comprendre comment tous ces scénarios et mouvements du marché étaient reliés. En comprenant le fonctionnement de cette grosse « machine » économique, il découvrirait en définitive comment éviter ces pertes monumentales qui ruinaient tant d'investisseurs.

Tous ces événements ont modelé le jeune Ray Dalio qui a fini par devenir le plus grand gestionnaire de fonds de placement à haut risque sur terre. Mais le moment charnière qui a définitivement forgé la philosophie

de Ray en matière d'investissement a eu lieu par une chaude soirée d'août 1971, alors qu'une allocution-surprise du président Nixon allait changer à jamais le monde financier.

UNE SOIRÉE « NIXON »

Les trois grands réseaux de télévision ont subitement interrompu leur programmation et le président des États-Unis est apparu dans les salles de séjour partout en Amérique. Sérieux et nerveux, il a déclaré: «J'ai ordonné au secrétaire au Trésor [John] Connally de suspendre temporairement la convertibilité du dollar en or.» En une courte phrase, seulement 16 mots, le président Nixon a annoncé au monde que le dollar tel que nous le connaissons ne serait plus jamais le même. La valeur du dollar ne serait plus directement liée à celle de l'or.

Vous rappelez-vous Fort Knox? Autrefois, pour chaque billet d'un dollar, le gouvernement possédait une valeur équivalente en or physique gardé dans un lieu sûr. Et avec la déclaration de Nixon, le dollar n'était plus que du papier. Imaginez que vous ayez un coffre au trésor rempli d'or et que vous l'ouvriez un jour pour n'y trouver qu'un autocollant jaune avec ces simples mots: «reconnaissance de dette».

Nixon a dit que la valeur du dollar serait dorénavant déterminée par ce que nous (le marché) estimerions qu'il vaut. Cette annonce a également choqué les gouvernements étrangers qui détenaient de très grosses sommes en dollars, croyant qu'ils avaient l'option de les convertir en or en tout temps. Du jour au lendemain, M. Nixon a retiré cette option de la table (portant bien, encore une fois, son surnom de «Richard le Roublard»). Oh! et il a également instauré une surtaxe de 10 % sur les importations afin que les États-Unis demeurent concurrentiels. Et tel un blizzard se déchaînant à la fin d'octobre, la déclaration de Nixon a marqué un changement de saison colossal.

Ray était dans son appartement lorsqu'il a entendu cette déclaration et il n'en croyait pas ses oreilles. Quelles seraient les conséquences de cet abandon de l'étalon-or par les États-Unis? Que cela signifiait-il pour les marchés? Que cela signifiait-il pour le dollar américain et sa position dans le monde?

Ray s'est dit: *Cela signifie que la définition de l'argent est maintenant différente. Je penserais même que c'est une crise!* Il était certain que, le lendemain matin, lorsqu'il mettrait les pieds sur le parquet de la Bourse, les marchés s'effondreraient.

Il avait tort.

À sa grande surprise, le Dow Jones a connu une hausse de près de 4 % le lendemain, alors que les actions enregistraient leur plus haut gain de l'histoire en une seule journée. Le cours de l'or a également monté en flèche ! Après tout, nous venions de rompre la promesse sacrée que nous avions faite au monde en affirmant que ces morceaux de papier arborant la tête de présidents décédés avaient une valeur. Ce changement n'inspirerait certainement pas confiance envers l'économie ou le gouvernement américain. C'était un véritable casse-tête. Plus tard, on a parlé de cette explosion du marché comme de la « reprise Nixon ».

Mais tout cela n'avait pas que de bons côtés. En laissant la valeur du dollar être déterminée par « ce que nous estimons qu'il vaut », une tempête inflationniste se préparait. Ray explique : « Et puis en 1973, tous les ingrédients ont été réunis pour provoquer le premier choc pétrolier. Cela n'était encore jamais arrivé. Dans un certain sens, cela a été une surprise. Et j'ai développé un *modus operandi* pour m'attendre à des surprises. » À des surprises que nous ne pouvons pas nous permettre, ni encaisser. Le prochain 2008. La prochaine onde de choc qui déferlera certainement sur nos marchés.

La reprise Nixon a été un catalyseur pour Ray : le début d'une hantise perpétuelle le poussant à se préparer à tout – à l'inconnu pouvant surgir de n'importe où. Il s'est donné pour mission d'étudier toutes les conjonctures possibles et leurs impacts sur certains investissements. C'est sur ce principe de base qu'il se fonde pour diriger la plus grande société de fonds d'investissement spéculatif du monde. Il ne prétend pas tout savoir. C'est plutôt le contraire. Il a une soif inextinguible de découvrir ce qu'il ne sait pas encore. Parce que ce qui est évident est évidemment erroné. La pensée dominante est généralement inexacte. Et étant donné que le monde change et évolue continuellement, le périple que Ray a entrepris afin de découvrir l'inconnu est une entreprise sans fin.

L'ULTIME NIRVANA DE L'INVESTISSEUR

Ce que vous êtes sur le point de lire pourrait bien être le chapitre le plus important de cet ouvrage. Oui, oui, je sais, j'ai déjà dit ça auparavant. Et il est vrai que si vous ne connaissez pas les règles du jeu, vous serez anéanti. Et si vous ne pensez pas comme un initié, la sagesse conventionnelle vous amènera à accepter le sort du troupeau. Et si vous n'épargnez pas automatiquement un

pourcentage donné de votre revenu, vous n'arriveriez jamais à faire décoller la fusée. Pourtant, je crois fermement qu'il n'y a rien dans cet ouvrage qui surpasse la stratégie de Ray pour ce qui est de maximiser le rendement d'un investissement avec le moins de risques possible. C'est sa spécialité. C'est pour cette raison qu'il est connu dans le monde entier.

Si vous aviez possédé le portefeuille dont vous prendrez connaissance dans les pages qui suivent, vous auriez obtenu les résultats suivants :

1. **Un rendement extraordinaire – près de 10 % annuellement (9,88 % pour être précis, après déduction des frais) pendant les 40 dernières années (de 1974 à 2013)!**
2. **Une sécurité extraordinaire – vous auriez gagné de l'argent 85 % du temps au cours des 40 dernières années! Ce portefeuille n'a enregistré que six pertes au cours de cette période, et la moyenne de ces pertes ne s'élevait qu'à 1,47 %. Deux des six pertes se sont situées à toutes fins pratiques au point d'équilibre, car elles n'ont été que de 0,03 % ou moins. Vous n'auriez donc perdu de l'argent que quatre fois en 40 ans.**
3. **Une volatilité extraordinairement faible – la pire perte que vous auriez essuyée en 40 ans aurait été de 3,93 %!**

Vous rappelez-vous les règles de l'investissement de Warren Buffett? Règle n° 1 : ne perdez pas d'argent. Règle n° 2 : voir la règle n° 1. C'est dans leur application que se situe le génie de Ray. C'est pourquoi il est le Léonard de Vinci de l'investissement.

N'importe qui pourrait vous montrer un portefeuille (avec le recul) qui vous aurait fait prendre de gros risques, mais qui vous aurait également permis de toucher un rendement considérable. Et si vous ne vous étiez pas replié comme un sac de papier lorsque votre portefeuille aurait essuyé des pertes de 50 % ou 60 %, vous auriez gagné gros. Ce conseil relève du marketing, mais ce n'est pas la réalité pour la majorité des gens.

Je ne pouvais pas comprendre qu'il n'existait pas un moyen pour l'investisseur individuel (comme vous et moi) de réaliser des gains comme à la Bourse tout en ayant simultanément une stratégie qui limiterait considérablement la fréquence et l'ampleur des pertes dans pratiquement n'importe quel environnement économique. Pouvez-vous imaginer un modèle

de portefeuille qui n'a reculé que de 3,93 % en 2008, alors que le monde était en pleine débâcle et que le marché chutait de 50 % ? Un portefeuille avec lequel vous seriez fort probablement en sécurité lorsque le prochain krach balaiera des billions de dollars dans les plans 401(k) des Américains ? C'est le miracle qui repose dans les pages qui suivent. (Rappelez-vous cependant que la performance antérieure ne garantit pas le rendement futur. Je présente ici des données historiques afin d'illustrer les principes sous-jacents.)

Mais avant de plonger, et avant que vous puissiez admirer la beauté et la force des conseils de Ray, vous devez connaître le profil de l'un des plus incroyables investisseurs et répartiteurs d'actifs de la planète. Voyons pourquoi les gouvernements et les plus grandes sociétés du monde font appel à Ray afin de maximiser leur rendement et de minimiser leurs pertes.

J'ADORE ÇA

L'année 1983 a été mauvaise pour les poulets. C'est l'année où McDonald's a décidé de lancer les très populaires « McCroquettes de poulet ». Le succès a été tel qu'il a fallu quelques années pour régler les problèmes d'approvisionnement, car on manquait de volatiles. Et si ce n'avait été du génie de Ray Dalio, les McCroquettes n'existeraient même pas.

Comment le monde de la haute finance est-il arrivé dans la vie du clown de la restauration rapide ? Parce que lorsque McDonald's a voulu lancer ce nouveau produit, l'entreprise était nerveuse à l'idée de la hausse du prix du poulet et de l'obligation d'augmenter ses prix à la caisse – ce qui n'était pas une option viable pour ses clients soucieux de leur budget. Mais les fournisseurs ne voulaient pas promettre un prix fixe pour leurs poulets, car ils savaient que ce ne sont pas les poulets qui coûtent cher, mais plutôt le maïs et le soja dont on les nourrit. Et si le prix de ces céréales augmentait, les fournisseurs devraient manger leurs pertes.

Les dirigeants de McDonald's ont téléphoné à Ray, sachant qu'il est l'un des esprits les plus doués du monde lorsqu'il s'agit d'éliminer ou de minimiser les risques tout en maximisant le rendement – et il a trouvé une solution. Il a établi un contrat à terme standardisé (traduction : une garantie contre une future hausse des prix du maïs et du soja) qui permettait aux fournisseurs de vendre sans inquiétude leurs poulets à prix fixe. Bon appétit !

L'expertise de Ray déborde largement des salles de conseil d'administration des grandes entreprises. Jusqu'où rayonne sa sagesse ? **En 1997, lorsque le**

Trésor américain a décidé d'émettre des obligations protégées contre l'inflation, des fonctionnaires se sont présentés au bureau de l'entreprise de Ray, Bridgewater, pour solliciter des conseils sur la façon de les structurer. Les recommandations de Bridgewater sont donc à l'origine de l'instrument de placement que nous connaissons maintenant.

Ray n'est pas seulement un gestionnaire d'argent. Il est un maître des marchés et du risque. Il sait comment agencer les pièces du jeu pour faire lourdement pencher la balance en faveur de ses clients et de lui-même.

Alors, comment fait-il? Quel est son secret? Assoyons-nous aux pieds de ce grand maître de l'économie et laissons-le nous emmener en balade!

UNE ÉLITE INTELLECTUELLE

Vous rappelez-vous la métaphore qu'a faite Ray au premier chapitre en parlant de la jungle? À son avis, pour obtenir ce que l'on veut vraiment dans la vie, nous devons traverser la jungle. C'est dangereux, car nous entreprenons alors un voyage dans l'inconnu. Ce sont les défis qui nous attendent au tournant d'un sentier qui peuvent nous faire mal. Donc, pour nous rendre à destination, nous devons nous entourer d'esprits brillants que nous respectons. L'entreprise de Ray, Bridgewater, a sa propre équipe de «maîtres de la jungle». Elle compte plus de 1 500 employés qui sont presque tous aussi obsédés que Ray par la façon de maximiser le rendement et de minimiser le risque.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, Bridgewater est la plus grande société de fonds d'investissement spéculatif du monde, gérant près de 160 milliards de dollars. Cette somme est stupéfiante étant donné que, de nos jours, les «grandes» sociétés de fonds spéculatifs ont environ 15 milliards de dollars à gérer. Bien que l'investisseur moyen n'ait jamais entendu parler de Ray, son nom résonne dans les couloirs des grandes firmes. Ses observations, publiées dans un rapport quotidien, sont lues par les plus grandes personnalités du monde de la finance, des dirigeants des banques centrales à ceux des gouvernements étrangers, et même par le président des États-Unis.

Il y a une raison si les plus grands joueurs, des plus grandes caisses de retraite aux fonds souverains de pays étrangers, investissent avec Ray. Et voici un indice: ce n'est pas à cause de sa «sagesse conventionnelle». Il sort vraiment des sentiers battus. Il en trace de nouveaux. Et son appétit vorace pour l'apprentissage perpétuel et les remises en question, pour trouver la

«vérité», est ce qui a propulsé Ray de son premier bureau (son appartement) à un complexe tentaculaire au Connecticut.

On qualifie ses maîtres de la jungle de Navy SEALs intellectuels (groupe d'élite). Pourquoi ? Parce que, en travaillant chez Bridgewater, ils traversent la jungle bras dessus, bras dessous. La culture organisationnelle exige qu'ils soient créatifs, intuitifs et courageux – toujours capables de défendre leur position ou leurs opinions. Mais Ray exige également qu'ils soient prêts à remettre en question ce qu'ils considèrent comme fautif, ou même à s'y attaquer. Leur mission est de découvrir la vérité et, ensuite, de trouver le meilleur moyen d'en tirer parti. Cette approche nécessite «une ouverture radicale, une vérité radicale et une transparence radicale». La survie (et la réussite) de l'entreprise tout entière en dépendent.

UNE STRATÉGIE ALPHA

Ray Dalio s'est imposé après l'incroyable succès (qui n'a jamais cessé) de sa **stratégie Pure Alpha. Lancée en 1991, cette stratégie regroupe maintenant 80 milliards de dollars et a généré un fabuleux rendement annualisé de 21 %** (avant les frais), et avec relativement peu de risques. Parmi les investisseurs de ce fonds, on trouve les individus les plus riches du monde, des gouvernements et des caisses de retraite. C'est le 1 % du 1 % du 1 %, et le «club» est fermé aux nouveaux investisseurs depuis de nombreuses années.

La stratégie Pure Alpha est gérée activement, ce qui signifie que Ray et son équipe cherchent continuellement des occasions d'investissement. Ils veulent agir au moment propice. **Ils ne font pas que surfer sur les marchés, comme en témoignent leurs gains de 17 % (avant les frais) en 2008 alors que de nombreuses sociétés de placements spéculatifs fermaient leurs portes ou suppliaient leurs investisseurs de ne pas retirer leur argent.** Les investisseurs qui participent à la stratégie Pure Alpha veulent toucher un gros rendement et ils sont prêts à prendre des risques – quoiqu'en les limitant autant qu'il est humainement possible de le faire.

LES ENFANTS ET LES ŒUVRES CARITATIVES

Grâce au succès phénoménal de sa stratégie Pure Alpha, Ray a pu constituer un bas de laine personnel plutôt bien garni. Au milieu de 1990, il a commencé à songer à l'héritage qu'il laisserait et aux fonds qu'il souhaitait laisser derrière

lui. Mais il s'est demandé : *Quel genre de portefeuille faudrait-il si je n'étais plus là pour en faire une gestion active ?* Quel genre de portefeuille survivrait à ses prises de décisions et continuerait de subvenir aux besoins de ses enfants et à soutenir son mécénat pendant encore des décennies ?

Ray savait que la sagesse conventionnelle et que la gestion de portefeuille traditionnelle le mettraient à la merci d'un modèle qui a continuellement démontré son incapacité à survivre lorsque les temps sont durs. Il a donc commencé à s'interroger sur le type de portefeuille – sur la répartition de l'actif – qui se comporterait bien dans n'importe quel environnement économique. Qu'il s'agisse d'un rude hiver comme en 2008, d'une dépression, d'une récession, etc. Car personne ne sait ce qui va se produire dans 5 ans, alors imaginez dans 20 ou 30 ans.

Les résultats ?

Une toute nouvelle façon de voir la répartition de l'actif. Une nouvelle série de règles. **Et ce n'est qu'après avoir testé le portefeuille et l'avoir mis en contexte en remontant jusqu'en 1925, et après qu'il eut produit d'excellents résultats pour la fiducie familiale personnelle de Ray, dans diverses conditions économiques, qu'il a commencé à l'offrir à un groupe choisi d'investisseurs.** La nouvelle stratégie, connue sous le nom de stratégie quatre saisons (**All Weather**), a été pour la première fois offerte au public en 1996, seulement quatre ans avant qu'une importante correction boursière ne la mette à l'épreuve. Elle a passé le test avec brio.

LES QUESTIONS SONT LA RÉPONSE

Nous connaissons tous la maxime *Demandez et vous recevrez !* Mais si vous posez de meilleures questions, vous obtiendrez de meilleures réponses ! C'est le dénominateur commun chez tous ceux qui réussissent haut la main. **Bill Gates ne s'est pas demandé : *Comment faire pour développer le meilleur logiciel du monde ?*** Mais plutôt : *Comment puis-je créer l'intelligence* [le système d'exploitation] *qui contrôlera tous les ordinateurs ?* Cette distinction est la principale raison pour laquelle Microsoft est non seulement devenue une grande société de génie logiciel, mais aussi la force dominante du monde de l'informatique – contrôlant toujours 90 % du marché mondial de l'ordinateur personnel ! Cependant, Bill Gates a mis du temps à maîtriser le Web, car il se concentrait davantage sur ce qu'il y avait à l'intérieur de l'ordinateur. Mais les fondateurs de Google, Larry Page et Sergueï Brin, se sont

demandé : *Comment pourrions-nous organiser toute l'information qui est disponible dans le monde et la rendre accessible et utile ?* Ils se sont donc concentrés sur une force encore plus puissante dans la technologie, la vie et les affaires. En poussant leur questionnement à un niveau supérieur, ils ont obtenu une réponse de plus haut niveau et les récompenses qui viennent avec. Pour obtenir des résultats, il ne suffit pas de se poser une question une seule fois ; il faut devenir obsédé par la quête de la meilleure réponse.

L'individu moyen se pose des questions telles que : *Comment vais-je arriver à m'en sortir ?* ou *Pourquoi est-ce que ça m'arrive à moi ?* Certaines personnes se posent même des questions qui les privent de leurs moyens, qui poussent leur esprit à chercher des obstacles plutôt que des solutions. Des questions telles que : *Pourquoi est-ce que je n'arrive jamais à perdre du poids ?* ou *Pourquoi est-ce que l'argent me file entre les doigts ?* ne font que les pousser plus loin sur la voie de la limitation.

En ce qui me concerne, je voulais absolument trouver un moyen de rendre les choses meilleures. Comment allais-je pouvoir aider les gens à améliorer dès maintenant leur qualité de vie ? C'est cette obsession qui m'a poussé pendant 38 ans à chercher ou à créer des stratégies et des outils qui peuvent faire une différence immédiate. Et vous ? Quelles questions vous posez-vous plus que tout ? **Sur quoi vous attardez-vous le plus souvent ? Quelle est votre obsession dans la vie ? Trouver l'amour ? Faire une différence ? Apprendre ? Gagner de l'argent ? Plaire à tout le monde ? Éviter la douleur ? Changer le monde ? Quelles qu'elles soient, ces questions modèleront et gouverneront votre vie.**

Ce livre répond à la question suivante : « Que font les meilleurs investisseurs pour réussir invariablement ? » Quelles sont les décisions et les actions de ceux qui sont partis de zéro et qui ont réussi à faire fortune et à accéder à la liberté financière, et à en faire jouir leur famille ?

Dans l'univers financier, Ray Dalio s'est efforcé de toujours se poser les bonnes questions. Des questions qui l'ont amené à créer le portefeuille quatre saisons. C'est l'approche que vous êtes sur le point de découvrir. Elle a le pouvoir de transformer à tout jamais votre vie financière, de façon positive.

« De quel genre de portefeuille d'investissement un individu aurait-il besoin pour être assuré d'un bon rendement – beau temps, mauvais temps – quelle que soit la conjoncture économique ? »

Cette question peut sembler évidente et, de fait, de nombreux « experts » et conseillers financiers diraient que la répartition de l'actif diversifiée qu'ils

utilisent est justement conçue à cet effet. Mais la réponse traditionnelle à cette question explique pourquoi tant de professionnels ont essuyé des pertes de 30 % à 50 % en 2008. Nous avons vu comment un grand nombre de fonds à horizon de retraite se sont fait massacrer même s'ils avaient été établis de manière à être plus conservateurs alors que leurs détenteurs approchaient de l'âge de la retraite.

Nous avons vu Lehman Brothers, une institution vieille de 158 ans, s'effondrer en l'espace de quelques jours. À cette époque, la plupart des conseillers financiers se cachaient sous leur bureau et évitaient de répondre aux appels de leurs clients. L'un de mes amis a fait la blague suivante d'un ton amer : « Mon plan 401(k) est maintenant un plan 201(k). » Tous les logiciels de pointe qu'utilisait l'industrie – les simulations de « Monte Carlo » qui calculent toutes sortes de scénarios pouvant se présenter dans l'avenir – n'ont pas réussi à prévoir le krach de 1987, la débâcle de 2000, la destruction de 2008, etc., ni à en protéger les investisseurs.

Si vous vous rappelez ces jours de 2008, les réponses courantes étaient : « Ça n'était encore jamais arrivé », « Nous sommes en territoire inconnu », « C'est différent cette fois ». Ray n'accepte pas de telles réponses (**et c'est pour cette raison qu'il a prédit la grande crise financière de 2008 et a gagné de l'argent pendant celle-ci**).

Ne vous y trompez pas. Ce que Ray appelle des « surprises » semblera toujours différent de l'épisode précédent. La Grande Dépression, la crise du pétrole en 1973, l'inflation galopante à la fin des années 1970, la crise de la livre sterling en 1976, le lundi noir en 1987, la bulle Internet en 2000, l'effondrement du marché immobilier en 2008, le recul de 28 % du prix de l'or en 2013 – toutes ces surprises ont pris *très* au dépourvu la majorité des investisseurs professionnels. Et la prochaine surprise les prendra encore une fois de court. Nous pouvons être sûrs de cela.

• Mais en 2009, après que la fumée se fut dissipée et que le marché eut commencé à se redresser, très peu de gestionnaires de portefeuille ont pris le temps de se demander si leur approche traditionnelle de la répartition d'actif et de la gestion du risque avait pu être erronée dès le départ. Un grand nombre d'entre eux se sont secoués et se sont remis en selle en priant pour que les choses reviennent « à la normale ». **Mais rappelez-vous le mantra de Ray : Attendez-vous à des surprises, ainsi que la question fondamentale qu'il se pose toujours : Qu'est-ce que je ne sais pas ?** En fait, la question n'est pas de savoir s'il y aura ou non un autre krach, mais quand.

MARKOWITZ : LE SECRET POUR MAXIMISER LE RENDEMENT

Harry Markowitz est connu comme le père de la théorie du portefeuille moderne. Il explique le concept fondamental qui se trouve derrière le travail qui lui a valu un prix Nobel. En bref, les investissements contenus dans un portefeuille ne devraient pas être considérés individuellement, mais plutôt en tant que tout. Ils offrent un compromis pour le risque et le rendement, et il ne faut donc pas uniquement écouter un seul instrument, mais l'orchestre tout entier. Et c'est la performance de l'ensemble de vos investissements et la qualité de leur diversification qui détermineront finalement vos récompenses. Cela peut sembler simple aujourd'hui, mais en 1952, cette approche était révolutionnaire. À un certain degré, cette nouvelle théorie a influencé pratiquement tous les gestionnaires de portefeuille, de New York à Hong Kong.

Comme tous les grands investisseurs, Ray s'est inspiré de Markowitz pour concevoir ses portefeuilles et ses répartitions d'actifs. Mais il voulait porter cette théorie à un niveau supérieur. Il était persuadé qu'il pourrait y ajouter quelques détails-clés – quelques leviers – et faire sa propre trouvaille révolutionnaire. Fort de quatre décennies d'expérience en investissements, il a réuni ses troupes afin que, ensemble, ils réfléchissent à ce projet. Ray a littéralement consacré des années à ses recherches, jusqu'à ce qu'il découvre une toute nouvelle façon de concevoir la répartition de l'actif – l'ultime modèle pour maximiser le rendement et minimiser les risques. Et ses découvertes l'ont hissé à un nouveau palier d'avantage concurrentiel – un avantage dont vous aussi pourrez bientôt tirer parti.

Avant la parution de cet ouvrage, l'approche de Ray, capable de changer une vie et les règles du jeu, était réservée à ses clients. Des gouvernements, des caisses de retraite, des milliardaires – tous bénéficient des avantages extraordinaires que vous êtes sur le point de découvrir – grâce à la stratégie quatre saisons de Ray. Comme je l'ai déjà mentionné, Ray prêche par l'exemple. C'est cette stratégie qu'il applique pour investir tout l'argent de sa famille et son patrimoine, et pour constituer les paniers «sécurité» des grandes institutions les plus conservatrices du monde.

Comme Ray, j'utilise moi aussi cette approche pour investir l'argent de ma fondation, car comme vous le verrez bientôt, elle a donné des résultats positifs dans tous les environnements économiques au cours des

85 dernières années. Des dépressions et récessions aux périodes inflationnistes et déflationnistes, en été comme en hiver, cette stratégie offre un moyen de maximiser les occasions. Historiquement, elle se révèle l'une des meilleures approches que je puisse adopter pour atteindre les objectifs que je vise dans un avenir lointain, après mon départ.

LE JOUR RAY

Cela a été un réel privilège que de pouvoir m'asseoir avec une autre des légendes du monde de l'investissement. J'ai passé près de 15 heures à me préparer à cette rencontre avec Ray, passant au peigne fin toutes les ressources sur lesquelles j'ai pu mettre la main (ce qui n'a pas été facile, car il évite généralement les médias et la publicité). J'ai repêché quelques rares discours qu'il a prononcés devant des leaders mondiaux à Davos et devant le Conseil des relations étrangères. J'ai visionné l'entrevue qu'il a accordée à Charlie Rose dans le cadre de l'émission *60 Minutes* (pratiquement sa seule apparition majeure devant les médias). J'ai également visionné sa vidéo éducative animée, *Comment la machine économique fonctionne – en trente minutes* (www.economicprinciples.org). C'est une vidéo brillante que je vous conseille vivement de regarder pour bien comprendre les principes économiques.

J'ai dépouillé tous les livres blancs et les articles que j'ai pu trouver. J'ai lu son célèbre texte intitulé *Principles* et j'en ai surligné pratiquement toutes les pages. Ce document traite autant de sa vie que des lignes directrices de sa philosophie de gestion. C'était pour moi l'occasion de toute une vie, et il n'était pas question que je me présente devant lui sans préparation.

Cette entrevue d'une heure en a finalement duré près de trois. J'ignorais que Ray était un admirateur de mon travail et qu'il écoutait mes programmes audio depuis près de 20 ans. Quel honneur ! Nous avons discuté sérieusement. Nous avons échangé sur de nombreux sujets, allant de l'investissement à la façon dont fonctionne la machine économique. J'ai commencé avec une simple question : *L'investisseur individuel peut-il encore gagner la partie ?*

« Oui ! » a-t-il répondu catégoriquement. Il a ajouté qu'il n'y arrivera toutefois pas en écoutant son copain courtier. Et certainement pas en essayant d'anticiper le marché. **Tenter d'anticiper le marché, c'est comme jouer au poker avec les meilleurs joueurs du monde qui ne font rien d'autre et qui ont des ressources illimitées.** Il n'y a qu'un certain nombre de jetons sur la table. « C'est un jeu à somme nulle. » Donc, croire que l'on puisse

s'emparer des jetons de gens comme Ray, c'est tout simplement prendre ses désirs pour des réalités. C'est se bercer d'illusions. «C'est un jeu qui se joue à l'échelle mondiale, et il n'y a que quelques joueurs qui gagnent de l'argent, et ils le font en s'emparant des jetons des joueurs qui jouent moins bien qu'eux!» Comme le dit l'adage, si vous êtes à une table de poker et que vous n'arrivez pas à savoir lequel de vos adversaires sera le pigeon de la soirée, c'est qu'il y a de bonnes chances que ce soit vous!

Ray a livré un dernier avertissement relativement à cette tendance à vouloir battre/anticiper les marchés : *Vous ne voulez pas jouer à ce jeu!*

«Très bien, Ray. Nous savons donc que nous ne devrions pas tenter de battre les meilleurs joueurs du monde. Alors, permettez-moi de vous poser la question que j'ai posée à tous les gens que j'ai interviewés dans le cadre de mon projet d'écriture : si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils?»

Ray a reculé sur sa chaise et j'ai pu constater son hésitation pendant un moment. Ce n'est pas qu'il ne souhaitait pas répondre, mais bien parce que nous vivons dans un monde de risques et d'occasions incroyablement complexe. «Tony, c'est vraiment trop complexe. Il est très difficile pour moi d'expliquer tout cela à l'individu moyen en peu de temps, et les choses changent constamment.». C'était de bonne guerre. On ne peut pas résumer 47 ans d'expérience dans une entrevue de trois heures. Mais j'ai insisté un peu...

«Ouais, je suis d'accord avec vous, Ray. Mais vous venez de me dire que l'investisseur individuel ne pourra pas réussir en ayant recours aux services d'un gestionnaire de patrimoine. Donc, aidez-nous à comprendre ce que nous *pouvons* faire pour réussir. Nous savons tous que la répartition de l'actif est la clé du succès. Donc, **quels sont certains des principes que vous appliqueriez pour maximiser le rendement et minimiser le risque?**»

Et c'est à ce moment-là que Ray m'a révélé quelques secrets et points de vue étonnants. Il a tout d'abord fait voler en éclats ma «sagesse conventionnelle» et m'a démontré que si l'on se base sur la sagesse conventionnelle pour dire qu'un portefeuille est «équilibré», c'est qu'il ne l'est pas du tout.

«Le secret de toute victoire repose sur l'organisation
de ce qui n'est pas évident.»

— MARC AURÈLE

UN PORTEFEUILLE DÉSÉQUILIBRÉ

La majorité des conseillers financiers (et des publicités) vous conseilleront d'avoir un portefeuille «équilibré». L'équilibre semble être une bonne chose, n'est-ce pas? L'équilibre sous-entend que nous ne prenons pas trop de risques. Et que nos investissements les plus risqués sont contrebalancés par des investissements plus conservateurs. Mais la question demeure :

Pourquoi la majeure partie des portefeuilles équilibrés traditionnels ont-ils essuyé des pertes de 25 à 40 % lorsque le marché s'est effondré?

Les portefeuilles équilibrés traditionnels sont composés de 50 % d'actions et de 50 % d'obligations (ou peut-être ce ratio est-il de 60/40 si l'investisseur est plus agressif, ou de 70/30 s'il l'est encore plus). Mais conservons ce ratio de 50/50 pour cet exemple. Cela signifie que si un individu avait 10 000 \$, il investirait 5 000 \$ dans des actions et 5 000 \$ dans des obligations (ou de la même façon, avec 100 000 \$, il investirait 50 000 \$ dans des obligations et 50 000 \$ dans des actions – vous saisissez l'idée).

En utilisant cette approche typique, nous espérons trois choses :

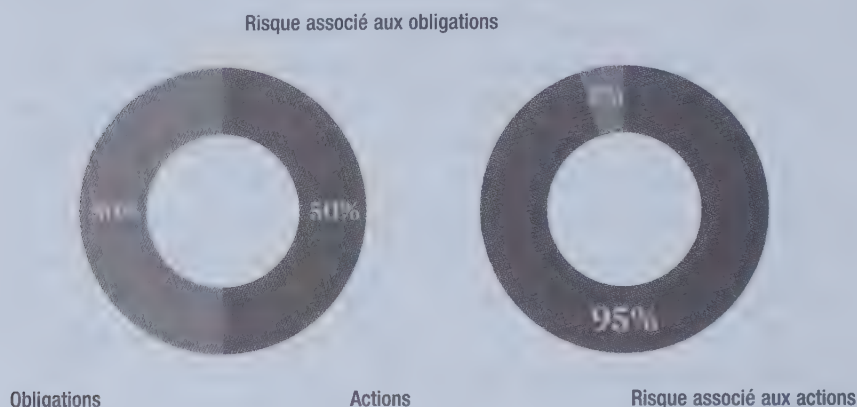
1. Nous *espérons* que les actions enregistreront une bonne performance.
2. Nous *espérons* que les obligations enregistreront une bonne performance.
3. Nous *espérons* que ces deux classes d'actifs ne reculeront pas en même temps lors du prochain krach.

Il est difficile de ne pas remarquer que l'*espoir* est le fondement de cette approche typique. Mais les initiés tels que Ray Dalio ne s'appuient pas sur l'espoir. L'espoir n'est pas une stratégie lorsqu'il s'agit du bien-être de votre famille.

UNE ENTREPRISE HASARDEUSE

En divisant leur argent en deux lots de 50 % d'actions et 50 % d'obligations (ou selon un ratio différent), de nombreux investisseurs croient diversifier leurs actifs et répartir les risques. **Mais en réalité, ils prennent beaucoup plus de risques qu'ils ne le croient.** Pourquoi? Parce que, comme Ray l'a clairement souligné à plusieurs reprises pendant notre conversation, **les actions sont trois fois plus risquées (alias volatiles) que les obligations.**

« Tony, avec un portefeuille 50/50, 95 % des risques se situent en réalité dans les actions ! » Examinez les diagrammes circulaires ci-dessous. Celui de gauche illustre le pourcentage d'argent réparti entre des actions et des obligations. Celui de droite montre comment le même portefeuille est divisé *quant aux risques*.



Donc, avec 50 % de votre « argent » qui est investi dans des actions, votre portefeuille *semble* équilibré au premier coup d'œil. Mais comme il est indiqué ici, 95 % ou plus de la composition de ce dernier serait « à risque » étant donné le pourcentage d'actions détenues et leur volatilité. Par conséquent, si le cours des actions s'effondre, tout votre portefeuille suit le mouvement. Alors, pour l'équilibre, on repassera !

Comment ce concept se traduit-il dans la vraie vie ?

De 1973 à la fin de 2013, le S&P 500 a perdu de l'argent neuf fois, et les pertes cumulatives ont totalisé 134 % ! Pendant la même période, les obligations (représentées par l'indice Barclays Aggregate Bond) n'ont perdu de l'argent que trois fois, et les pertes cumulatives n'ont été que de 6 %. Donc, si vous aviez eu un portefeuille 50/50, le S&P 500 aurait été responsable de 95 % de vos pertes !

« Tony, a dit Ray, si l'on examine la majorité des portefeuilles, on constate qu'ils ont fortement tendance à bien se comporter dans une conjoncture favorable et à mal se comporter dans une conjoncture défavorable. » Et donc, la stratégie usuelle est de tout simplement *espérer* que le cours des actions montera. Cette approche traditionnelle de la diversification des investissements n'est absolument pas de la diversification.

Je n'avais jamais entendu une explication aussi simple de ce concept d'équilibre par opposition au risque. J'ai aussitôt pensé à mes propres investissements et je me suis demandé si j'avais fait des erreurs.

Puis-je vous demander ce que vous pensez maintenant de votre portefeuille «équilibré»?

Ce que vous venez de lire change-t-il votre perception de la diversification? Je l'espère! La majorité des gens tentent de se protéger en diversifiant *la somme* qu'ils investissent dans diverses classes d'actifs. Ils se disent: «Cinquante pour cent de mon argent est placé dans des actions "risquées" (avec peut-être un potentiel de rendement plus élevé si tout va bien) et cinquante pour cent est placé dans des obligations "sûres" afin de me protéger.» Ray nous démontre que si notre argent est divisé également, le risque ne l'est pas, et votre portefeuille n'est donc pas équilibré! En fait, vous mettez la majeure partie de votre argent à risque! Vous devez diviser votre argent en fonction du ratio risque/récompenses que représente la classe d'actifs dans laquelle vous investissez – non pas en montants égaux dans chaque catégorie d'investissement.

Vous savez maintenant quelque chose que 99 % des investisseurs ignorent et que la majorité des professionnels ignorent ou n'appliquent pas! Mais ne vous sentez pas mal. Ray dit que la majorité des grandes institutions, qui investissent des centaines de milliards de dollars, font la même erreur!

LE FAISEUR DE PLUIE

Ray avait maintenant le vent en poupe et il disséquait tout ce qui m'avait été enseigné au fil des ans!

«Tony, il y a un autre problème majeur avec la "théorie" du portefeuille équilibré. Et il est lié à une hypothèse gigantesque et, malheureusement, erronée. Il s'agit de la distinction entre corrélation et causalité.»

Dans le monde de l'investissement, la *corrélation* est un grand mot pour dire que les choses ont un rapport réciproque. Dans les cultures primitives, on dansait pour qu'il pleuve. Parfois, cela fonctionnait! Ou du moins les gens le croyaient-ils. Ils confondaient la *causalité* et la *corrélation*. Autrement dit, ils croyaient que leurs pas de danse *causaient* la pluie, mais ce n'était en fait que pure coïncidence. Et si ces coïncidences se répétaient, ils développaient une fausse confiance en leur habileté à prédire la *corrélation* entre leurs danses et la pluie.

Les professionnels de l'investissement tombent souvent dans le même piège. Ils disent que certains investissements sont en corrélation (ont un rapport réciproque entre eux) ou ne le sont pas (n'ont aucun rapport prévisible entre eux). Eh oui, il arrive parfois qu'il y ait corrélation, mais comme avec le faiseur de pluie, ce n'est souvent qu'une coïncidence.

Ray et son équipe ont démontré que toutes les données historiques indiquent que de nombreux investissements ont des rapports réciproques tout à fait aléatoires. La débâcle économique de 2008 a détruit cette éblouissante hypothèse lorsque presque toutes les classes d'actifs ont sombré à l'unisson. En réalité, il y a parfois corrélation, et parfois pas. Donc, lorsque les professionnels tentent de créer un équilibre, espérant que les actions évolueront à l'opposé des obligations, par exemple, ce n'est qu'un coup de dés. Mais cette logique bancaire est à la base de ce que la majorité des professionnels de la finance utilisent comme «Nord géographique».

Ray a manifestement découvert quelques graves lacunes dans le modèle traditionnel de la répartition de l'actif. S'il avait été professeur dans une école réputée et avait publié les résultats de ses recherches, il aurait probablement été mis en nomination pour un prix Nobel ! Mais c'est dans les tranchées – dans la jungle – que Ray préfère vivre.

LES QUATRE SAISONS

Lorsque j'ai parlé avec David Swensen, le directeur des placements de Yale, il m'a dit qu'**«on ne peut réussir qu'en ayant recours à une sagesse non conventionnelle»**. Suivez le troupeau, et vous n'aurez aucune chance. Souvent, les gens entendent et réentendent le même conseil ou le même avis et finissent par y accorder foi. Mais c'est la sagesse non conventionnelle qui conduit généralement à la vérité et encore plus souvent à un avantage concurrentiel.

Et c'est ici que Ray m'a offert sa seconde perle de sagesse. «Tony, si l'on étudie l'histoire, **il y a une chose dont nous pouvons être absolument certains : tout investissement a un environnement idéal dans lequel fructifier. En d'autres termes, il y a une saison pour tout.**»

Prenons l'exemple du secteur immobilier. Revenons au début des années 2000, lorsque les Américains achetaient tout ce sur quoi ils pouvaient mettre la main (et cela inclut les gens qui avaient peu d'argent !). Mais ils ne faisaient pas qu'acheter des maisons parce que «les taux d'intérêt étaient bas». Les

taux d'intérêt étaient encore plus bas en 2009, et les maisons ne se vendaient pas. Les gens achetaient pendant ces années florissantes parce que le prix des maisons augmentait rapidement. Les prix augmentaient chaque mois, et ils ne voulaient pas rater ça.

Le milliardaire George Soros, un investisseur légendaire, a fait remarquer que « les Américains avaient contracté une dette hypothécaire plus élevée au cours des six dernières années (précédant 2007) que dans toute l'histoire du marché hypothécaire ». C'est exact, plus de prêts ont été consentis en six ans que dans toute l'histoire des prêts à l'habitation.

À Miami et dans de nombreuses parties du sud de la Floride, on pouvait verser un dépôt sur un condo et, à cause de la réputation inflationniste des prix, avant même que la construction du condo ne soit terminée, on pouvait le vendre en réalisant un énorme bénéfice. Et que faisaient les gens avec ces biens fonciers ? Ils se servaient de leur maison comme d'un guichet automatique et la dépensaient, et ces dépenses massives ont stimulé la rentabilité des grandes entreprises et la croissance de l'économie. M. Soros a cité des chiffres stupéfiants : **« Martin Feldstein, un ancien président du Comité des conseillers économiques, a estimé qu'entre 1997 et la fin de 2006, les consommateurs ont encaissé plus de 9 billions de dollars de la valeur de leurs maisons. »**

Pour mettre les choses en perspective, en seulement six ans (de 2001 à 2007), les Américains ont contracté plus de dettes hypothécaires (*environ 5,5 billions de dollars*) que dans toute l'histoire du marché hypothécaire, qui a plus d'un siècle. Bien entendu, un tel comportement à l'échelle nationale n'est pas viable. Lorsque le prix des maisons a brutalement chuté, il en a été de même pour la consommation et l'économie.

En résumé, quelle saison ou quel environnement peut avoir un impact majeur sur la hausse du prix des biens immobiliers ? C'est l'inflation. Mais en 2009, nous avons connu une période de déflation lorsque les prix ont chuté et que de nombreux titulaires d'hypothèque se sont retrouvés avec une maison qui valait moins que ce qu'ils devaient. La déflation fait chuter les prix dans cette catégorie d'investissement.

Qu'en est-il des actions ? Elles sont également performantes en période inflationniste. Avec l'inflation, vient la hausse des prix. Des prix plus élevés signifient que les entreprises ont l'occasion de gagner davantage d'argent. Et des revenus plus élevés entraînent la hausse du cours des actions. Le temps l'a prouvé.

Les obligations appartiennent à une espèce différente. Prenons l'exemple des bons du Trésor américain. Si nous entrons en période de déflation, qui entraîne une diminution des taux d'intérêt, alors le cours des obligations augmente.

Ray a ensuite fait la plus simple et la plus importante des distinctions. Il n'y a que quatre facteurs qui peuvent influencer sur le cours d'un actif :

1. l'inflation ;
2. la déflation ;
3. la croissance de l'économie, et
4. la décroissance de l'économie.

		CROISSANCE	INFLATION
HAUSSE		Croissance économique supérieure aux prévisions	Inflation supérieure aux prévisions
BAISSE		Croissance économique inférieure aux prévisions	Inflation inférieure aux prévisions

D'après Ray, il n'y a que quatre environnements, ou saisons économiques, qui auront un impact sur la performance d'un investissement (sur la hausse ou la baisse du cours d'un actif). (Sauf que, contrairement à la nature, ces saisons ne se succèdent pas dans un ordre précis.) Ces saisons sont déterminées par :

1. une inflation supérieure aux prévisions (hausse des cours) ;
2. une inflation inférieure aux prévisions (ou déflation) ;
3. une croissance économique supérieure aux prévisions, et
4. une croissance économique inférieure aux prévisions.

Si l'on considère le cours actuel d'une action (ou d'une obligation), il tient déjà compte de ce que nous (le marché) « prévoyons » en ce qui a trait à son évolution future. Ray m'a dit : « Tony, les cours actuels tracent littéralement un portrait de l'avenir. » Autrement dit, le cours actuel de l'action d'Apple tient compte des *attentes* des investisseurs qui croient que la société poursuivra sa croissance à un certain rythme. C'est pour cette raison que nous entendons

parfois dire que le cours d'une action chutera quand une entreprise annonce que sa croissance future (ses gains) sera inférieure à ses prévisions.

«Ce sont les *surprises* qui déterminent en fin de compte quelle classe d'actifs sera performante. Si la croissance économique est exceptionnellement élevée, ce sera excellent pour les actions, mais pas terrible pour les obligations. Et si l'inflation fléchit soudainement, ce sera excellent pour les obligations.»

S'il n'existe que quatre environnements ou saisons économiques, Ray affirme que 25 % des *risques* devraient être répartis dans ces quatre catégories. Il explique : «Je sais qu'il y a de bons et de mauvais environnements pour chaque classe d'actifs. Et je sais qu'au cours de la vie d'un individu, l'un de ces environnements sera désastreux pour l'une de ces classes d'actifs. Il en a toujours été ainsi.»

C'est pour cette raison qu'il appelle son approche «quatre saisons» : car il peut y avoir quatre saisons dans le monde financier, et personne ne sait vraiment dans quel ordre elles se succéderont. Avec cette approche, chaque saison, chaque quadrant, est pris en considération, et vous êtes donc toujours protégé. Ray donne des détails : **«J'imagine quatre portefeuilles comportant chacun le même niveau de risque. Cela signifie qu'aucun environnement en particulier ne pourra tout balayer.»** N'est-ce pas génial ?

Nous ne tentons pas de prédire l'avenir, car personne ne sait de quoi il sera fait. Tout ce que nous savons, c'est qu'il n'y a que quatre saisons auxquelles nous devons tous faire face. En utilisant cette stratégie d'investissement, nous savons que nous sommes protégés – que nous ne nous accrochons plus seulement à l'espoir – et que nos investissements sont à l'abri et se comporteront bien quelle que soit la saison.

Robert Prince, le codirecteur des placements chez Bridgewater, décrit l'unicité de la stratégie quatre saisons : **«Aujourd'hui, nous pouvons structurer un portefeuille qui offrira un bon rendement en 2022, même si nous ignorons ce que le monde sera en 2022.»**

Je dois avouer que je suis resté bouche bée, car personne ne m'avait jamais décrit une solution si simple et pourtant sophistiquée. Il est tout à fait sensé de répartir les investissements en fonction du risque de manière qu'ils soient rentables dans n'importe quel environnement, mais c'est la *façon* de le faire qui est la clé.

«Donc, nous connaissons les quatre saisons, mais quel type d'investissement se comportera bien dans chacun de ces environnements ?»

ai-je demandé. Ray a répondu qu'il fallait les classer par catégorie dans chaque saison. Le tableau ci-dessous illustre bien son propos.

	CROISSANCE	INFLATION
HAUSSE	Actions Obligations de sociétés Marchandises/or	Titres protégés contre l'inflation
BAISSE	Bons du Trésor Titres protégés contre l'inflation	Bons du Trésor Actions

DEUX BATAILLES GAGNÉES ET UNE À VENIR

À première vue, la répartition de l'actif peut parfois paraître complexe, même lorsqu'on comprend les principes que Ray a exposés. Mais il y a une chose dont je suis certain : **la complexité est l'ennemie de l'exécution**. Si vous et moi *décidons* d'appliquer cette stratégie et d'en toucher les récompenses, il fallait que je trouve un moyen de la présenter de façon encore *plus* simple.

J'ai donc dit à Ray : « Ce que vous venez de nous confier n'a pas de prix. Une façon entièrement nouvelle de considérer la répartition de l'actif. Nous savons maintenant que la répartition de l'actif est l'un des plus importants facteurs de réussite. Mais le défi pour l'investisseur moyen – et même pour l'investisseur averti – est de transposer ces principes dans un portefeuille où les pourcentages de chaque classe d'actifs seront les plus efficaces. Ce processus est trop complexe pour 99 % d'entre nous. Ce serait donc extrêmement généreux de votre part de nous indiquer les pourcentages exacts des investissements que les gens devraient faire dans chaque classe d'actifs de manière que les risques soient répartis également dans toutes les saisons ! »

Ray m'a regardé, songeur. « Tony, ce n'est pas si simple. » Il m'a expliqué que dans sa stratégie quatre saisons, il utilisait des instruments de placement très sophistiqués, et qu'il exerçait aussi un effet de levier pour maximiser le rendement.

J'ai compris où Ray voulait en venir et je lui ai donc demandé de simplifier sa version : « Pouvez-vous m'indiquer les pourcentages que l'individu moyen pourrait utiliser, sans effet de levier, pour maximiser le rendement et

minimiser le risque ? Je sais que cette répartition de l'actif ne sera absolument pas parfaite étant donné que je vous fais cette demande à brûle-pourpoint. Mais Ray, ce simple estimé sera certainement supérieur au meilleur plan de la majorité des gens. Pouvez-vous nous présenter une version d'un portefeuille quatre saisons que mes lecteurs pourraient utiliser individuellement ou avec l'aide d'un fiduciaire ? »

Ray avait accepté très peu de clients au cours des 10 dernières années, et la dernière fois qu'il l'avait fait, ces derniers devaient être des investisseurs institutionnels ayant des actifs investissables de 5 milliards de dollars, et l'investissement initial devait être d'au moins 100 millions de dollars, uniquement pour avoir droit à ses conseils. Vous comprendrez donc que ma demande était énorme. Mais je savais qu'il se souciait beaucoup de ses semblables. Il n'avait pas oublié ses humbles origines. Né dans le Queens, à New York, il ne devait sa réussite qu'à lui-même.

« Ray, je sais que vous avez bon cœur. Offrez aux gens la recette du succès. Vous ne prenez plus l'argent de personne, même s'ils valent aujourd'hui 5 milliards de dollars. Je vous en prie, donnez un coup de main à vos frères et à vos sœurs ! » ai-je dit avec un grand sourire.

Et puis, il s'est produit quelque chose de magique.

J'ai regardé Ray droit dans les yeux, et un sourire est apparu sur son visage. « Très bien, Tony. Ce ne sera pas précis ni parfait, mais voici un exemple de portefeuille que l'individu moyen pourrait se constituer. » Et puis, il a commencé à exposer la séquence exacte de ce qui, d'après son expérience, nous donnera à vous et à moi une probabilité accrue de toucher un rendement élevé dans n'importe quelle conjoncture économique, aussi longtemps que nous vivrons, avec le moins de risques possible.

ROULEMENTS DE TAMBOUR, S'IL VOUS PLAÎT

Vous êtes sur le point de découvrir une répartition de l'actif conçue par un homme que beaucoup de gens considèrent comme le meilleur répartiteur d'actifs de la planète. Un autodidacte qui est parti de zéro et dont l'avoir net s'élève aujourd'hui à plus de 14 milliards de dollars, et qui gère des actifs d'une valeur de 160 milliards de dollars, générant un rendement annuel de plus de 21 % pour ses investisseurs (avant les frais). Il propose ici non seulement les types d'investissement, mais il indique également les pourcentages de chaque classe d'actifs dont vous avez besoin pour gagner ! Si vous furetez sur le Web,

vous verrez que de nombreuses personnes ont tenté de reproduire une version de ce portefeuille en s'inspirant d'entrevues que Ray a accordées par le passé.

De fait, il existe une toute nouvelle catégorie de produits d'investissement qui s'appelle «stratégies des risques à parité» et qui est fondée sur les innovations de Ray. Un grand nombre de fonds ou de stratégies ont été «inspirés» par l'approche de Ray, mais personne n'a bénéficié de la répartition de l'actif précise que Ray nous offre ici. Un grand nombre des imitations de son portefeuille ont reculé de 30 % ou plus en 2008. Si vous voulez mon avis, ces portefeuilles n'étaient pas «quatre saisons». Une fausse Rolex ne sera jamais une montre Rolex. (Une brève remarque : bien entendu, la stratégie décrite ci-dessous n'est *pas* identique à la stratégie quatre saisons de Ray. Comme il l'a dit, son fonds est constitué d'instruments de placement sophistiqués et il utilise également un effet de levier. Mais les principes de base sont les mêmes, et les pourcentages spécifiques sont conçus par Ray, et personne d'autre. **Appelons donc cette stratégie le portefeuille «quatre saisons».**)

DONNEZ-MOI LES CHIFFRES

«Dites-moi, Ray, quel pourcentage du portefeuille serait composé d'actions ? Quel pourcentage d'or ? Et ainsi de suite.» De bonne grâce, il a entrepris de tracer les grandes lignes du portefeuille suivant :

«Tout d'abord, **30 % du portefeuille doit être composé d'actions (par exemple, l'indice S&P 500 ou d'autres indices pour assurer une plus grande diversification de ce panier).**» Au début, ce pourcentage m'a paru peu élevé, mais rappelez-vous que les actions sont trois fois plus risquées que les obligations. Et qui suis-je pour essayer de deviner où veut en venir le Yoda de la répartition de l'actif !

«Ensuite, il vous faut des obligations gouvernementales. **15 % de bons du Trésor à moyen terme [7 à 10 ans] et 40 % de bons du Trésor à long terme [20 à 25 ans].**»

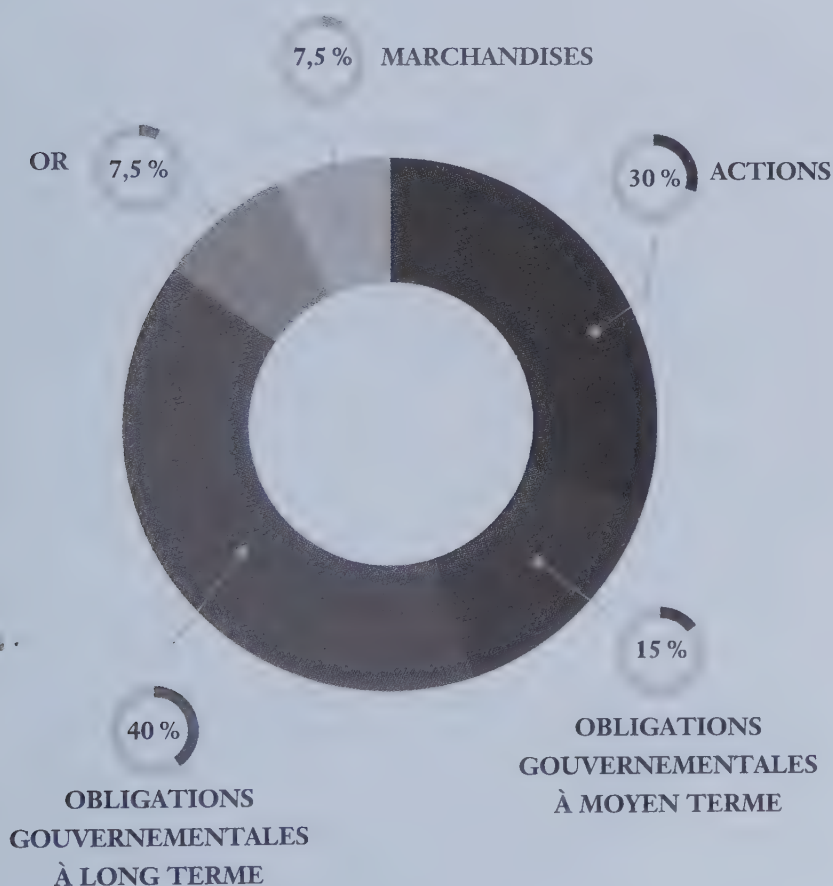
«Pourquoi un pourcentage aussi élevé ? ai-je demandé.

— Parce que cela compense la volatilité des actions.» Je me suis vite rappelé qu'il s'agit ici d'équilibrer le risque, et non la somme investie. Et avec des obligations à long terme, ce portefeuille a un potentiel de rendement plus élevé.

Il a complété le portefeuille avec 7,5 % d'or et 7,5 % de marchandises.
«Une portion de votre portefeuille doit pouvoir être performante en période

d'inflation galopante et c'est pourquoi un pourcentage de celui-ci doit être composé d'or et de marchandises. Ces classes d'actifs sont très volatiles. Il y a des environnements dans lesquels une hausse rapide de l'inflation peut avoir un impact négatif sur les actions et les obligations.»

En dernier lieu, le portefeuille doit être rééquilibré. Ce qui signifie que lorsqu'un segment offre une bonne performance, vous devez en vendre une partie et réallouer cet argent à la répartition originale. Ce rééquilibrage devrait être effectué au moins une fois par année et, s'il est bien fait, il pourra accroître l'efficacité fiscale du portefeuille. C'est l'une des raisons pour lesquelles je vous recommande de demander à un fiduciaire de mettre en place et de gérer ce processus crucial et continu.



LA GRATITUDE

Ouah ! C'était là, noir sur blanc. Ray avait magistralement et gentiment dévoilé une recette qui peut changer la donne et avoir un impact sur la vie de millions d'Américains. Êtes-vous conscient de la générosité dont cet homme a fait preuve envers vous et moi en cette merveilleuse journée ? Donner du fond du cœur est dans la nature même de Ray. C'est pourquoi je n'ai absolument pas été étonné d'apprendre plus tard que Ray et sa femme, Barbara, avaient signé le Giving Pledge (la Promesse de don) – un engagement de la part des individus les plus riches du monde, allant de Bill Gates à Warren Buffett, à donner la majeure partie de leur fortune à des œuvres philanthropiques.

AI-JE TOUTE VOTRE ATTENTION MAINTENANT ?

Lorsque ma propre équipe d'investissement m'a informé des performances passées de ce portefeuille quatre saisons, j'ai été estomaqué. Je n'oublierai jamais ce moment. Je dînais avec mon épouse lorsque j'ai reçu un texto de mon conseiller personnel, Ajay Gupta : « As-tu lu le courriel dans lequel je t'ai indiqué les performances passées du portefeuille dont Ray Dalio t'a parlé ? Incroyable ! » Normalement, Ajay ne m'envoie pas de messages textes le soir. J'ai donc compris qu'il était impatient de me faire part de ces chiffres. Donc, immédiatement après le repas, je me suis emparé de mon téléphone et j'ai ouvert son courriel...

CHAPITRE 5.2

LA PROSPÉRITÉ: UN RENDEMENT STABLE ET DES RÉSULTATS INÉGALÉS

« Si tu n'as pas commis d'erreurs et pourtant tu perds...
à un autre jeu tu devrais jouer. »

— YODA

C'EST AU FRUIT QUE L'ON JUGE L'ARBRE

On peut dire sans se tromper qu'au cours des 80 dernières années et plus, nous avons connu toutes les saisons économiques et nous avons eu de nombreuses surprises, de la Grande Dépression à la Grande Récession, avec tous les bouleversements possibles entre les deux. Donc, comment le portefeuille quatre saisons se serait-il comporté? Comme je l'ai déjà mentionné, je l'ai confié à une équipe d'analystes afin qu'il soit testé en profondeur en remontant jusqu'à 1925! Les résultats ont étonné tout le monde.

Nous avons déjà vu au chapitre précédent comment l'approche quatre saisons s'était comportée sur une période de 40 ans. Allons maintenant un peu plus loin. Mais commençons par **jeter un coup d'œil à sa performance pendant ce que j'appelle la « période moderne » – les 30 années se situant entre 1984 et la fin de 2013. Le portefeuille aurait été solide comme le roc¹ :**

- **Un rendement annualisé moyen d'un peu moins de 10 % (9,72 %, après déduction des frais).** (Il est important de noter qu'il s'agit du rendement effectif, et non d'un rendement moyen gonflé.)

1. Cela suppose que le portefeuille aurait été rééquilibré sur une base annuelle. La performance antérieure ne garantit pas les résultats futurs. Et comme je l'ai déjà mentionné, les données historiques que je fournis ici servent à illustrer les principes sous-jacents.

- **Vous auriez gagné de l'argent plus de 86 % du temps. Il n'y a eu que quatre années négatives.** La perte moyenne n'a été que de 1,9 %, et l'une des quatre pertes n'a été que de 0,03 % (ce qui est pratiquement le point d'équilibre). **Donc, vous n'auriez perdu de l'argent que trois fois en 30 ans.**
- **La pire année a été 2008, avec une perte de 3,93 % (alors que le S&P 500 a chuté de 37 % !).**
- Avis aux accros de l'investissement ! L'écart-type n'a été que de 7,63 %. (Ceci équivalait à des risques extrêmement faibles et à peu de volatilité.)

Pourquoi avoir choisi la période moderne commençant en 1984 ? C'est pendant cette période qu'a été instauré le plan 401(k). Tous les Américains sont alors devenus des investisseurs et le marché boursier n'a plus été réservé aux investisseurs avertis. Pour mettre les choses en perspective, il y a 30 ans, le Web n'existait pas. Le premier téléphone « portable » a vu le jour en 1984. Le DynaTAC (premier téléphone mobile) de Motorola était une brique beige qui coûtait près de 4 000 \$. Le forfait coûtait 50 \$ par mois et les appels 50 cents par minute, mais on ne pouvait pas parler plus de 30 minutes, car la pile était vite à plat. Je le sais parce que je suis assez âgé pour avoir été l'un des premiers fiers propriétaires de cet appareil.

Mais ne nous attardons pas uniquement aux points positifs. **Voyons comment le portefeuille s'est comporté pendant les pires moments : les hivers économiques.** Cette analyse est ce que l'industrie appelle une simulation de crise.

Des statistiques surprenantes ressortent de ce que je qualifie de « période historique », les années se situant entre 1939 et 2013 (75 ans). (Veuillez noter qu'afin de pouvoir remonter dans le temps, nous avons dû utiliser différents « indices » pour représenter la répartition de l'actif, car certains indices n'existaient pas avant 1983. Voir la fin de ce chapitre pour une explication détaillée de la méthodologie que nous avons utilisée.)

S&P *VERSUS* QUATRE SAISONS (SUR UNE PÉRIODE DE 75 ANS)

S&P	QUATRE SAISONS
En 75 ans, le S&P a perdu de l'argent 18 fois.*	Au cours de la même période, le portefeuille quatre saisons a perdu de l'argent seulement 10 fois (un peu plus d'une fois par décennie, en moyenne).**
La perte la plus importante a été de 43,3 %.	La perte la plus importante n'a été que de 3,93 %.
La perte moyenne a été de 11,4 %.	La perte moyenne n'a été que de 1,63 %.

* Inclut le réinvestissement des dividendes.

** Deux des 10 années négatives ont été marquées par une perte de seulement 0,03 % (le portefeuille se maintenant pratiquement au point d'équilibre; donc, en pratique, il n'y a eu que huit années négatives au cours de cette période de 75 ans).

Remontons encore plus loin dans le temps, jusqu'en 1927, ce qui inclut la pire décennie de notre histoire économique, la Grande Dépression :

S&P *VERSUS* QUATRE SAISONS (DEPUIS 1928)*

S&P	QUATRE SAISONS
En 87 ans (jusqu'à la fin de 2013), le S&P a perdu de l'argent 24 fois (environ 27 % du temps).	Le portefeuille quatre saisons n'a perdu de l'argent que 14 fois pendant la même période (ce qui équivaut à 73 ans de rendement positif).
Au cœur de la dépression, entre 1929 et 1932, le S&P a essuyé une perte de 64,4 %.	Au cours de cette même période de quatre ans, 1929-1932, le portefeuille quatre saisons a essuyé une perte totale de 20,55 % (une performance de 59 % supérieure à celle du S&P).
La perte moyenne a été de 13,66 %.	La perte moyenne n'a été que de 3,65 %.

*Inclut le réinvestissement des dividendes.

Si une maison est jugée à l'épreuve des intempéries, la seule façon d'en être certain est de la soumettre à l'épreuve du temps et aux pires des tempêtes. Vous trouverez ci-dessous un tableau qui illustre les sept pires fléchissements du marché boursier depuis 1935. Comme vous pouvez le constater, le portefeuille quatre saisons a réalisé une performance *positive* pendant deux de ces sept « hivers » ! Et les pertes qu'il a essuyées étaient relativement faibles si on les compare à celles du marché boursier américain. C'est ce qu'on appelle renverser la tendance. Alors que l'hiver malmenait tout le monde, ce portefeuille vous aurait permis de le passer à faire du ski ou de la planche à neige, et de savourer ensuite un bon chocolat chaud !

LES PIRES RECULS DEPUIS 1935

ANNÉE	S&P*	QUATRE SAISONS
1937	-35,03 %	-9,00 %
1941	-11,59 %	-1,69 %
1973	-14,69 %	3,67 %
1974	-26,47 %	-1,16 %
2001	-11,89 %	-1,91 %
2002	-22,10 %	7,87 %
2008	-37,00 %	-3,93 %

* Inclut le réinvestissement des dividendes.

Source : Jemstep

Et si l'on examine la performance du portefeuille quatre saisons par rapport à celle du marché dans un passé moins lointain, la différence est encore plus marquée ! **Du 1^{er} janvier 2000 au 31 mars 2014, le portefeuille quatre saisons a vraiment surpassé le rendement du marché (S&P 500).** Durant cette période, nous avons connu toutes sortes de « surprises », comme les appelle Ray : l'éclatement de la bulle technologique, la crise du crédit, la crise de la dette européenne, et le plus important fléchissement du cours de l'or en une seule année depuis plus d'une décennie (recul de 28 % en 2013). C'est dans cette période que se situe ce que les experts appellent la décennie perdue. Le S&P 500 a été stationnaire pendant une décennie, du début de l'an 2000 à la fin de 2009. Jetez un coup d'œil aux pourcentages

de croissance enregistrés par le S&P 500 et le portefeuille quatre saisons entre 2000 et 2013 :

% CROISSANCE



LAPIDONS-LES

Il est fascinant et en même temps un peu triste de vivre à une époque où les médias salivent à l'idée de démolir quiconque a été considéré comme «premier de classe». Notre culture semble mettre ces individus sur un piédestal de perfection uniquement dans l'espoir qu'ils en dégringolent. Qu'il s'agisse d'un athlète, d'un dirigeant d'entreprise ou d'un gestionnaire financier, tout faux mouvement ou la moindre petite fissure dans son armure est exploité au maximum. Ils se font lapider sur la place publique de la télévision ou du réseau Internet.

Le portefeuille quatre saisons de Ray a été sévèrement critiqué lorsqu'il a affiché un recul d'environ 4 % en 2013, après plus de 30 ans d'excellent rendement. J'ai trouvé cela ahurissant. Une énorme perte de 4 %. Et non une perte phénoménale de 37 % comme celle qu'avait enregistrée le S&P 500 quelques années auparavant seulement. Rappelez-vous que si l'on se fie à l'histoire, le portefeuille quatre saisons essuiera des pertes, mais le but est de les minimiser.

Soyons honnête : vous pourriez opter pour un tel portefeuille et essayer une perte dès la première année. Ce portefeuille ne marque pas des points à tout coup. C'est une approche à long terme conçue pour atténuer le plus possible les secousses du parcours. Ce serait une erreur que de le juger sur sa performance d'une seule année. Nous devons plutôt évaluer son rendement à long terme – comme nous le faisons avec toute autre occasion d'investissement. Au moment où j'écris ces lignes (milieu de 2014), les médias sont revenus du côté de Ray Dalio, alors que son fonds quatre saisons enregistrait une hausse de 11 % à la fin de juin.

Comprenez-vous qu'une perte de 4 % ait donné lieu à une telle couverture médiatique ? Avait-on oublié qu'au cours des cinq années précédentes, entre 2009 et 2013, le rendement moyen du portefeuille quatre saisons avait été de 11 % par année, incluant cette seule année où il a enregistré une perte ! Mais le fait qu'il ait essuyé ne serait-ce qu'une petite perte alors que le marché était à la hausse et qu'il ait reçu toute cette attention de la part des médias est la preuve que l'on s'attend maintenant à ce qu'il réalise des performances incroyables. Ce n'est que la dernière présence « au marbre » qui compte dans le monde de la presse financière. C'est ridicule. Peu lui importe que les clients de Ray aient touché un excellent rendement année après année, décennie après décennie, comme l'a souligné le *New Yorker* dans un article de 2011 consacré à Bridgewater et intitulé : « Maître de la machine » :

« En 2007, Dalio a prédit que la phase d'expansion dans le secteur immobilier allait prendre fin abruptement. Plus tard cette année-là, il a averti l'administration Bush qu'un grand nombre des plus grandes banques du monde se trouvaient au seuil de l'insolvabilité. En 2008, une année désastreuse pour de nombreux concurrents de Bridgewater, le produit phare de la firme, le fonds Pure Alpha, a vu sa valeur augmenter de 9,5 % après déduction des frais. L'an dernier, ce même fonds a enregistré une hausse de 45 %, le plus haut rendement qu'ait jamais connu un fonds spéculatif. »

Le fait est qu'il y aura toujours des experts qui critiqueront *n'importe quelle* stratégie. Comme le dit si bien David Babbel : « Laissons-les critiquer et dormons sur nos deux oreilles. »

DE BONNES QUESTIONS

En ce qui concerne l'approche quatre saisons, les blogueurs posent une question récurrente : qu'arrive-t-il lorsque les taux d'intérêt augmentent ? Les obligations gouvernementales ne reculeront-elles pas et ne seront-elles pas responsables d'une perte étant donné qu'elles représentent un pourcentage élevé du portefeuille ?

C'est une question pertinente, et elle mérite davantage que la réponse lapidaire d'un gérant d'estrade. Tout d'abord, rappelez-vous que même si vous détenez un fort pourcentage d'obligations, vous ne misez pas uniquement sur celles-ci. Ce portefeuille répartit les risques sur un éventail de quatre saisons économiques.

Ray nous a démontré qu'il ne s'agit pas de planifier en fonction d'une saison précise ou de prétendre savoir quelle sera la prochaine saison. Rappelez-vous que ce sont les surprises qui prennent la majorité des gens au dépourvu.

De fait, nombreux sont ceux qui ont tenté de faire du prosélytisme et de prédire la prochaine saison en affirmant que les taux d'intérêt allaient monter rapidement. Après tout, ils n'ont jamais été aussi bas. Toutefois, Michael O'Higgins, l'auteur du célèbre ouvrage intitulé *Beating the Dow*, dit que les gens devront sans doute attendre un certain temps avant qu'il y ait une hausse significative des taux d'intérêt, car la Réserve fédérale est réputée pour geler les taux d'intérêt pendant de longues périodes afin de maintenir les coûts d'emprunt à un niveau très bas : « Le grand nombre d'investisseurs qui croient que les taux d'intérêt augmenteront inévitablement au cours de la prochaine année (2014) **ne devraient pas oublier que la Réserve fédérale a maintenu les taux d'intérêt sous les 3 % pendant 22 ans, soit entre 1934 et 1956.** »

Et la Réserve fédérale maintient les taux d'intérêt à un bas niveau depuis 2008, alors qui sait combien de temps cela durera ? Personne ne peut le dire avec certitude. Au début de 2014, lorsque tout le monde s'attendait à une hausse des taux d'intérêt, ils ont encore chuté et ont fait bondir le cours des obligations américaines. (Rappelez-vous que lorsque les taux d'intérêt baissent, le cours des obligations augmente.)

COMMENT LE PORTEFEUILLE QUATRE SAISONS SE COMPORTE-T-IL DANS UN CONTEXTE DE TAUX D'INTÉRÊT À LA HAUSSE ?

Un exercice révélateur consiste à se tourner vers l'histoire et à étudier la performance du portefeuille quatre saisons pendant une période où les taux d'intérêt se sont envolés telle une montgolfière. Après avoir systématiquement diminué pendant plusieurs décennies, les années 1970 ont été le théâtre d'une inflation galopante. **Malgré une montée en flèche des taux d'intérêt, le portefeuille quatre saisons n'a connu qu'une seule année négative pendant les années 1970 et a affiché un rendement annualisé de 9,68 % durant cette décennie.** Cela inclut les deux reculs successifs de 1973 et 1974, lorsque le S&P 500 a perdu 14,31 % et puis 25,90 %, pour une perte cumulative de 40,21 %.

Donc, ne laissons pas les soi-disant experts tenter de nous faire croire qu'ils savent quelle sera la prochaine saison. Toutefois, préparons-nous à toute éventualité et aux inévitables surprises.

SOYONS RÉALISTES

Un dernier avantage crucial du portefeuille quatre saisons porte sur un élément plus humain. De nombreux critiques diront que si vous êtes capable d'encaisser un risque plus élevé, vous pourriez peut-être battre cette approche. Et ils auraient raison. Mais le but de ce portefeuille quatre saisons est de réduire la volatilité et le risque tout en maximisant les gains !

Si vous êtes jeune et que votre horizon temporel de placement est long, ou si vous êtes prêt à accepter davantage de risques, vous pouvez tout de même tirer parti des fondements du portefeuille quatre saisons en faisant quelques petits ajustements dans votre ratio actions/obligations de manière à, avec un peu de chance, toucher un meilleur rendement. Mais n'oubliez pas qu'avec un plus grand nombre d'actions et moins d'obligations, le facteur volatilité/risque augmente, ce qui signifie que vous devrez miser davantage sur une saison en particulier (au cours de laquelle vous espérerez que le cours des actions augmentera). Autrefois, cette approche a plutôt bien fonctionné. Si vous consultez le site Web de Stronghold, vous verrez que, au fil du temps, un portefeuille contenant davantage d'actions aurait généré des rendements plus élevés, mais aussi de plus grandes pertes certaines années.

Mais voici ce qui est extrêmement intéressant. Lorsqu'on la compare à un portefeuille standard 60/40 (composé de 60 % d'actions du S&P 500 et de 40 % d'obligations de l'indice Barclays Aggregate Bond), **l'approche quatre saisons, avec une plus grande exposition au risque associé au même pourcentage d'actions, s'en serait très bien tirée – et vous auriez dû accepter près de 80 % plus de risques (écart-type) avec le portefeuille traditionnel 60/40 pour obtenir des résultats qui auraient été légèrement inférieurs à ceux de ce portefeuille quatre saisons.**

Mais soyons honnêtes avec nous-mêmes. Nous sommes beaucoup moins coriaces que nous ne le prétendons. Dalbar, le cabinet spécialisé en recherches, a révélé la vérité à propos de notre appétit pour le risque. **Au cours d'une période de 20 ans, du 31 décembre 1993 au 31 décembre 2013, le rendement annuel du S&P 500 a été de 9,2 %, mais le rendement moyen qu'a touché l'investisseur dans les fonds communs de placement a à peine dépassé 2,5 %, battant à peine l'inflation².** Pour mettre les choses en perspective, vous auriez touché un meilleur rendement en investissant dans des bons du Trésor à échéance de trois mois (ce qui est pratiquement des quasi-espèces) et vous auriez évité les reculs angoissants.

Pourquoi l'investisseur moyen laisse-t-il autant d'argent sur la table ?

Le président de Dalbar, Louis Harvey, dit que les investisseurs « déplacent leur argent au mauvais moment. Ils se laissent gagner par l'enthousiasme ou ils paniquent, et ils se nuisent ».

L'un des exemples les plus saisissants est une étude qui a été réalisée par Fidelity et qui portait sur la performance de son produit phare, le fonds commun de placement Magellan. **Le fonds était géré par Peter Lynch³, une légende dans le monde de l'investissement, qui a livré un extraordinaire rendement moyen de 29 % par année entre 1977 et 1990. Mais Fidelity estimait que l'investisseur moyen avait perdu de l'argent!!!** Comment est-ce possible ? Fidelity a démontré que lorsque le fonds était à la baisse, les gens encaissaient leur argent, effrayés à l'idée d'en perdre encore davantage.

2. Source : Richard Bernstein Advisors LLC, Bloomberg, MSCI, Standard & Poor's, Russell, HFRI, BofA Merrill Lynch, Dalbar, FHFA, FRB, FTSE. Rendement total en \$ US.

3. J'ai eu le privilège d'interviewer Peter Lynch et de l'interroger sur les principes qui étaient au cœur de ses stratégies d'investissement lorsqu'il était à l'apogée de sa carrière, lorsqu'il a prononcé une allocution dans le cadre de mon séminaire *Maîtrise de la richesse* au début des années 1990.

Et lorsque le fonds reprenait de la vigueur, ils revenaient en courant, tels des enfants prodiges.

Voici la réalité : la majorité des gens seraient incapables d'encaisser une autre année 2008 sans se défaire d'une partie ou de l'ensemble de leurs investissements. C'est dans la nature humaine. Donc, lorsque les gens parlent de meilleure performance, ils pensent surtout à un investisseur fictif; un investisseur qui a des nerfs d'acier et un tiroir plein de Tums. Exemple : récemment, je lisais *MarketWatch* et je suis tombé sur un article de Mark Hulbert. La publication financière de Mark scrute les résultats obtenus par les bulletins d'information qui disent aux investisseurs quoi faire pour négocier sur les marchés. Celui qui a donné les meilleurs conseils sur une période de 20 ans aurait obtenu un rendement 16,3 % par année ! Une performance exceptionnelle, c'est le moins qu'on puisse dire. Mais avec les hausses, viennent les inévitables baisses.

Comme l'explique Mark : « Cette performance de haut vol peut mettre l'estomac à l'envers, car le rendement réalisé pendant les fléchissements des trois derniers cycles du marché – depuis l'an 2000 – est parmi les pires que nous ayons connus. Dans le marché baissier de 2007 à 2009, par exemple, le portefeuille-modèle moyen a perdu près des deux tiers de sa valeur. » Deux tiers ! Cela équivaut à 66,7 % ! Pouvez-vous imaginer investir 100 000 \$ et constater ensuite que le solde de votre compte n'est plus que de 33 000 \$? Ou voir un million de dollars des économies de toute une vie être réduits à seulement 333 000 \$? Vous seriez-vous accroché à cet investissement et auriez-vous tenu bon ?

Lorsque Mark a demandé à l'éditeur de ce bulletin d'information si les investisseurs étaient en fait capables de s'accrocher pendant un tel tour de montagnes russes, il s'est contenté de répondre, dans un courriel, que cette approche ne convient pas à l'investisseur qui « liquide un portefeuille très diversifié dès qu'il se fait un peu de souci ».

Je qualifierais plutôt un recul de 66,7 % de bien plus qu'un « souci ». Il laisse entendre que nous, les simples mortels, sommes enclins à réagir de façon excessive. C'est comme si je bondissais hors de ma voiture dès que le témoin d'anomalie s'allume. **Rappelez-vous qu'une perte de 66 % nécessiterait que vous réalisiez ensuite des gains de 200 % pour revenir à votre point de départ – uniquement pour récupérer cette portion de votre bas de laine qu'il vous a peut-être fallu une vie entière à constituer !**

SI VOUS PERDEZ	GAINS REQUIS POUR REVENIR À VOTRE POINT DE DÉPART
5 %	5 %
10 %	11 %
15 %	18 %
20 %	25 %
25 %	33 %
30 %	43 %
35 %	54 %
40 %	67 %
45 %	82 %
50 %	100 %
75 %	300 %
90 %	900 %

Sans exception, les « grands maîtres » que j'ai interviewés dans le cadre de la rédaction de cet ouvrage ne peuvent supporter l'idée de perdre de l'argent. Ils comprennent que lorsqu'ils en perdent, ils doivent ensuite en gagner plus de façon significative pour revenir à leur point de départ, pour faire leurs frais.

La *réalité* est que, si nous sommes honnêtes avec nous-mêmes, nous prenons tous des décisions émotives à propos de nos investissements. Nous sommes tous des créatures émotives, et même les meilleurs négociateurs du monde combattent toujours une peur intérieure. Le portefeuille quatre saisons vous protège non seulement dans n'importe quel environnement, mais il vous protège également de vous-même!!! Il vous fournit une

«plate-forme émotionnelle» qui vous empêchera de prendre de mauvaises décisions. Si votre pire performance au cours des 75 dernières années n'avait été que de -3,83 %, quelle est la probabilité que vous vous soyez laissé gagner par la panique et que vous ayez tout vendu ? Et en 2008, alors que le monde s'écroulait et balayait l'avoir d'innombrables individus, mais que votre portefeuille quatre saisons n'enregistrait qu'une perte de 3,93 %, n'auriez-vous pas eu l'esprit tranquille ?

Vous avez maintenant la recette ! Vous connaissez le portefeuille quatre saisons du chef Ray Dalio. Et au lieu d'attendre d'avoir une valeur nette de 5 milliards de dollars, vous avez accès à ses conseils, pour aussi peu que les quelques dollars que vous avez investis en achetant ce livre ! Ray a simplifié le processus en retirant l'effet de levier de l'équation et en adoptant une approche plus passive (c'est-à-dire sans tenter de surpasser les prévisions du marché en étant le meilleur lorsqu'il s'agit de sélectionner des titres ou de prédire l'avenir). Vous avez le loisir de constituer vous-même ce portefeuille. Et si vous le faites, permettez-moi d'ajouter ici quelques mises en garde :

- Les fonds indiciels à faible coût ou les fonds négociés en bourse (FNB) que vous choisirez influenceront sur la performance de votre portefeuille. Il est primordial de trouver les représentations les plus efficaces et les plus rentables pour chaque pourcentage de cette classe d'actifs.
- Le portefeuille devra être continuellement supervisé et rééquilibré sur une base annuelle.
- Le portefeuille n'est *pas* toujours efficient sur le plan fiscal. Il est important d'utiliser vos comptes reconnus par le fisc (compte individuel d'épargne retraite, plan 401[k]) ou toutes autres structures similaires pour maximiser l'efficacité fiscale de votre portefeuille. Vous pouvez également utiliser une rente variable à faible coût telle que celles offertes par TIAA-CREF ou Vanguard. (Sachez que ce sont les deux seules que les experts estiment en valoir le coût.)

UN PORTEFEUILLE QUATRE SAISONS + UN RENDEMENT VIAGER

L'équipe de Stronghold (www.strongholdfinancial.com) a inscrit le portefeuille quatre saisons parmi les nombreuses options qu'elle offre à ses clients. Certains lecteurs voudront le constituer eux-mêmes, alors que d'autres

auront avantage à faire appel à l'expertise et à l'assistance d'un fiduciaire tel que Stronghold. Choisissez ce qui vous convient le mieux.

FAITES DES GESTES CONCRETS

La balle est maintenant dans votre camp. Si vous connaissez une meilleure stratégie qui a fait ses preuves pour minimiser les risques et maximiser le rendement, alors vous devriez peut-être créer votre propre société de fonds spéculatifs. Vous êtes maintenant outillé pour vous lancer dans la partie, ou si vous le préférez, vous pouvez demander à un fiduciaire de constituer pour vous ce portefeuille et de le superviser dans le cadre d'un plan exhaustif.

Si vous voulez créer votre propre plan en moins de cinq minutes, consultez immédiatement le site Web de Stronghold afin de voir comment votre approche actuelle se compare à un éventail de stratégies, incluant la stratégie quatre saisons dont il a été question ici.

METTEZ VOTRE COURTIER AU BANC D'ESSAI

L'analyse offerte à titre gracieux par Stronghold vous permettra de «regarder sous le capot» et de découvrir les frais *réels* que vous payez et le rendement effectif de vos investissements. Cette analyse vous révélera également les risques que vous prenez actuellement, ainsi que la véritable performance de votre portefeuille au cours des 15 dernières années, période pendant laquelle nous avons connu deux reculs de 50 % (2000-2002 et 2008-2009)!

Si vous décidez de passer à l'action, vous pouvez transférer vos comptes en ligne et amorcer le processus dès aujourd'hui. Sinon, vous aurez obtenu gratuitement toute l'information dont vous avez besoin.

QU'EN EST-IL DE MON PLAN 401(k) ?

L'approche quatre saisons peut être mise en œuvre à l'intérieur de votre plan 401(k) actuel, à condition que les fonds qu'il offre puissent représenter les investissements recommandés. Vous pouvez agir seul ou avec l'aide d'un conseiller. Si vous choisissez de faire appel à Stronghold, la firme reliera automatiquement votre compte 401(k) à votre plan global et veillera à ce que le portefeuille 401(k) soit correctement structuré. **America Best 401k** peut également vous offrir la stratégie quatre saisons.

LE REVENU EST L'ISSUE

Ouah ! C'est merveilleux, nous avons couvert beaucoup de matière dans ces deux derniers chapitres. Mais je crois que vous comprenez maintenant pourquoi. Ce que vous avez entre les mains est un plan d'investissement qui a fait ses preuves en matière de rendement et qui n'a pas son pareil ! Vous pouvez le mettre en place en quelques minutes, et vous n'aurez plus jamais à vous soucier des soubresauts du marché. Bien entendu, personne ne sait ce que nous réserve l'avenir, mais l'histoire nous dit que ce portefeuille vous mettra en bonne posture et vous protégera dans n'importe quel environnement.

Revenons maintenant à la métaphore de notre « Everest personnel ». En utilisant la stratégie quatre saisons, vous mettez toutes les chances de votre côté pour faire en sorte que votre progression vers le sommet soit facile et régulière. Bien sûr, il y aura des surprises, mais vous serez équipé pour réussir à long terme. Mais n'oubliez pas qu'une fois que la valeur de vos investissements aura atteint la masse critique et que vous serez financièrement libre, vous devrez transformer votre bas de laine (ces investissements) en un flux de revenu garanti – un revenu viager. Un chèque de paie que vous toucherez jusqu'à la fin de vos jours sans avoir à travailler. C'est là toute l'essence de la liberté financière. Tournez la page et découvrez pourquoi « un portefeuille quatre saisons + un revenu viager = la véritable liberté financière ». Voyons maintenant comment créer un revenu viager !

COMMENT FAIT-IL ?

Comment Ray Dalio fait-il pour constamment générer des rendements aussi extraordinaires ? Il a appris que cette économie géante est une grosse machine, et que tout y est lié d'une certaine manière. Parfois c'est évident, et souvent ça ne l'est pas. Il sait qu'il existe dans cette machine des modèles prévisibles dont il peut tirer parti. De fait, la somme de ses découvertes est résumée dans une brillante vidéo de 30 minutes qui, à mon avis, devrait être visionnée par tous les Américains ! Ray a pris la décision de réaliser cette vidéo pour avoir un impact sur la société et aider à démystifier l'économie qui fait tourner notre monde. Prenez le temps de la regarder et vous ne pourrez que vous en féliciter : www.economicprinciples.org.

COMMENT A-T-IL CALCULÉ CES RENDEMENTS ?

De manière à assurer l'exactitude et la crédibilité des résultats générés par le portefeuille quatre saisons, une équipe d'analystes l'a testé en utilisant les données historiques de fonds indiciels à faible coût et largement diversifiés. Quelle importance cela revêt-il pour vous ? En utilisant des données réelles contrairement à des données théoriques d'un indice fictif, tous les rendements indiqués dans ce chapitre tiennent compte des frais annuels et de toute erreur de suivi dans les fonds sous-jacents. On peut ainsi estimer de façon réaliste le rendement du portefeuille quatre saisons au fil du temps (et non de façon hypothétique, comme c'est parfois le cas lors de telles analyses). Ceci garantit que les investissements et les chiffres utilisés pour tester ce portefeuille sont accessibles à tout le monde et ne sont pas uniquement réservés à l'usage des institutions multimilliardaires de Wall Street. Lorsqu'il a été impossible de se baser sur des données réelles parce qu'un fonds n'existait pas à une certaine époque, les analystes ont utilisé des données d'un indice largement diversifié pour chaque classe d'actifs et ils ont ajusté les rendements en fonction des frais associés à ces fonds.

Veuillez noter qu'ils ont tenu compte dans leurs calculs d'un rééquilibrage annuel du portefeuille et qu'ils ont supposé que les investissements étaient détenus dans un compte défiscalisé sans frais de transaction. Finalement, j'aimerais remercier Cliff Schoeman, Simon Roy et toute l'équipe de Jemstep pour l'analyse approfondie qu'ils ont effectuée, ainsi que pour leur collaboration avec Ajay Gupta de Stronghold Wealth Management. (La performance antérieure ne garantit pas le rendement futur.)

CHAPITRE 5.3

LA LIBERTÉ: ÉLABOREZ UN PLAN QUI VOUS ASSURERA UN REVENU VIAGER

«Le revenu viager : le secret d'une retraite heureuse.»

— *TIME*, 30 juillet 2012

«J'ai assez d'argent pour connaître une retraite confortable jusqu'à la fin de mes jours. Le problème, c'est que je dois mourir la semaine prochaine.»

— ANONYME

En 1953, Edmund Hillary a dirigé la première expédition qui a réussi à gravir l'Everest, un exploit que tout le monde croyait impossible. La reine d'Angleterre l'a aussitôt anobli. Cette extraordinaire randonnée a donc fait de lui «Sir» Edmund Hillary.

Malgré cet accomplissement, de nombreuses personnes croient que Sir Edmund Hillary n'est peut-être pas le premier alpiniste à avoir atteint le sommet du mont Everest. En fait, on pense aujourd'hui que ce serait plutôt George Mallory, et cela près de 30 ans avant Hillary!

Donc, si George Mallory a atteint le sommet de l'Everest en 1924, pourquoi Edmund Hillary s'en est-il vu attribuer tout le mérite – en plus d'être anobli par la reine?

Parce qu'Edmund Hillary ne s'est pas seulement rendu au sommet, mais il en est *revenu*. George Mallory n'a pas eu cette chance. Comme la grande majorité des alpinistes qui ont trouvé la mort sur l'Everest, la descente lui été fatale.

POURQUOI INVESTIR, EXACTEMENT ?

Je demande souvent aux gens : «Pour quelle raison investissez-vous ?»

Les réponses sont très variées :

«Le rendement.»

« La croissance. »

« Les actifs. »

« La liberté. »

« Le plaisir. »

J'entends rarement la réponse qui importe le plus : *Un revenu !*

Nous avons tous besoin d'un revenu sur lequel nous pouvons compter. D'un flux de trésorerie constant qui apparaît chaque mois dans notre compte, avec la précision d'une horloge. **Pouvez-vous imaginer ne plus jamais avoir à vous inquiéter de la façon dont vous paierez vos factures ou à vous demander si vous vous retrouverez à court d'argent ?** Ou avoir la joie et la liberté de voyager à votre guise partout dans le monde ? Ne plus avoir à ouvrir vos relevés mensuels en priant pour que le marché soit demeuré stable ? Ou jouir de la tranquillité d'esprit qui vous permettra de faire des dons généreux à votre Église ou à votre organisme de bienfaisance préféré, sans vous inquiéter que la source ne se tarisse ? Intuitivement, nous savons tous ceci : *le revenu est synonyme de liberté !*

Criez-le du haut des collines, comme Mel Gibson dans le film *Braveheart* (*Cœur vaillant*) : « L'argent, c'est la liberté !!! »

Et un manque de revenu est synonyme de stress. Un manque de revenu équivaut à une lutte constante. Un manque de revenu n'est pas une issue acceptable pour vous et votre famille. Proclamez-le haut et fort !

Jeffrey Brown, spécialiste de la retraite et conseiller à la Maison-Blanche, le résume bien dans un récent article paru dans le magazine *Forbes* : « C'est avant tout votre revenu qui vous apportera la sécurité pendant la retraite. »

Les gens fortunés savent que la valeur de leurs actifs (actions, obligations, or, etc.) fluctuera toujours. Mais on ne peut pas « dépenser » des actifs. On ne peut que dépenser de l'argent. En 2008, beaucoup de gens ont vu la valeur de leurs actifs (plus particulièrement leurs biens immobiliers) dégringoler et devenir invendables. Ils étaient « riches » en actifs, mais « pauvres » en liquidités. Cette équation mène souvent à la faillite. **N'oubliez jamais que le revenu est l'issue.**

À la fin de cette section, vous aurez la certitude et les outils dont vous avez besoin pour vous assurer un revenu garanti. C'est ce que j'appelle une « assurance revenu ». **C'est la garantie de toucher un chèque de paie**

jusqu'à la fin de vos jours, sans avoir à travailler – d'être absolument certain de ne *jamais* manquer d'argent. Et devinez quoi: c'est vous qui décidez du moment où ces chèques commenceront à vous parvenir.

Il y a plus d'une façon de résoudre un problème, et nous examinerons donc quelques méthodes différentes pour trouver une assurance protection du revenu qui vous convient.

L'une des structures les plus excitantes pour s'assurer un revenu viager est également assortie de grands avantages. **C'est le *seul* véhicule financier sur la planète qui peut vous offrir ce qui suit:**

- Une garantie à 100 % de vos dépôts¹. (Vous ne pouvez pas perdre votre argent, et vous en gardez entièrement le contrôle.)
- Les avantages sans les inconvénients: la croissance de la valeur de votre compte sera liée au marché. Donc, dans un marché haussier, vous participerez aux gains. Mais si le marché fléchit, vous ne perdrez *pas* un sou.
- Un report d'imposition sur la croissance de vos avoirs. (Vous rappelez-vous l'exemple du dollar qui double? L'efficacité fiscale est ce qui a fait la différence entre 28 466 \$ et plus d'un million de dollars!)
- Un flux de revenu garanti pour la vie sur lequel *vous* exercez un contrôle et dont vous décidez du début des prestations.
- Remarque: les paiements de revenu peuvent être *exonérés d'impôts* s'ils sont correctement structurés.
- Aucuns frais de gestion annuels.

Vous profiterez de tous ces avantages en utilisant une version moderne d'un outil financier vieux de 2000 ans! Comment est-ce possible? Je suis certain que cela vous semble trop beau pour être vrai, mais croyez-moi: ce

1. Les associations pour la protection des titulaires de police d'assurance protègent ces derniers et leurs bénéficiaires au cas où la compagnie émettrice deviendrait insolvable et ne pourrait plus respecter ses engagements. **Tous les États, le district de Columbia et Porto Rico ont de telles associations.** Les compagnies d'assurance sont tenues par la loi d'être membres de ces associations dans l'État où elles ont la permission d'exercer. Chaque État fixe le montant de la couverture maximale à laquelle le détenteur a droit et, dans la majorité des États, elle varie entre 300 000 \$ et 500 000 \$ par personne. – L'équivalent canadien est Assuris si vous souhaitez vous y référer. C'est un OSBL de compétence fédérale.

n'est pas le cas ! J'utilise cette stratégie, et je suis heureux de vous la faire connaître.

Comme nous l'avons souligné tout au long de cet ouvrage, la vision que vous avez de votre avenir financier ressemble beaucoup à l'ascension du mont Everest. Vous travaillerez pendant des décennies pour accumuler une masse critique (ascension jusqu'au sommet), mais ce n'est là que la moitié de l'histoire. **Atteindre la masse critique sans avoir un plan et une stratégie qui la transformeront en revenu viager, c'est subir le même sort que George Mallory – soit mourir sur l'autre versant de la montagne.**

UNE NOUVELLE ÈRE

Sans aucun doute possible, nous sommes en terrain inconnu. Au cours des 30 dernières années, le concept de la retraite a radicalement changé. Hé ! Même aussi récemment qu'à la fin des années 1980, plus de 62 % des travailleurs bénéficiaient d'un régime de retraite. Vous rappelez-vous cette coutume ? À son dernier jour de travail, l'employé recevait une montre en or et le premier chèque d'un revenu garanti pour la vie. De nos jours, à moins de travailler pour le gouvernement, une pension est une relique ; un dinosaure financier. Et maintenant, pour le meilleur ou pour le pire, vous êtes le capitaine de votre propre navire. C'est vous qui êtes l'ultime responsable de la protection de votre avoir jusqu'à la fin de vos jours. C'est un lourd fardeau. Tenez compte de la volatilité du marché, des frais excessifs, de l'inflation et des « surprises » médicales, et vous commencerez rapidement à comprendre pourquoi tant d'individus font face à une crise majeure en matière de retraite. Selon toute probabilité, un grand nombre de gens, incluant vos voisins et vos collègues, épuiseront leurs économies de leur vivant, car nous vivons tous plus longtemps que jamais auparavant.

EST-CE QUE 80 EST LE NOUVEAU 50 ?

Il n'y a que quelques générations que le concept d'une retraite longue et productive est apparu. Comme nous l'avons vu plus tôt, lorsque le président Franklin Roosevelt a créé la Sécurité sociale en 1935, l'espérance de vie moyenne n'était que de 62 ans. Les prestations n'étaient versées qu'à partir de l'âge de 65 ans et ce n'est donc qu'un petit pourcentage de la population qui en bénéficiait.

À cette époque, le système de sécurité sociale était financièrement sensé, car il y avait 40 travailleurs (cotisants) pour chaque retraité qui touchait des prestations. Cela signifie que 40 individus tiraient le chariot dans lequel se trouvait un seul passager. En 2010, le ratio avait chuté à seulement 2,9 cotisants par retraité. Les chiffres parlent d'eux-mêmes, mais depuis quand cela a-t-il arrêté Washington ?

Aujourd'hui, l'espérance de vie moyenne est de 79 ans chez l'homme, et de 81 ans chez la femme. (L'espérance de vie d'une femme est de 83 ans selon les données les plus récentes de Statistique Canada, NDÉ.) **Chez les couples mariés, au moins l'un des conjoints a 25 % de chances d'atteindre l'âge de 97 ans.**

MAIS ATTENDEZ, IL Y A PLUS !

Vous pourriez vivre *beaucoup plus* longtemps que ces moyennes estimées. Songez aux progrès technologiques que nous avons accomplis au cours des 30 dernières années. Nous sommes passés des disques souples à la nanotechnologie. De nos jours, les scientifiques utilisent des techniques d'impression 3D pour générer de nouveaux organes. Les chercheurs peuvent utiliser des cellules humaines recueillies par un simple frottis pour ensuite «imprimer» une nouvelle oreille, vessie ou trachée² ! La science-fiction est devenue la réalité. Plus loin dans cet ouvrage, vous ferez la connaissance de mon ami Ray Kurzweil, le Thomas Edison de notre époque et actuellement directeur de l'ingénierie chez Google. Lorsque je lui ai demandé quel impact auraient les progrès dans le domaine des sciences de la vie sur l'espérance de vie, il a dit :

« Dans les années 2020, les êtres humains pourront modifier leurs gènes ; on ne pourra pas uniquement fabriquer des “bébés sur mesure”, mais des baby-boumeurs sur mesure grâce à un processus de rajeunissement de tous ses tissus et organes par lequel des cellules de la peau seront transformées en versions plus jeunes de n'importe quel autre type de cellule. Les gens pourront ainsi “reprogrammer” leur propre biochimie afin d'éviter la maladie et de ralentir le processus de vieillissement, augmentant ainsi de façon radicale leur espérance de vie. »

2. Le Dr Anthony Atala, directeur du Wake Forest Institute for Regenerative Medicine, crée et implante de tels organes depuis plus d'une décennie.

Ce sont là des propos excitants pour nous, baby-boumeurs!!! Adieu les rides! Nous boirons tous bientôt à la proverbiale fontaine de Jouvence.

Mais les conséquences sur notre retraite sont claires. Notre argent devra durer encore plus longtemps que nous ne le croyons. Pouvez-vous imaginer que Ray ait raison et que nous, les baby-boumeurs, vivions jusqu'à l'âge de 100 ou 120 ans? Et imaginez la technologie qui modifiera l'espérance de vie des enfants du millénaire. Et si vous viviez vraiment jusqu'à l'âge de 110 ou 115 ans? Rien alors ne sera plus important qu'un revenu viager. Un chèque de paie garanti jusqu'à la fin de vos jours sera votre meilleur actif.

« Quand j'étais jeune, je croyais que, dans la vie, l'argent était ce qu'il y a de plus important. Maintenant que je suis vieux, je le sais. »

— OSCAR WILDE

LA RÈGLE DU 4 % N'EST PLUS

Au début des années 1990, un planificateur financier californien a proposé ce qu'il appelait la « **règle du 4 %** ». Essentiellement, si un individu souhaitait ne jamais manquer d'argent et détenait un « portefeuille équilibré » composé de 60 % d'actions et de 40 % d'obligations, il pouvait se permettre d'en retirer 4 % par année. Et ensuite d'augmenter ces retraits annuels en tenant compte de l'inflation.

« Eh bien, cela n'a duré qu'un temps », peut-on lire en 2013 dans un article du *Wall Street Journal* intitulé « Dites adieu à la règle du 4 % ». Pourquoi cette mort subite? Parce qu'à l'apparition de cette règle, les obligations gouvernementales rapportaient plus de 4 % et les actions surfaient sur la vague des marchés haussiers! Si vous aviez pris votre retraite en 2000 et aviez suivi la règle traditionnelle du 4 %, vous auriez perdu 33 % de votre argent une fois en 2010 et, selon le T. Rowe Price Group, vous n'auriez plus maintenant que 29 % de chances d'avoir assez d'argent jusqu'à la fin de vos jours. Ou, formulé de façon plus directe, vous auriez 71 % de chances de ne pas survivre à vos économies. La pauvreté et la vieillesse ne sont pas ce que la majorité d'entre nous veut vivre en même temps.

Nous vivons à une époque où les taux d'intérêt sont comprimés à l'échelle mondiale, ce qui en fait équivaut à une guerre contre les épargnants. Et certainement à une guerre contre les aînés. Comment quelqu'un peut-il espérer prendre tranquillement sa retraite lorsque les taux d'intérêt frôlent

0 % ? Les gens doivent donc s'aventurer dans des territoires dangereux s'ils veulent faire fructifier leur argent. Comme le gnou assoiffé qui doit s'aventurer sur la rive d'un cours d'eau infecté de crocodiles. Le danger est là, et ceux qui ont besoin d'un rendement positif pour vivre et payer leurs factures deviennent incroyablement vulnérables.

LA DESTRUCTION DE LA MASSE CRITIQUE

Peu importe ce que les gens vous diront, ou vous vendront, il n'y a pas un seul gestionnaire de portefeuille, courtier ou conseiller financier qui peut exercer un contrôle sur le principal facteur qui déterminera si votre argent vous survivra. C'est le secret bien gardé du monde financier, et peu de professionnels le connaissent. Et parmi ceux qui sont au courant, très peu osent même en parler. À la manière directe qui est la mienne, je suis allé droit au cœur du sujet lorsque je me suis assis avec le légendaire Jack Bogle.

Vous rappelez-vous Jack Bogle ? Il est le fondateur de Vanguard, la plus grande société de fonds communs de placement du monde, et quand il s'exprime, il n'y va jamais par quatre chemins. Nous avons discuté pendant des heures dans son bureau en Pennsylvanie et j'ai mis sur la table le sujet de ce secret bien gardé. Bogle n'a certainement pas édulcoré son opinion ou ses pensées : « Il y a des choses que je n'aime pas dire, mais tout cela a un petit air de loterie : la date de notre naissance, la date de notre retraite, la date à laquelle nos enfants entrent à l'université. Nous n'avons aucun contrôle. »

Mais de quelle loterie parle-t-il ?

Du hasard à l'état pur : comment le marché se comportera-t-il lorsque vous prendrez votre retraite ? **Si un individu a pris sa retraite au milieu des années 1990, on peut dire qu'il est un « sacré veinard ».** S'il a pris sa retraite au milieu des années 2000, on peut dire qu'il n'a « pas eu de veine ». M. Bogle lui-même a dit, dans une entrevue accordée à CNBC au début de 2013, qu'au cours de la prochaine décennie, nous devons nous préparer à deux déclinés économiques qui pourront provoquer un fléchissement du marché allant jusqu'à 50 %. Nom de Dieu ! Mais peut-être ne devrions pas être étonnés par ses prédictions. **Pendant les années 2000, nous avons déjà connu deux épisodes semblables.** Et n'oublions pas que si vous perdez 50 % de votre avoir, vous devrez ensuite toucher un rendement de 100 % uniquement pour faire vos frais.

Le risque auquel nous faisons tous face, ce secret bien gardé, est le concept dévastateur de la *séquence des rendements*. Cela semble compliqué, mais ça ne l'est pas. Fondamentalement, **les premières années de votre retraite en détermineront les dernières**. Si vous essayez des pertes pendant les premières années de votre retraite, ce qui tient uniquement au hasard, vos chances de vous rendre jusqu'au bout sont en chute libre.

Il est possible de bien faire les choses : trouvez un fiduciaire, réduisez vos frais, investissez de façon fiscalement efficiente, et constituez-vous un Fonds pour la liberté.

Mais lorsqu'il sera temps de descendre sur l'autre versant de la montagne, lorsqu'il sera temps pour vous de puiser dans le revenu généré par votre portefeuille, il peut suffire d'une mauvaise année au tout début pour que s'amorce la dégringolade. Quelques mauvaises années et vous devrez retourner au travail et vendre votre résidence secondaire. Vous trouvez que j'exagère ? Jetons un coup d'œil sur un exemple hypothétique de cette séquence des rendements au fil du temps.

JOHN A MORDU LE CHIEN

John a mordu le chien. Le chien a mordu John. Cinq mots identiques, mais lorsqu'ils sont placés dans une séquence différente, ils ont un sens entièrement différent. Surtout pour John !

John a maintenant 65 ans et il a accumulé 500 000 \$ (beaucoup plus que l'Américain moyen). Il est prêt à prendre sa retraite. Et comme la majorité des Américains qui arrivent à ce stade de leur vie, John détient un portefeuille « équilibré » (60 % d'actions, 40 % d'obligations), ce qui, comme nous l'a appris Ray Dalio, n'est absolument pas équilibré ! Étant donné que les taux d'intérêt sont si bas, la règle du 4 % ne suffira pas. John estime qu'il lui faudra retirer chaque année 5 %, ou 25 000 \$, de son bas de laine/Fonds pour la liberté pour maintenir un niveau de vie minimal. En y ajoutant ses prestations de Sécurité sociale, tout « devrait » bien aller. Il devra également augmenter ses retraits chaque année (de 3 %) uniquement pour s'ajuster à l'inflation et conserver son pouvoir d'achat.

Mais le hasard a voulu que John essuie quelques pertes dès le début. En fait, sa retraite dorée anticipée a commencé par trois mauvaises années. Donc, cela n'a pas été un départ très reluisant.

JOHN			
Âge	Gains ou pertes hypothétiques du marché boursier	Retraits au début de l'année	Bas de laine au début de l'année
64			500 000 \$
65	-10,14%	25 000 \$	500 000 \$
66	13,11%	25 750 \$	426 839 \$
67	-25,37%	26 523 \$	348 766 \$
68	14,62%	27 318 \$	246 956 \$
69	2,03%	28 318 \$	251 750 \$
70	12,40%	28 982 \$	228 146 \$
71	27,25%	29 851 \$	223 862 \$
72	-6,56%	30 747 \$	246 879 \$
73	26,31%	31 669 \$	201 956 \$
74	4,46%	32 619 \$	215 084 \$
75	7,06%	33 598 \$	190 084 \$
76	-1,54%	34 606 \$	168 090 \$
77	34,11%	35 644 \$	131 429 \$
78	20,26%	36 713 \$	128 458 \$
79	31,01%	37 815 \$	110 335 \$
80	26,67%	38 949 \$	95 008 \$
81	19,53%	40 118 \$	71 009 \$
82	26,38%	36 923 \$	36 923 \$
83	-38,49%	0 \$	0 \$
84	3,00%		
85	13,62%		
86	3,53%		
87	26,38%		
88	23,45%		
89	12,78%		
Rendement moyen 8,03 %		Total des retraits 580 963 \$	

Rendement moyen
8,03 %

Total des retraits
580 963 \$

En seulement quatre ans, le bas de laine de John a rétréci de moitié. Et retirer de l'argent lorsque le marché est à la baisse empire les choses, car lorsque le marché se redresse, le compte contient moins d'argent à faire fructifier. Mais la vie continue, et il faut payer les factures.

À partir de l'âge de 70 ans, John connaît quelques solides années positives, mais les dommages sont faits. La voie de la reprise est beaucoup trop abrupte. À l'approche de ses 80 ans, il comprend que la catastrophe est inévitable et qu'il manquera d'argent. À l'âge de 83 ans, il n'a plus rien. En fin de compte, il n'a pu retirer que 580 963 \$ de son compte d'épargne-retraite original qui en contenait 500 000 \$. Autrement dit, **même s'il a continué à investir**

pendant 18 ans après avoir pris sa retraite, cela ne lui a rapporté que 80 000 \$.

Mais voici ce qui est aberrant : pendant que John descendait de la montagne, le marché a connu une croissance annuelle moyenne de 8 %. Et ceci est sans conteste un rendement passablement élevé !

Voici où se situe le problème : le marché n'offre pas le rendement annuel *moyen* qu'il affiche, mais le rendement fictif qui a contribué à calculer la moyenne. (Vous rappelez-vous mon exposé sur ce qui distingue le rendement fictif et le rendement moyen – au chapitre 2.3, *Notre rendement ? « Tel affichage, tel résultat » ?*) Et « espérer » ne pas essuyer de pertes pendant ces années où vous ne pouvez pas vous le permettre n'est *pas* une bonne stratégie pour assurer votre avenir financier.

ON INVERSE LA SÉQUENCE

Susan a également 65 ans et elle aussi a accumulé 500 000 \$. Et comme John, elle retirera chaque année 5 %, ou 25 000 \$, de son bas de laine. Et ensuite, elle augmentera légèrement ses retraits pour s'ajuster à l'inflation. Et pour bien illustrer le concept, nous avons utilisé les mêmes taux de rendement, mais **en inversant la séquence**. Nous avons inversé l'ordre des gains et des pertes de manière que la première année devienne la dernière, et vice versa.

Cette simple inversion de la séquence des rendements modifie du tout au tout la retraite de Susan. De fait, à l'âge de 89 ans, elle aura retiré plus de 900 000 \$ en paiements de revenu et il lui restera encore 1 677 975 \$ dans son compte ! Susan n'a jamais eu à se faire du souci.

Deux individus, même épargne-retraite, même stratégie de retraits : l'un se retrouve sans ressources et l'autre connaît l'absolue liberté financière.

SUSAN

Âge	Gains ou pertes hypothétiques du marché boursier	Retraits au début de l'année	Bas de laine au début de l'année
64			500 000 \$
65	12,78 %	25 000 \$	500 000 \$
66	23,45 %	25 750 \$	535 716 \$
67	26,38 %	26 523 \$	629 575 \$
68	3,53 %	27 318 \$	762 140 \$
69	13,62 %	28 318 \$	760 755 \$
70	3,00 %	28 982 \$	832 396 \$
71	-38,49 %	29 851 \$	827 524 \$
72	-26,38 %	30 747 \$	490 684 \$
73	19,53 %	31 669 \$	581 270 \$
74	26,67 %	32 619 \$	656 916 \$
75	31,01 %	33 598 \$	790 788 \$
76	20,26 %	34 606 \$	991 981 \$
77	34,11 %	35 644 \$	1 151 375 \$
78	-1,54 %	36 713 \$	1 496 314 \$
79	7,06 %	37 815 \$	1 437 133 \$
80	4,46 %	38 949 \$	1 498 042 \$
81	26,31 %	40 118 \$	1 524 231 \$
82	-6,56 %	41 321 \$	1 874 535 \$
83	27,25 %	42 561 \$	1 712 970 \$
84	12,40 %	43 838 \$	2 125 604 \$
85	2,03 %	45 153 \$	2 339 923 \$
86	14,62 %	46 507 \$	2 341 297 \$
87	-23,07 %	47 903 \$	2 630 297 \$
88	1,04 %	49 340 \$	1 978 993 \$
89	-22,11 %	50 820 \$	1 677 975 \$
Rendement moyen 8,03 %		Total des retraits 911 482 \$	Rendement moyen 8,03 % Total des retraits 911 482 \$

Et voici ce qui est encore plus ahurissant: **tous deux ont touché le même rendement moyen (8,03 % annuellement) sur une période de 25 ans!**

Comment est-ce possible? C'est parce que la «moyenne» est le rendement total divisé par le nombre d'années.

Personne ne peut prédire l'avenir. Personne ne sait quand le marché sera à la hausse et quand le marché sera à la baisse.

Maintenant, imaginez si John et Susan avaient tous deux bénéficié d'une assurance protection du revenu. John aurait évité un ulcère, sachant que si son compte de retraite fondait comme neige au soleil, il aurait un revenu garanti à l'autre bout de l'arc-en-ciel. Susan aurait tout simplement eu

d'avantage d'argent à dépenser à sa guise. Pour des vacances, pour gâter ses petits-enfants ou pour faire preuve d'une plus grande générosité envers son organisme de bienfaisance préféré. La valeur de l'assurance revenu ne peut être exagérée ! Et lorsqu'elle est jumelée à un portefeuille quatre saisons, la combinaison est gagnante.

SIX DEGRÉS DE SÉPARATION

Vous vous rappelez sans doute David Babbel, ce professeur de la Wharton School. Il est non seulement l'un des hommes les plus instruits que j'ai rencontrés, mais il a également une âme bonne et généreuse, ainsi qu'une foi inébranlable. Et il préfère qu'on l'appelle David plutôt que « professeur ».

Voici un bref rappel du parcours de David. Il a six diplômes ! Un diplôme en économie, une MBA en finance internationale, un doctorat en finance, un doctorat avec mineure en économie alimentaire et économie des ressources, un doctorat avec certificat en agriculture tropicale et un doctorat avec certificat en études latino-américaines. Il a enseigné l'investissement à Berkeley et à la Wharton School pendant plus de 30 ans. Il a été directeur des régimes de retraite et de l'assurance chez Goldman Sachs. Il a travaillé pour la Banque mondiale et a été consultant auprès du Trésor américain, de la Réserve fédérale et du département du Travail. Dire qu'il connaît son affaire, c'est dire que Michael Jordan sait jouer au basket-ball.

David est également l'auteur d'un rapport polarisant dans lequel il dévoile son propre régime de retraite. Il voulait une stratégie qui lui apporterait la tranquillité d'esprit et un revenu viager. Il s'est rappelé que *le revenu est l'issue*. Et il a également judicieusement tenu compte d'autres facteurs ; par exemple, il ne souhaitait pas prendre des décisions d'investissement complexes à un âge avancé. Il a examiné toutes les options qui s'offraient à lui et a fait appel à ses vastes connaissances du risque et des marchés. Il a même consulté ses amis et anciens collègues de Wall Street afin de comparer sa stratégie avec la leur. Finalement, David a décidé que les *rentes* étaient le meilleur endroit où placer son épargne-retraite durement gagnée !

Ouah ! Attendez une seconde.

Comment David Babbel a-t-il pu privilégier ce que ses copains de Wall Street qualifient de « stratégie suicide » ? C'est l'expression qu'ont inventée des courtiers lorsqu'un de leurs clients a retiré tout son argent du marché boursier pour le confier à une compagnie d'assurance séculaire afin de se

constituer une rente viagère. Les courtiers y ont vu une décision irréversible qui ne leur permettait plus de tirer un rendement de ses investissements. C'était la fin de *leurs* profits.

Pendant que j'y pense, **quand est-ce que votre courtier vous a parlé de la planification d'un revenu viager ?** Ce n'est probablement jamais arrivé. En général, Wall Street n'a aucun intérêt à promouvoir des concepts où il est question de retrait. À leurs yeux, le terme *retrait* incarne le mal. Voici ce qui est ironique : vous représentez un revenu viager pour le courtier tant et aussi longtemps que vous ne le quittez pas.

« Les Américains devraient convertir au moins la moitié
de leur épargne-retraite en rente. »

— DÉPARTEMENT DU TRÉSOR AMÉRICAIN

Jeffrey Brown s'y connaît en planification de revenu viager. Il est consultant auprès du Trésor américain et de la Banque mondiale, et la Chine a fait appel à lui pour l'aider à évaluer son futur programme de Sécurité sociale. Il a également été l'un des sept individus nommés par le président des États-Unis pour siéger au Conseil consultatif sur la Sécurité sociale.

Jeff a passé la majeure partie de sa vie professionnelle à étudier comment offrir un revenu viager aux gens. **À quelle conclusion est-il arrivé ? Les rentes constituent l'un des plus importants instruments de placement qui existent.**

Jeff et moi avons eu une discussion fascinante qui a duré trois heures et pendant laquelle nous avons parlé de la planification du revenu viager et du fait qu'il trouve déconcertant que ce sujet ne soit pas abordé lors de la majorité des conversations portant sur la planification financière. Comment est-il possible que l'assurance revenu soit à peine mentionnée dans les bureaux de la plupart des planificateurs financiers, et qu'elle ne soit pas offerte à titre d'option dans les plans 401(k), le principal instrument de placement qu'utilisent les Américains ? (Comme nous l'avons précisé auparavant, le régime enregistré d'épargne-retraite est l'équivalent canadien. Note de l'éditeur.)

Je lui ai demandé : « Comment les gens peuvent-il se protéger de manière à jouir d'un revenu viager alors que nous vivons plus longtemps que jamais auparavant ? Ils prennent leur retraite à l'âge de 65 ans et ils auront besoin d'un revenu pendant encore 20 ou 30 ans, mais leur plan financier n'est pas conçu à cet effet. Quelle est la solution ?

— La bonne nouvelle, Tony, c'est que nous savons comment régler ce problème, a-t-il répondu. Il suffit d'amener les gens à penser autrement au financement de leur retraite. Il existe des produits dans le "royaume économique" que nous appelons des rentes. Fondamentalement, il suffit de s'adresser à une compagnie d'assurance et de dire : "Vous savez quoi ? Je vais placer tout mon argent chez vous, vous allez le gérer, le faire fructifier et vous me verserez un revenu mensuel jusqu'à la fin de mes jours." **C'est facile à comprendre : c'est exactement ce que fait la Sécurité sociale. Vous y avez contribué pendant toutes les années où vous avez travaillé, et lorsque vous prenez votre retraite, elle vous verse des prestations mensuelles pendant le reste de votre vie.** Mais il n'est pas nécessaire que vous vous limitiez à ces prestations ; vous pouvez augmenter votre revenu de retraite en appliquant personnellement le même principe. »

Jeff et son équipe ont réalisé une étude dans laquelle ils ont examiné comment les rentes étaient décrites, ou « formulées », et comment cette formulation pouvait modifier complètement la perception que les gens avaient de leur besoin ou de leur désir de posséder une rente.

Tout d'abord, ils ont expliqué aux participants le mode opératoire des courtiers : un compte d'« épargne » ou d'investissement offrant des taux de rendement relativement bas. Sans surprise, seulement 20 % d'entre eux ont trouvé cette approche attrayante. Cela vous dit quelque chose ? Pouvez-vous entendre votre courtier vous dire : « Les rentes sont un mauvais investissement ! »

Mais lorsqu'ils ont modifié seulement quelques mots et décrit les avantages réels d'une rente, le vent a tourné. En décrivant la rente comme un outil qui garantit un revenu viager, plus de 70 % des participants ont trouvé le concept très attrayant ! Qui ne veut pas d'une assurance revenu qui s'enclenche lorsque toutes nos économies sont épuisées ? Peut-être votre train de vie vous a-t-il coûté plus cher que prévu ? Peut-être avez-vous dû défrayer des frais médicaux imprévus ? Ou peut-être que le marché n'a pas coopéré avec la séquence des rendements ? Quel bonheur que de savoir qu'un simple coup de fil peut garantir vos futurs paiements de revenu !

Et aujourd'hui, une industrie financière révolutionnaire a créé une toute nouvelle série de rentes. Un grand nombre d'entre elles offrent un rendement qui imite la performance du marché boursier, mais sans risques de pertes. Les rentes ne sont plus réservées à votre grand-père. **Tournez la page, et laissez-moi vous présenter les cinq types de rentes qui pourraient changer votre vie.**

CHAPITRE 5.4

C'EST LE TEMPS DE GAGNER: VOTRE REVENU EST L'ISSUE

«La question n'est pas de savoir à quel âge je veux me retirer,
mais avec quel revenu.»

— GEORGE FOREMAN

Les rentes ont longtemps été le souffre-douleur de l'industrie financière. La première fois que j'ai entendu parler de ce concept il y a quelques années, je m'en suis moqué. J'avais été conditionné à croire que les rentes n'étaient pas une bonne chose. Mais lorsqu'on m'a mis au défi de m'expliquer, je n'ai pas réussi à justifier mon point de vue. Je ne faisais que brandir mon flambeau et ma fourche comme le reste de la horde.

Mais les choses ont évolué. Imaginez ma surprise lorsque, en 2001, on m'a présenté un exemplaire du magazine *Barron's* titrant :

«Les meilleures rentes – Reportage spécial – Retraite : Avec leurs paiements de revenu réguliers, les rentes ont soudain une cote d'enfer.»

Barron's? Le magazine financier classique, avec un article sur les rentes faisant la couverture! Est-ce que le ciel était en train de nous tomber sur la tête? J'ai tourné les pages et là, noir sur blanc, j'ai pu lire :

«Maintenant que les baby-boumeurs approchent de la retraite et que les pertes massives du marché boursier sont encore vives dans les mémoires, des conseillers financiers astucieux affirment qu'une rente est un élément important de tout régime de revenu.»

Ouah! Depuis peu, on parle beaucoup des rentes. Des économies de votre grand-père cachées au fond d'un tiroir poussiéreux aux produits le plus en vogue que recommandent maintenant les conseillers financiers. Mais devinez quoi! **Les rentes ne sont plus uniquement utilisées par les retraités. De plus en plus souvent, ce sont de jeunes individus qui choisissent cette**

option en guise de placement sûr, surtout lorsque la croissance de la rente est liée à un indice boursier (tel que le S&P 500).

Toutefois, les rentes ne sont *pas* une solution de rechange à l'investissement dans le marché boursier, ni un instrument pour tenter de battre le marché. Nous avons déjà précisé que personne ne peut battre le marché au fil du temps, et comme Jack Bogle et tant d'autres l'ont répété, c'est le fonds indiciel à faible coût qui constitue la meilleure approche pour investir dans les marchés. Mais certaines rentes, plus particulièrement celles qui sont «liées» au rendement du marché, peuvent remplacer d'autres options sûres telles que les CD, les obligations, les bons du Trésor, etc. – et **offrent un rendement supérieur.**

Mais je vais un peu trop vite ! Prenons quelques instants pour effectuer un bref survol de ce qui est disponible aujourd'hui et de ce qui fera bientôt son apparition.

Tout d'abord, soyons clair : il n'y a en réalité que deux grandes catégories de rentes : les rentes immédiates et les rentes différées.

LES RENTES IMMÉDIATES

Les rentes immédiates conviennent aux individus qui ont atteint l'âge de la retraite ou qui sont plus âgés. Si vous n'en êtes pas encore là, passez directement aux paragraphes consacrés aux rentes différées, ou poursuivez votre lecture car cet exposé pourrait intéresser des gens qui vous sont chers, comme vos parents ou vos grands-parents.

En bref, **les rentes immédiates sont le meilleur véhicule d'investissement pour assurer un revenu viager garanti**, et on le doit à un concept appelé le *crédit de mortalité*. Je sais que cela semble horrible, mais ça ne l'est pas. Vous rappelez-vous comment les rentes ont fait leur apparition il y a plus de 2000 ans, à l'époque de César ? Pendant des siècles, les compagnies d'assurance ont réussi à garantir un revenu viager à des millions de gens, car lorsque de nombreux individus achètent une rente immédiate, certains vont mourir prématurément alors que d'autres vivront longtemps. Grâce à cette «mise en commun» des risques, **ce sont les cotisants qui vivent longtemps qui en bénéficient**, alors que ceux qui meurent prématurément laissent de l'argent sur la table. Mais avant d'écarter cet instrument de placement à cause de cela, examinons son pouvoir lorsqu'il est bien structuré.

2 750 % DE PLUS

Mon fils Josh a évolué dans l'industrie des services financiers pendant toute sa vie adulte. Il m'a raconté l'histoire d'un de ses clients qui s'apprêtait à prendre sa retraite. Il venait d'avoir 65 ans et il avait réussi à épargner 500 000 \$. Il avait besoin d'un flux de revenu garanti et il estimait que prendre des risques sur le marché n'était pas une option. Malheureusement, son ancien courtier lui avait bâti un portefeuille très agressif qui avait fondu de près de 50 % lors du krach de 2008. La crise lui avait fait perdre des centaines de milliers de dollars qui étaient le fruit de toute une décennie de dur labeur. Et comme tant d'autres individus, c'est à peine s'il avait pu reconstituer son portefeuille et il était maintenant plus effrayé que jamais à l'idée de manquer d'argent.

Il voulait que ses chèques de revenu commencent à lui être versés immédiatement. Donc, Josh lui a exposé ses seules options :

- Il pouvait s'adresser à une banque et investir dans un certificat de dépôt (CD) qui lui offrirait un rendement annuel de 0,23 % (ou 23 points de base). Il toucherait ainsi 95,80 \$ par mois, une somme entièrement imposable), pour son dépôt de 500 000 \$. Ce qui équivaut à un fabuleux revenu de **1 149 \$ par année** – avant impôt. Ne dépensez pas tout ça au même endroit!
- Des obligations lui offriraient un rendement annuel de près de 3 % par année, ou environ **15 000 \$ par année** avant impôt, mais cette option serait risquée advenant une hausse des taux d'intérêt. Dans ce cas, la valeur de ses obligations (de son principal) diminuerait.
- Josh lui a expliqué comment un dépôt de 500 000 \$ dans une rente viagère immédiate lui rapporterait, en date d'aujourd'hui, 2 725 \$ par mois ou **32 700 \$ par année**, un revenu garanti jusqu'à la fin de ses jours¹! Cela représente une augmentation de 2 750 % par rapport à un CD et de 118 % par rapport à des obligations, sans les risques que ces instruments de placement comportent.

1. L'impôt sur le revenu des rentes immédiates (aux États-Unis) dépend de ce que le fisc américain appelle la *ratio d'exclusion*. Une partie de vos paiements de revenu est considérée comme un rendement de votre principal et est alors « exclue » du revenu imposable. (Vous pouvez vous référer aux particularités des rentes prescrites au Canada pour un traitement fiscal similaire, NDÉ)

Étant donné l'espérance de vie actuelle, cet homme a encore au moins 14 ans devant lui, et si Ray Kurzweil a raison, il pourrait vivre encore plus longtemps ! En ajoutant ce revenu garanti à ses prestations de sécurité sociale, il a largement de quoi maintenir son style de vie et consacrer son temps à ce qui compte le plus pour lui : ses petits-enfants et la pêche.

Voyez-vous le pouvoir de cet instrument de placement ? Cet homme aurait certainement manqué d'argent s'il avait choisi d'autres types d'investissement « sûrs ». En optant pour une rente immédiate, ce qui est en réalité une assurance protection du revenu, il est protégé pour la vie.

Les critiques diront : « Oui, mais si vous mourez prématurément, la société d'assurance garde votre dépôt ! Vous aurez laissé votre argent sur la table. » Lorsque j'ai interrogé David Babbel à propos de cette préoccupation, sa réponse a été rapide et tranchante : **« Si vous êtes mort, qu'est-ce que ça peut vous faire ! Ce qui est pénible, c'est vivre vieux et ne plus avoir d'argent – c'est là que vous souffrez vraiment. »** Et si l'idée d'un décès prématuré vous inquiète vraiment, vous pouvez choisir une option afin que la compagnie d'assurance rembourse votre capital constitutif à vos héritiers. (Cet arrangement, toutefois, réduira le montant de vos paiements de revenu et c'est donc un compromis que vous devez faire.) Ou, comme le recommande David, vous pouvez souscrire une assurance vie temporaire peu coûteuse. Ainsi, si vous vivez longtemps, vous en sortirez gagnant, car vous aurez une assurance revenu. Et, si vous mourez prématurément, Dieu vous en préserve, vos héritiers en sortiront également gagnants.

LE CONTRÔLE EST UNE ILLUSION

Nous adorons tous avoir le contrôle. Mais le contrôle est souvent une illusion. Nous croyons exercer un contrôle sur notre santé, nos finances et nos enfants – d'accord, peut-être pas sur nos enfants. Mais nous savons tous que les choses peuvent changer en une fraction de seconde. Une tempête peut provoquer une inondation et endommager votre maison (comme cela est arrivé à ma résidence flambant neuve en Floride après des pluies torrentielles ; ma femme et moi nous sommes retrouvés à patauger dans 30 centimètres d'eau à trois heures du matin). Ou vous pouvez recevoir un appel de votre médecin après ce qui était censé être un examen de routine. Mais souvent, le contrôle est davantage une illusion que la réalité.

Les courtiers en valeurs mobilières vous diront que vous «perdez le contrôle» en confiant votre argent à une compagnie d'assurance en échange d'un revenu viager. Penchons-nous un peu sur la question. Supposons que vous avez 60 ans et que votre bas de laine contient un million de dollars. Votre courtier préconise l'approche traditionnelle et l'achat d'actions et d'obligations, et vous appliquez la règle du 4 % (ce qui signifie que vous pouvez retirer 40 000 \$ par année en guise de revenu).

La réalité veut que vous ayez besoin de chaque sou de ces 40 000 \$ pour payer vos factures. Vous savez que votre argent doit être investi, et vous ne pouvez donc vraiment pas vous permettre de toucher au principal. **Et qu'arrive-t-il si le marché fléchit?** Vous ne voulez pas vendre au creux, mais en même temps, vous estimez que vous ne pouvez plus essuyer de pertes à cette étape de votre vie. Vous êtes coincé entre l'arbre et l'écorce. **Ce prétendu contrôle est une illusion. Se laisser porter par le courant et espérer que le vent tourne en votre faveur peut très bien être la recette du désastre.**

Rappelez-vous que notre but n'est pas uniquement la croissance de nos actifs. Nous devons penser à nous assurer un **revenu garanti à vie!**

«Il vaut mieux avoir des revenus assurés que d'être fascinant.»

— OSCAR WILDE

LES RENTES DIFFÉRÉES

Très bien. Nous avons dit qu'il y a deux catégories de rentes. Vous savez maintenant ce qu'est une rente immédiate : vous confiez votre argent à une compagnie d'assurance et elle commence immédiatement à vous verser un revenu viager.

• **L'autre type de rente s'appelle la rente différée.** Cela signifie tout simplement que vous confiez votre argent à une compagnie d'assurance, en un versement forfaitaire ou étalé sur une période de quelques années, et au lieu de toucher immédiatement un revenu, le rendement de ce placement est réinvesti dans un environnement exonéré d'impôt, et c'est vous qui déterminez la date à laquelle vous commencerez à toucher des paiements de revenu, jusqu'à la fin de vos jours. On vous fournit un tableau illustrant précisément ce que sera votre flux de revenu lorsque vous aurez 40, 50 ou 60 ans – à chaque année de votre vie.

Tout comme il existe différentes versions de rentes immédiates, avec des modalités différentes et des avantages qui varient d'une compagnie d'assurance à l'autre, il y a divers types de rentes différées. **Cependant, voici la bonne nouvelle : en gros, il n'y a que trois principaux types de rentes différées.** Une fois que vous les connaîtrez, et fort de vos connaissances des rentes immédiates, vous comprendrez bien les options qui s'offrent à vous et vous serez en mesure d'**exploiter le pouvoir de cet instrument de placement sûr.**

Donc, rendons les choses aussi simples que 1, 2 et 3. Il y a trois types de rentes différées. Ce sont :

1. **La rente fixe ou rente certaine.** Elle offre un taux de rendement fixe et garanti chaque année (indépendamment des fluctuations du marché boursier). Ce rendement est similaire à celui que vous toucheriez avec un CD ou des obligations, mais les taux sont différents.
2. **La rente indexée.** Le taux de rendement est lié à la performance du marché boursier. Vous touchez un pourcentage des gains du marché, mais sans les inconvénients ni les risques de pertes.
3. **La rente «indexée» hybride.** Vous bénéficiez des avantages de la rente indexée et d'un avenant qui vous garantit un revenu viager. **Vous avez l'assurance de toucher un revenu jusqu'à la fin de vos jours!** (Remarque : techniquement parlant, il n'y a pas de rente qui porte le nom d'«hybride». Mais ce terme est maintenant couramment utilisé par les professionnels pour décrire cette catégorie.)

LES RENTES SONT-ELLES SÛRES ? LE POUVOIR DE L'ASSURANCE REVENU

Une garantie s'appuie sur la crédibilité et la réputation de la société qui l'offre, et c'est pourquoi il faut choisir une compagnie d'assurance dont la cote de solvabilité est élevée. Un grand nombre des meilleures compagnies d'assurance sont présentes sur le marché depuis plus de 100 ans, ayant survécu aux dépressions, aux récessions et aux guerres mondiales. Mais il existe plus de 1 000 compagnies d'assurance aux États-Unis, et seulement un petit nombre a une cote excellente. J'ai interrogé Jeffrey Brown à propos de la sûreté des rentes et de la préoccupation des gens au sujet de la solvabilité des compagnies d'assurance.

«Oui, c'est une préoccupation qu'ont beaucoup de gens, a-t-il reconnu. Je commence par les rassurer en leur disant – et, vous le savez, j'étudie ces instruments de placement depuis 15 ans – que je ne connais personne qui ait perdu de l'argent en achetant une rente, et cela pour de nombreuses raisons. Selon l'État dans lequel vous habitez, il existe des **associations pour la protection des titulaires de police d'assurance** sous la gouverne d'un organisme de réglementation de l'État qui garantit une partie donnée du dépôt que vous effectuez. Et toutes les compagnies d'assurance qui exercent dans cet État s'entendent fondamentalement pour garantir leur solvabilité respective. (L'équivalent d'Assuris au Canada. Note de l'éditeur.)

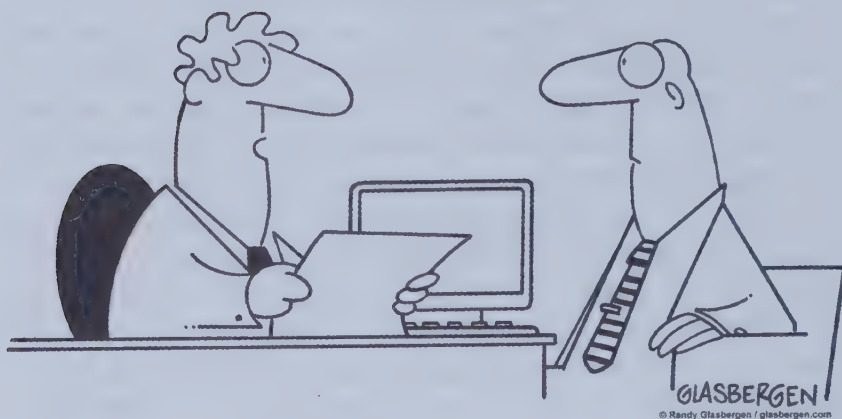
Chaque État fixe ses propres limites, mais **la garantie peut être aussi élevée que 500 000 \$**, une somme pour laquelle vous êtes assuré contre les pertes au cas, peu probable, où la compagnie d'assurance ferait faillite. Peu probable? Selon la FDIC, 140 banques ont fermé leurs portes en 2009 seulement, alors qu'aucune grande compagnie d'assurance n'a déposé son bilan.

LES RENTES VARIABLES

Il y a un type de rente différée que je n'ai délibérément pas mentionné plus haut, et c'est la rente variable (correspond aux contrats de fonds distincts au Canada. NDÉ). Et voici pourquoi. **Presque tous les experts que j'ai interviewés dans le cadre de la rédaction de cet ouvrage s'entendent pour dire que les rentes variables devraient être évitées.** Elles coûtent extrêmement cher et le dépôt constitutif est investi dans des fonds communs de placement (aussi connus sous le nom de comptes auxiliaires).

Donc, non seulement versez-vous des frais à une société de fonds communs de placement qui s'adonne à la sélection active de titres (qui ne battra pas le marché et qui peut exiger des frais pouvant s'élever jusqu'à 3 %), mais vous versez également des frais à la compagnie d'assurance (entre 1 % et 2 % par année). Ces produits peuvent être toxiques, et pourtant, chaque année, les courtiers parviennent à convaincre leurs clients d'y injecter environ 150 milliards de dollars. J'en ai déjà parlé au chapitre 2.7, *Mythe n° 7*: «*Je déteste les rentes et vous le devriez aussi.*» Sentez-vous libre de le relire.

PLANIFICATION DES INVESTISSEMENTS ET DE LA RETRAITE



« Si vous travaillez dur et investissez judicieusement, vous pourrez vous permettre d'avoir 65 ans le jour de votre 80^e anniversaire. »

Maintenant, prenons le temps d'examiner plus en détail chacune de ces trois catégories de rentes différées.

LES RENTES FIXES (OU RENTES CERTAINES)

La *rente différée fixe* offre un taux de rendement garanti précis (par exemple, 3 % ou 4 %) pendant une période de temps donnée (par exemple, 5 ou 10 ans). L'argent fructifie dans un environnement défiscalisé et, à l'échéance, quelques options s'offrent à vous. Vous pouvez récupérer votre argent, vous pouvez le « transférer » dans une nouvelle rente et continuer à bénéficier d'une exonération d'impôt, ou vous pouvez convertir le solde du compte en un revenu viager garanti. Aucuns frais annuels ne sont assortis à la rente différée fixe. Vous saurez dès le début ce que vous aurez accumulé au moment de l'échéance.

C'est plutôt simple, n'est-ce pas ? Les taux de rendement ne sont peut-être pas très excitants dans le marché actuel, mais ils évoluent en même temps que les taux d'intérêt. Au moins, cette catégorie de rente est efficiente sur le plan fiscal et, bien structurée, elle pourra maximiser votre taux de rendement de façon significative.

Mais laissez-moi vous faire part d'une chose beaucoup plus intéressante :

PLUS VOUS ATTENDEZ, PLUS C'EST PAYANT

Qu'en est-il si vous êtes jeune et ne faites que commencer à préparer votre avenir financier, ou si vous êtes à une étape de votre vie où vous n'avez pas besoin d'un revenu supplémentaire, mais vous êtes préoccupé par le fait que vos revenus d'investissement puissent être insuffisants? Rappelez-vous que si un individu prend aujourd'hui sa retraite à l'âge de 65 ans, il pourra avoir besoin d'un revenu pendant encore 20 ou 30 ans. Tenter de déterminer comment faire durer votre épargne-retraite aussi longtemps est une tâche plutôt difficile. C'est pour cette raison qu'une approche appelée *assurance longévité* devient de plus en plus populaire. Ce produit offre une assurance revenu qui vous garantit des prestations à partir de, par exemple, l'âge de 80 ou 85 ans et jusqu'à votre décès. Le fait de savoir que vous toucherez ce nouveau revenu à cette étape tardive de votre vie vous donne la liberté de ne planifier que pour 15 années de retraite au lieu de 20 ou 30. Voici un exemple :

Dans un article paru en 2012 dans le *Wall Street Journal*, intitulé «Comment créer un régime de retraite (et faire quelques prises)», Anne Tergesen souligne les avantages (pour un homme âgé de 65 ans) de placer aujourd'hui 100 000 \$ dans une *rente différée fixe*. Cet homme a d'autres économies et investissements qui, d'après lui, lui permettront de subvenir à ses besoins jusqu'à l'âge de 85 ans et de descendre de la montagne en toute sécurité. *Mais* s'il vit plus longtemps, il commencera à toucher des prestations d'assurance revenu et leur montant sera extraordinairement élevé par rapport à la somme qu'il aura déposée.

«Actuellement, un homme de 65 ans qui achète une rente immédiate fixe peut toucher environ 7 600 \$ par année jusqu'à la fin de ses jours... mais avec une assurance longévité [une rente différée fixe à long terme – je sais, cela fait beaucoup de mots] qui déclenche le versement de nouvelles prestations lorsqu'il atteint l'âge de 85 ans, il touchera 63 990 \$ chaque année, selon la compagnie d'assurance New York Life.»

Ouah! À l'âge de 65 ans, si cet homme fait un dépôt unique de seulement 100 000 \$, ses prestations à l'âge de 85 ans frôleront les 64 000 \$ par année! Pourquoi est-ce aussi payant? Parce qu'à l'âge de 85 ans, s'il vit encore 10 ou 15 ans, il touchera 64 000 \$ *chaque* année, malgré son modeste investissement initial. Mais ce qui est encore plus intéressant, c'est qu'il n'a eu à faire durer ses économies et ses investissements que pendant 20 ans, et non pas 30 ou 35. Et avec la volatilité des marchés

et l'inévitable incertitude qu'apporte la séquence des rendements, ce risque peut se révéler une véritable gageure pour pratiquement n'importe qui.

J'ai fait des calculs, et étant donné que je n'ai que 54 ans, mes prestations à l'âge de 85 ans seraient de 83 000 \$ par année pour ce même dépôt unique de 100 000 \$ que je ferais aujourd'hui! (Et cette somme de 100 000 \$ n'est pas obligatoire. Vous pouvez effectuer un dépôt plus modeste, mais vos prestations le seront également.) Cela signifie que si je vivais jusqu'à l'âge de 95 ans, je toucherais des prestations totalisant 830 000 \$ (10 ans $\times$ 83 000 \$) pour un dépôt initial de 100 000 \$. Et je pourrais même commencer à recevoir ces paiements de revenu avant l'âge de 85 ans. Le jour où je ferais ce dépôt, je recevrais un tableau illustrant le montant des prestations annuelles que je recevrais à l'âge où je mettrais la rente en service. Si j'avais besoin de cet argent à l'âge de 65 ou 75 ans, je saurais exactement quelle somme je toucherais².

L'assurance revenu, lorsqu'elle est correctement structurée et qu'elle s'inscrit à l'intérieur d'un plan global, est un outil incroyable qui inverse ou élimine le risque de survivre à nos économies et de devenir un fardeau pour les membres de notre famille. Lorsque j'ai abordé ce sujet avec Alicia Munnell, la directrice du Centre pour la recherche sur la retraite au Boston College, elle a partagé mon enthousiasme : « Beaucoup de gens avec qui je travaille ont une opinion extrêmement favorable de la rente différée dont on peut profiter au crépuscule de la vie, ce qui en fait essentiellement une assurance longévité. »

Lors de mon événement financier annuel tenu à Sun Valley, dans l'Idaho, j'ai interviewé le célèbre éditeur Steve Forbes. Je l'ai questionné sur son approche des finances personnelles et il m'a confié qu'il avait lui-même souscrit à une assurance longévité!

Encore une chose géniale? Le fisc américain voit d'un bon œil ces rentes différées et vous n'avez pas à payer d'impôt sur le montant total des prestations (car une bonne partie de ces versements est considérée comme un retour de capital constitutif).

LA SOLUTION ULTIME

On dit que si l'on donne un marteau à un homme, tout devient un clou. Cela signifie que la solution exposée à la page 455, aussi excitante soit-elle, n'est pas la solution ultime, et elle ne convient pas non plus à tout le monde et

2. Évidemment, si je commençais à toucher ces prestations à l'âge de 65 ou 70 ans, leur montant serait moindre que si j'attendais d'avoir 85 ans.

à toute situation. Elle fait partie d'une allocation d'actifs globale. Ici, mon objectif est d'exposer les grandes lignes d'un puissant produit financier, une rente hybride, qui offre un excellent potentiel de rendement pendant sa phase de croissance, mais aussi un revenu viager garanti au moment où nous atteignons le sommet de la montagne et où commence le «second acte» de notre vie. Il s'agit de la **rente indexée fixe**³.

Il existe deux types relativement nouveaux de rentes différées qui ont gagné en popularité depuis leur apparition au début des années 1990 :

1. La rente indexée, où le taux de rendement est lié à un indice boursier et...
2. **Sa version hybride, encore plus populaire, qui offre un taux de rendement fixe et l'option d'un rendement lié à la croissance d'un indice boursier, ainsi qu'une option de revenu à vie garanti.** Ces rentes hybrides sont couramment connues sous le nom de rentes indexées fixes, offrant un avenant de revenu viager ou l'avantage d'une indemnité de résiliation minime. (Je vous avais dit que nous finirions par nous y retrouver dans cette soupe à l'alphabet de termes financiers.)

En 2013 seulement, ces rentes ont recueilli des dépôts de plus de 35 milliards de dollars. De fait, au moment où je terminais la rédaction de cet ouvrage, les dépôts dans des rentes indexées fixes avaient atteint un niveau record pendant la première moitié de 2014, avec plus de 24 milliards de dollars de nouveaux dépôts, ce qui représente une croissance de 41 % par rapport à 2013. **Pourquoi une telle croissance ?**

- Avec une rente indexée fixe, vos dépôts demeurent entièrement sous votre contrôle. Vous ne donnez *pas* accès à votre argent.
- Cette rente offre un potentiel de rendement annuel significativement plus élevé que d'autres solutions sûres telles que les CD et les obligations.

3. L'expression employée par certaines compagnies d'assurance est «la solution tout en un». Les équivalents sont des produits comme RevenuPlus de Manuvie. Toutefois, ces produits ont subi des modifications draconiennes et ne comportent plus les mêmes attributs et avantages qu'avant. (Note de l'éditeur)

- Elle offre une garantie à 100 %⁴ de votre principal – aucune perte n'est possible.
- La croissance est exonérée d'impôt, ce qui permet une croissance composée maximale qui ira garnir encore plus votre Fonds pour la liberté.
- Elle offre une assurance revenu, ou un revenu garanti à vie, lorsque vous choisissez un avenant optionnel.

Comme j'y ai fait allusion plus tôt, ces structures offrent de nombreux avantages sans les inconvénients. Des gains, mais pas de pertes. À bien des égards, elles sont un antidote au problème de la séquence des rendements.

Comment fonctionnent-elles?

Tout d'abord, une rente indexée fixe est **fixe, ce qui signifie que le solde de votre compte ne diminuera jamais⁵. Peu importe ce qui arrive, vous ne perdrez pas votre capital constitutif.** La partie est déjà à moitié gagnée! Cependant, au lieu d'obtenir un petit taux de rendement garanti comme avec la rente fixe traditionnelle, la croissance de votre «compte de base» est déterminée par les gains réalisés par un indice boursier tel que le S&P 500. Par exemple, si le S&P 500 grimpe de 8 % pendant une année donnée, vous conserverez (ou «participerez à») un certain **pourcentage de ces gains, qui sont généralement soumis à un plafonnement. Par exemple, si ce plafonnement est fixé à 5 %, ce pourcentage sera crédité à votre compte de base⁶.** Autrement dit, pour la majorité des rentes, il existe une «limite» ou un «plafond» qui détermine le montant des gains que vous pouvez conserver. **En contrepartie, si le marché fléchit pendant cette même année, vous ne perdez pas un sou!**

Quelques produits uniques sont apparus au cours des dernières années. Ils vous permettent de conserver 100 % des gains du marché/indice et, oui, d'être quand même protégé pendant les mauvaises années! Vos gains ne sont pas plafonnés. Où est le piège? Au lieu de plafonner vos gains annuels, la compagnie d'assurance en encaisse une petite partie (1,5 % dans bien des cas). Donc, supposons que l'indice/marché a connu une hausse de 8 % pendant une année donnée; 6,5 % de ces gains seront

4. Rappelez-vous qu'il existe des garanties d'État, tout comme des garanties de société.

5. Malheureusement, ces options ne semblent plus disponibles au Canada. (NDÉ)

6. Les taux de participation et de plafonnement varient d'un produit à l'autre.

ajoutés à votre compte et la compagnie d'assurance en conservera 1,5 %. Ou si l'indice/marché a été plus performant, avec des gains de 14 %, vous en conserverez 12,5 %. De nombreux experts à qui j'ai parlé pensent que ces rentes non plafonnées pourraient bien représenter l'avenir.

Très bien. Mais que se passe-t-il si le marché est à la baisse ?

Si l'indice boursier chute, vous ne perdez pas un sou⁷, même lors de l'une de ces affreuses années où le marché fléchit de 20 %, 30 % ou 50 %. Vous ne souffrez pas des mauvaises années et vous participez aux gains des bonnes années.

Maintenant, je sais ce que vous pensez. Et c'est exactement ce que je me suis dit la première fois que j'ai entendu parler de ces produits : ***Comment une compagnie d'assurance peut-elle offrir tous ces avantages sans aucun inconvénient ?***

« Il n'y a rien de magique ici », a dit David Babbel lorsque je lui ai posé cette question. Il m'a expliqué que la compagnie d'assurance dépose la majeure partie de votre argent dans sa réserve de liquidités et ne l'investit jamais dans le marché boursier. C'est de cette manière qu'elle garantit votre principal. Le reste est utilisé pour acheter des « options » sur l'indice boursier et couvrir ses dépenses. Donc, si le marché est à la hausse, vous recevez une portion de ces gains. S'il est à la baisse, les options « expirent », mais vous ne perdez rien – et la compagnie d'assurance non plus. Gagnant-gagnant.

IMMOBILISEZ VOS GAINS

En plus de jouir des avantages sans les inconvénients, ces rentes indexées fixes ont une autre caractéristique particulière. Hé ! Nous adorons tous ouvrir notre relevé de compte titres et voir que notre solde a augmenté. Mais nous ne savons jamais *vraiment* si nous pourrions un jour dépenser ces dollars ou si un krach boursier ne balaiera pas tout. **L'un des grands avantages de la rente indexée fixe, c'est que, année après année, tous vos gains sont verrouillés**, et cela devient votre nouvelle base. Par exemple, si mes gains s'élèvent à 6,5 % de mon solde de 100 000 \$, j'ai alors 106 500 \$ qui sont bloqués. Je ne perdrai jamais ces 6 500 \$. Année après année, mon solde demeurera inchangé, car je suis protégé contre les pertes du marché, ou bien il augmentera. Comme un ascenseur qui ne peut que monter, cette

7. Ne semble plus disponible au Canada pour le moment. (Note de l'éditeur)

caractéristique unique qui permet d'immobiliser les gains chaque année est un puissant outil pour garder notre argent en sécurité.

REVENU ! REVENU ! REVENU !

Aussi efficaces ces rentes indexées fixes peuvent-elles être pour garantir un rendement sûr, **c'est le fait qu'elles offrent simultanément un flux de revenu garanti à vie** qui les rend si attrayantes. Et parce que j'*aime* les rentes indexées fixes pour les raisons que je viens d'énumérer (principal garanti, efficience fiscale, les avantages sans les inconvénients), j'en suis venu à les *adorer* pour le revenu garanti qu'elles promettent. Et c'est ce qui arrive lorsque nous choisissons d'ajouter un *avenant de revenu viager garanti*. Et maintenant, l'explication en termes clairs.

Peu importe la performance de votre compte, qu'il soit demeuré stable ou qu'il ait été légèrement à la hausse depuis de nombreuses années, l'ajout d'un avenant garantissant un revenu viager vous assure de recevoir un revenu annuel garanti lorsque vous déciderez de mettre la rente en service, peu importe ce qui arrive à votre compte de base.

Exemple : j'ai **une rente dont le compte connaîtra une croissance garantie de 7 % par année pendant 20 ans sans les risques associés au marché**. Le jour où j'ai acheté cette rente, j'ai reçu un tableau illustrant le montant des prestations annuelles que je recevrai à l'âge où je mettrai la rente en service. **Ainsi, lorsque je prendrai cette décision, je saurai exactement de quel revenu garanti je disposerai jusqu'à la fin de mes jours (même si je vis très longtemps)**. Et plus j'attends, plus le solde de mon compte augmente et, par conséquent, plus mes paiements de revenu seront élevés. Ce compte est devenu un élément important de mon panier «sécurité». Encore une fois, cela semble trop beau pour être vrai, n'est-ce pas ? J'ai demandé à mon fiduciaire de creuser sous la surface, et il a découvert que c'était non seulement réglementaire, mais que ces rentes attireraient chaque année des milliards de dollars en dépôts de la part de baby-boumeurs tels que moi.

Après tout, qui ne voudrait pas d'un produit qui offre un rendement garanti de 7 % qui s'ajoute à son principal constitutif tout en évitant simultanément les risques du marché, les risques de la séquence des rendements, etc. ? Rappelez-vous le début de 2009, alors que le marché était en pleine débâcle. Il semblait ne plus y avoir d'endroit sûr où placer notre argent. Et les instruments de placement garantis tels que les CD n'offraient

qu'un minuscule rendement. Comme vous vous le rappelez probablement, il y avait de la panique dans l'air et les gens cherchaient la sécurité financière aux quatre coins du monde. J'ai découvert plus tard que ce produit précis était devenu la rente la plus vendue sur la planète à cette époque.

Après avoir fait cet investissement, j'ai pensé : *Comment structurer cette rente pour en faire profiter mes enfants et mes petits-enfants ? C'est trop beau pour être vrai.*

Donc, où est le piège ? J'ai finalement découvert que les compagnies d'assurance n'offrent ce produit qu'à des individus ayant atteint la mi-cinquantaine ou plus. Elles ne peuvent pas offrir un rendement de 7 % éternellement et elles limitent donc la participation à 20 ans. Si vous êtes plus jeune, ces compagnies d'assurance ne peuvent de toute évidence pas se permettre de vous offrir un rendement de 7 % à tout jamais. De plus, cette rente exige un dépôt initial assez considérable. J'étais déçu et frustré.

Si ce produit était aussi efficient pour quelqu'un de mon âge, il le serait encore plus pour un individu dans la vingtaine, la trentaine ou la quarantaine qui aurait alors davantage de temps pour exploiter le pouvoir de la capitalisation. **Ce jour-là, je me suis donné pour mission de créer une solution abordable pour les gens plus jeunes.** Comment pourraient-ils dresser un plan financier qui leur offrirait un revenu viager garanti et qui leur permettrait de tracer clairement la voie qui mène à la liberté financière sans subir le stress et la volatilité du marché ?

VOTRE MAGOT PERSONNEL

Cody Foster et ses deux associés, David Callanan et Derek Thompson, vivent des histoires à la Horatio Alger. En 2005, ces trois amis se sont assis autour de la table de cuisine de Cody, dans la ville somnolente de Topeka, au Kansas. Ils avaient mis toutes leurs économies en commun et, avec 135 000 \$ à la banque, ils ont décidé de lancer Advisors Excel. Vous n'avez probablement jamais entendu parler d'Advisors Excel, car le consommateur moyen n'y a pas accès. L'entreprise n'offre ses services qu'aux meilleurs conseillers financiers. Et le mot « services » est faible. Advisors Excel travaille avec les meilleures compagnies d'assurance afin de donner à leurs conseillers financiers un accès aux rentes les plus novatrices et les plus sûres du pays. On pourrait dire que leur entreprise est le conseiller des conseillers.

Seulement neuf ans plus tard, **Advisors Excel est maintenant le plus grand grossiste de rentes aux États-Unis, avec près de 5 milliards de**

dollars en dépôts annuels. Advisors Excel domine dans une industrie de firmes qui existent depuis des décennies. Lors de sa courte existence, elle a connu une croissance si rapide que ses trois fondateurs ont dû agrandir leurs bureaux à cinq reprises ! Leur premier local se trouvait au sous-sol d'un cabinet de dentiste (où ils avaient utilisé des boîtes pour fabriquer un bureau de fortune pour leur premier employé). Aujourd'hui, ils occupent des installations d'avant-garde de près de 7 500 mètres carrés. Qui sait combien de temps il leur faudra pour s'y sentir à l'étroit !

Si vous rencontriez Cody, vous ne vous douteriez jamais que cet homme modeste de Topeka possède une entreprise multimilliardaire. Il est le sel de la terre et n'a pas oublié ses racines, ni la grâce de Dieu à qui il attribue sa réussite. J'ai fait la connaissance de Cody dans un hôtel de San Jose, en Californie, un matin après qu'il eut assisté avec 6 000 autres personnes à mon séminaire *Libérez le pouvoir qui est en vous*. C'est mon fils Josh qui avait organisé cette rencontre qui devait durer une heure, mais qui s'est prolongée pendant trois heures (ce qui n'est pas rare dans mon univers !)

J'ai plongé...

« Cody, j'ai une idée qui, je crois, pourrait transformer la vie de millions de gens en les aidant à atteindre leurs buts financiers plus tôt et avec beaucoup moins de stress et de risques.

— D'accord, allez-y, a-t-il dit en se penchant vers l'avant.

— J'aimerais savoir s'il est possible de prendre ce qui est disponible pour les personnes âgées fortunées et d'offrir la même occasion à des individus plus jeunes, qu'ils aient ou non beaucoup d'argent à investir. Je pense à une rente indexée fixe à laquelle ces jeunes individus pourraient cotiser sur une base mensuelle, un peu comme ils le feraient dans un plan 401(k), tout en sachant que pour chaque dollar qu'ils déposent, ils s'assurent d'un flux de revenu garanti à vie. Un régime de retraite personnel. »

Cody s'est calé dans son fauteuil. Il semblait légèrement sceptique.

Je m'étais vraiment aventuré hors des sentiers battus.

Je suis carrément passé en mode « séminaire ». J'ai fait un plaidoyer des plus passionnés en lui expliquant pourquoi cette solution pourrait changer les règles du jeu. Aller chercher les enfants du millénaire est le Saint-Graal pour l'industrie des services financiers, car ce sont des esprits indépendants et notoirement difficiles à atteindre. Et des études montrent qu'ils ne sont pas de chauds partisans du marché boursier. Ils commençaient tout juste à y faire leurs premiers pas lorsque le krach de 2008 a balayé leurs maigres

économies. Pis encore, une étude réalisée par LIMRA, la plus grande association professionnelle représentant les compagnies d'assurance vie et l'industrie des services financiers, a révélé que les membres de la génération X ont perdu 55 % de leur valeur nette médiane entre 2005 et 2010! Ouille. Ils veulent maintenant des garanties! Ils veulent une protection. Ils veulent un revenu. Et ils veulent que cela soit facile.

Cody a commencé à hocher la tête. Il comprenait ce à quoi je pensais, mais il était également conscient des défis que cela représentait. Après tout, il évolue dans cette industrie depuis la fin de ses études universitaires et il connaît de fond en comble les limitations et les forces de chacune des grandes compagnies d'assurance du monde.

«Tony, je vois ce que vous cherchez, mais vous devez comprendre l'industrie. Les compagnies d'assurance ne peuvent pas offrir une telle rente à des individus qui sont jeunes, car ce qui fait la viabilité de ce produit, et ce qui est rentable pour la compagnie d'assurance, ce sont les taux de mortalité. Et si vous avez 55 ans, la compagnie connaît votre espérance de vie, en moyenne, et elle peut prendre des décisions financières en s'appuyant sur cette base. Le calcul est plus difficile à faire si l'individu a 45 ou 35 ans, alors imaginez s'il en a 25.»

J'avais prévu cette réponse et j'avais eu une idée :

«Et si vous leur garantissiez qu'ils ne perdraient pas leur argent, d'abord et avant tout? Et étant donné que cela coûtera plus cher d'assurer leur revenu futur, pourquoi ne pas leur offrir un taux de croissance annuel moins élevé et puis y **ajouter** les gains de l'indice boursier? Cela pourrait finir par représenter plus de 7 %, surtout pour les individus qui sont dans la vingtaine, la trentaine ou la quarantaine, car ils ont beaucoup de temps devant eux pour exploiter le pouvoir de la capitalisation. La majorité des gens savent que, au fil du temps, le marché boursier est performant, mais le problème réside dans les risques d'effondrement du marché! **Vous pourriez leur offrir les avantages sans les inconvénients et leur garantir un revenu viager.**

«Vous devez rendre la rente **abordable** en n'exigeant pas un versement forfaitaire dès l'achat, **mais plutôt de petits paiements mensuels dont ils détermineront eux-mêmes le montant.** Avec cette approche, la compagnie d'assurance n'aura pas à se préoccuper d'une espérance de vie prolongée, et le client aura la possibilité de profiter d'un flux de revenu plus important étant donné que la majeure partie de celui-ci sera liée aux gains du marché.»

Mon idée a plu à Cody, car sur de longues périodes de temps, le marché est avantageux pour les investisseurs, surtout lorsqu'ils n'y participent que lorsqu'il est à la hausse. Mais il restait un obstacle majeur :

« Tony, de la façon dont je vois les choses, il faudrait que ce produit soit efficient et économique. Mais traditionnellement, l'aspect le plus coûteux lorsqu'on fixe le prix d'une rente est la commission. Les compagnies d'assurance versent des commissions initiales à partir de leurs propres fonds et elles ne sont donc pas déduites du compte du client. Et pour que cela fonctionne, elles ne peuvent pas se permettre de déboursier de grosses sommes pour vendre ces rentes, ce qui signifie qu'il est alors difficile de convaincre les agents ordinaires de le faire. C'est un cercle vicieux. »

Encore une fois, ma réplique était prête.

« Et si elles n'avaient pas à verser de commissions initiales ? » ai-je demandé. « Et si vous sortiez des sentiers battus en ce qui a trait à la vente ? Il y a 50 ans, l'assurance vie se vendait de porte à porte. Aujourd'hui, on peut acheter une police d'assurance vie en ligne sans jamais parler à un vendeur – et, par conséquent, cela est devenu ultra-pratique et moins coûteux que jamais. La nouvelle rente devrait s'inspirer de cette tendance. En fait, la jeune génération préfère ne *pas* parler à quiconque ! *Éliminons les intermédiaires !* »

« Le processus devrait être très simple et se faire en ligne. Le cotisant déciderait de la somme qu'il souhaite investir chaque mois et il la ferait déduire de son compte chèques. Le transfert aurait lieu, et voilà. Le site pourrait offrir une projection exacte du revenu futur en fonction de l'âge – 50, 55, 60 ans –, selon ce que le cotisant est en mesure de mettre de côté. En seulement quelques clics, un individu pourrait se constituer un régime de revenu pour la vie. Il ne serait pas nécessaire qu'il soit riche ou vieux pour en profiter. Hé ! Et il pourrait suivre l'évolution de son compte grâce à une application sur son iPhone. »

Cody saisisait mon point de vue. Je lui ai donc demandé : « Cody, sur combien de vies croyez-vous que cela pourrait avoir un impact ? Combien de vies pourraient être touchées si vous vous serviez de votre influence auprès des compagnies d'assurance pour créer un produit accessible à tous et qui leur offrirait une plus grande sécurité financière dans l'avenir ? »

Cody a souri : « Avec le temps ? *Des millions ! Des dizaines de millions ! Pratiquement toute l'Amérique !* » Mes paroles avaient touché une corde sensible chez cet enfant de fermier qui avait grandi dans la classe moyenne inférieure.

Cody est incroyablement généreux et il veut que tout le monde ait sa chance.

Sur tout lorsqu'il s'agit de liberté financière.

Cody a quitté l'hôtel. Il était survolté. Il avait maintenant une mission : voir s'il pourrait se servir de son influence pour convaincre les plus grandes compagnies d'assurance du monde de créer une solution qui offrirait un «revenu garanti pour la vie» à de jeunes individus et dont les exigences en matière de capital constitutif seraient moins élevées.

AVANCE RAPIDE

Il n'y a que quelques années, l'âge minimal pour l'achat de la majorité des rentes indexées fixes était de 50 ou 55 ans, en fonction des compagnies d'assurance, dont la majorité exigeait un capital constitutif variant entre 20 000 \$ et 50 000 \$. Et trouver un avenant de revenu viager garanti lorsqu'on avait moins de 50 ans était pratiquement impossible. Mais les choses ont officiellement changé. Je suis fier de vous annoncer que grâce à mon partenariat avec Advisors Excel, certaines des plus grandes compagnies d'assurance du monde ont commencé à concevoir de nouveaux produits révolutionnaires dont tout le monde peut profiter, peu importe l'âge ou le niveau de revenu.

Ces nouvelles rentes indexées fixes offrent des avantages tels que :

- **Une garantie du principal :** vous ne perdrez jamais l'argent que vous y investissez.
- **Les avantages sans les inconvénients :** vous participez à 100 % de la croissance de l'indice boursier. C'est exact : à 100 % des gains, sans risque de pertes et sans plafonnement de revenu. La compagnie d'assurance touche tout simplement un petit pourcentage de vos profits (variant entre 1,25 % et 1,75 %). Si le marché a connu une hausse de 10 %, elle conserve 1,5 % de vos gains et crédite votre compte des 8,5 % restants. **Inversement, si le marché est à la baisse une année donnée, la compagnie d'assurance ne touche rien, et vous ne perdez pas un sou et ne payez aucuns frais!** Vous ne versez un pourcentage à la compagnie d'assurance que si l'indice a connu une année positive.

Pour vous aider à comprendre à quel point cet arrangement est avantageux, je vais vous faire part d'une métaphore que j'ai inventée alors

que je dînais avec un ami au Wynn Encore, à Las Vegas. J'ai balayé le casino du regard et j'ai dit à mon ami : « Imagine si ce casino avait une table de jeu réservée aux V.I.P. Les règles stipuleraient qu'ils peuvent jouer toute la nuit sans jamais perdre un dollar. Peu importe ce qui arrive, Steve Wynn leur garantirait de pouvoir quitter la table avec l'argent qu'ils avaient au départ – il leur offrirait une garantie de leur principal.

« Et s'ils gagnent, ils conservent tous leurs gains, moins 1,5 % qu'ils versent à la maison. Combien miserais-tu ? **Combien de temps jouerais-tu si tu savais que tu ne peux pas perdre et que, si tu gagnes, tu n'as qu'à céder un petit pourcentage de tes gains ?** »

Il a souri et a dit : « Autant que possible, aussi longtemps que possible ! » J'ai ri. « Moi aussi ! » C'est exactement ainsi que fonctionne cette rente indexée fixe, et elle n'est plus la chasse gardée des personnes âgées qui ont beaucoup d'argent.

- **Il n'y a pas non plus de frais de gestion annuels ni de frais d'acquisition qui sortent de votre compte.**
- **Si vous souhaitez jouir d'un revenu viager, un avenant optionnel est offert à cet effet.** Si vous choisissez de vous en prévaloir, vous aurez deux comptes parallèles : 1) un compte de base dont le solde augmente en fonction de la croissance du marché boursier et où se trouve verrouillé le rendement annuel de votre investissement, comme nous l'avons vu plus tôt ; et 2) un compte de revenu dans lequel, en fonction de la compagnie d'assurance émettrice, vous toucherez un taux de rendement garanti ou une combinaison de cette garantie et de la performance du marché. Et au moment de mettre la rente en service, le revenu que vous toucherez sera basé sur le solde le plus élevé des deux comptes.

Plus important encore, en plus de tous ces avantages, Cody a su convaincre les compagnies d'assurance de ne plus exiger un dépôt initial unique et de mettre cet instrument financier à la portée de pratiquement tout le monde. L'époque où il fallait posséder entre 25 000 \$ et 50 000 \$ pour acheter une rente est révolue. Vous pouvez maintenant le faire avec un dépôt initial aussi modeste que 300 \$. Vous pouvez opter pour un programme de prélèvements mensuels automatiques à partir de votre compte chèques. Ainsi, votre Fonds pour la liberté grossira chaque mois pour se transformer en « régime de retraite personnel » – en revenu viager.

Même si vous n'avez pas d'autres placements, ou très peu, ce produit peut être un point de départ phénoménal. Pourquoi ? Parce qu'il vous permet de participer aux gains d'un indice boursier sans essuyer de pertes. **Imaginez avoir la certitude que chaque dollar que vous déposez vous garantira un flux de revenu jusqu'à la fin de vos jours.** Plus vous épargnez, plus ce revenu sera élevé. Et vous avez la garantie de ne jamais perdre vos dépôts !

Étant donné qu'il existe des milliers de produits de rentes offrant une grande variété de versements de revenu, Cody et son équipe ont conçu un site Web qui vous aidera à trouver et à sélectionner les produits qui conviennent à votre situation : **www.lifetimeincome.com**.

Sur le site de Lifetime Income, quelques étapes simples vous permettent de dresser aisément et rapidement un plan financier qui vous assurera un revenu viager. **En quelques secondes, vous pouvez calculer le revenu que vous toucherez plus tard sur la base des cotisations que vous ferez. Peu importe votre âge, le système vous présentera la meilleure approche et indiquera les versements de revenu les plus avantageux.** Donc, que vous soyez jeune et souhaitiez adhérer à un programme de cotisations souples et peu élevées, ou que vous ayez plus de 50 ans et puissiez faire un dépôt unique et bénéficier de l'assurance longévité, le système vous guidera vers la meilleure solution.

Vous pouvez acheter la rente en ligne, par téléphone en parlant avec un spécialiste ou être mis en communication avec un conseiller en rentes de votre région. **Lifetime Income est doté d'un réseau de plus de 500 spécialistes des rentes dans 50 États américains.** L'entreprise offre également, sans frais, un examen et une analyse de la rente que vous avez déjà, le cas échéant, afin de déterminer si vous devez la conserver ou transférer le solde de votre compte dans une autre compagnie d'assurance ; cette opération est exonérée d'impôt.

Comme je l'ai déjà mentionné, un produit générant un revenu viager, lorsqu'il est bien structuré et jumelé à un portefeuille quatre saisons, est un outil puissant ! Lifetime Income est le fournisseur de rentes exclusif de Stronghold. Donc, si une rente n'est qu'un élément de votre répartition de l'actif global (un élément de votre panier « sécurité »), vous pouvez également avoir accès aux mêmes produits par l'entremise de Stronghold. On vous mettra alors en communication avec un spécialiste des rentes.

LES OUTILS QU'UTILISE 0,001 % DE LA POPULATION

Nous avons beaucoup progressé ! Non seulement pensons-nous maintenant comme des initiés, mais nous avons en main les outils qu'utilisent les initiés ! Dans cette section seulement, le grand Ray Dalio a exposé un modèle de portefeuille solide qui a fait ses preuves dans toutes les saisons économiques depuis 1925. Et dire que la majorité des gens doivent investir 100 millions de dollars pour bénéficier de ses conseils ! Nous pouvons être certains que ce modèle de portefeuille survivra et que, à long terme, il se comportera très bien dans n'importe quel environnement.

Nous avons également appris comment une assurance revenu bien structurée, une rente, peut nous garantir un chèque de paie pendant toute notre vie sans que nous ayons à travailler. De plus, avec une bonne rente indexée fixe, nous pouvons participer à 100 % des gains du marché/indice tout en évitant les pertes lorsque le marché fléchit ! C'est un panier « sécurité » qui apporte un peu de piquant dans notre vie. Bien qu'il existe de nombreuses approches pour accéder à la liberté financière, un portefeuille quatre saisons et la certitude de jouir d'un flux de revenu garanti à vie constituent une excellente combinaison pour qui souhaite avoir l'esprit tranquille.

Mais une fois que vous vous êtes constitué un patrimoine, vous devez le protéger de manière à pouvoir en profiter et à en faire profiter vos enfants. Les ultra-riches protègent leur fortune en s'entourant de conseillers chevronnés. Mais de qui et de quoi se protègent-ils ? **Donc, découvrons les secrets des ultra-riches au chapitre 5.5 !**

FOIRE AUX QUESTIONS

Voici quelques questions courantes que les gens se posent lorsqu'ils découvrent les rentes indexées fixes :

Qu'arrive-t-il si je meurs « tôt » ?

Si vous mourez avant de mettre votre rente en service, le solde total de votre compte est remis à vos héritiers. Cela représente un *énorme* avantage par rapport aux rentes traditionnelles. Lorsque vous décidez de déclencher les versements de votre revenu viager (grâce à un simple coup de fil), vous ne cédez pas votre compte tout entier à la compagnie d'assurance. Vos héritiers recevront le solde du compte à votre décès, c'est-à-dire ce qui y restera après les versements de revenu que vous aurez touchés.

Puis-je retirer de l'argent en cas d'urgence?

La plupart des rentes indexées fixes vous permettent d'effectuer un retrait variant de 10 % à 15 % sans pénalité ni frais de rachat. Gardez à l'esprit le fait que si vous effectuez ce retrait avant l'âge de 59 ans et demi, le fisc américain vous imposera une pénalité de 10 %, ce qui est la norme pour tout investissement qui offre une croissance dans un environnement défiscalisé. Si vous souhaitez retirer tout votre argent, vous pouvez racheter votre rente et récupérer votre capital constitutif (plus les revenus).

Cependant, ce retrait peut entraîner des frais de rachat, selon la durée pendant laquelle vous avez été titulaire de la rente. Ces frais de rachat sont en fait une pénalité que vous vous imposez à vous-même, car vous retirez prématurément votre dépôt. Ces frais de rachat commencent généralement à 10 % et diminuent de 1 % par année jusqu'à ce qu'ils atteignent 0 %. Donc, si vous avez été titulaire de la rente pendant cinq ans, vous paierez une pénalité de 5 % si vous la rachetez et récupérez tout votre argent. Tout argent investi dans cet instrument de placement devrait être considéré comme de l'argent investi à long terme.

Quels frais sont assortis à une rente indexée fixe?

Aucuns frais de gestion annuels ne seront retirés de votre compte. Toutefois, si vous optez pour un avenant de revenu viager, des frais annuels variant entre 0,75 % et 1,25 % s'appliqueront, en fonction de la compagnie d'assurance.

Puis-je placer l'argent de mon compte individuel d'épargne-retraite dans une rente?

Oui, vous pouvez utiliser l'argent de votre compte individuel d'épargne-retraite (ou de votre compte individuel d'épargne-retraite Roth), ou encore une partie de votre revenu après impôt, pour acheter une rente. Ce scénario est également connu sous le nom de dollars admissibles ou non admissibles, et les deux types peuvent être utilisés.

Quel est le plafonnement pour la croissance de mon compte, et comment est-il déterminé?

Le plafonnement, le maximum que vous pouvez conserver des gains du marché, est généralement lié aux taux d'intérêt. Si ces derniers sont élevés, le plafond est élevé (et vice versa). Certains produits récents offrent 100 % des gains sans plafonnement, *mais* la compagnie émettrice conserve un petit pourcentage de vos gains/profits. Si le marché connaît une hausse de 10 %,

8,75 % de vos gains seraient crédités à votre compte (ce qui signifie que l'assureur conserverait un pourcentage de 1,25 %). Mais si le marché fléchit, l'assureur ne touche rien et vous ne perdez pas un sou. J'aime ces stratégies sans plafonnement, car elles offrent un meilleur potentiel de croissance au cours d'une année donnée.

À quels marchés mon compte sera-t-il «lié»?

L'indice le plus populaire est le S&P 500. Mais de nouveaux indices font assez souvent leur apparition sur les marchés. Par exemple, certains comptes peuvent être liés au Barclays Dynamic Balanced Index (une combinaison d'actions et d'obligations) ou au Morgan Stanley Dynamic Allocation Index (une combinaison de 12 différents secteurs). Certains indices sont même liés à la bourse des marchandises.

Quels facteurs détermineront mon revenu viager?

Vos cotisations à la rente, le nombre d'années dont vous en aurez été le titulaire avant de la mettre en service, et votre âge au moment où vous commencerez à toucher les versements de revenu sont les principaux facteurs qui détermineront votre revenu viager. Cependant, le facteur le plus important est le produit lui-même. Chaque contrat de rente est différent en ce qui a trait au revenu garanti qu'il offre, et il est donc important de comprendre cela avant de tirer la gâchette.

Quelles sont les modalités d'imposition d'une rente indexée fixe?

La croissance à l'intérieur de votre rente indexée fixe est soumise à une imposition différée. Lorsque vous mettrez la rente en service, vos versements de revenu seront soumis au taux d'imposition ordinaire. Étant donné que le gouvernement vous offre un ajournement d'impôt, il vous pénalisera si vous retirez de l'argent avant l'âge de 59 ans. Si vous êtes titulaire d'une rente indexée fixe à l'intérieur d'un compte individuel d'épargne-retraite Roth, les gains et le revenu viager ne seront pas imposés. (Ce qui n'est toutefois pas le même fonctionnement au Canada. NDÉ.)

Voici ce que vous pouvez éviter avec une rente indexée fixe : les avantages qui permettent de participer aux gains du marché sans risques de pertes prennent une valeur incroyable lorsqu'on pense aux krachs qui ont marqué l'histoire de Wall Street. Ce qui est stupéfiant, c'est le temps qu'il a fallu au marché pour se remettre – aux investisseurs pour récupérer

leur mise. Uniquement pour vous amuser, jetez un coup d'œil à l'histoire des marchés boursiers – et rappelez-vous que vous ne risquez rien avec une rente indexée fixe.

1901-1903

- Le Dow Jones chute de 46 %.
- Reprise en juillet 1905.
- Délai de rétablissement : 2 ans.

1906-1907

- Le Dow Jones chute de 49 %.
- Reprise en septembre 1916.
- Délai de rétablissement : 9 ans.

1916-1917

- Le Dow Jones chute de 40 %.
- Reprise en novembre 1919.
- Délai de rétablissement : 2 ans.

1919-1921

- Le Dow Jones chute de 47 %.
- Reprise en novembre 1924.
- Délai de rétablissement : 3 ans.

1929-1932

- Le Dow Jones chute de 89 %.
- Reprise en novembre 1954.
- Délai de rétablissement : 22 ans.

1939-1942

- Le Dow Jones chute de 40 %.
- Reprise en janvier 1945.
- Délai de rétablissement : 3 ans.

1973-1974

- Le Dow Jones chute de 45 %.
- Reprise en décembre 1982.
- Délai de rétablissement : 8 ans.

2000-2002

- Le Dow Jones chute de 36 %.
- Reprise en septembre 2006.
- Délai de rétablissement : 4 ans.

2008-2009

- Le Dow Jones chute de 52 %.
- Reprise en avril 2011.
- Délai de rétablissement : 2 ans.

CHAPITRE 5.5

LES SECRETS DES ULTRA-RICHES (QUE VOUS AUSSI POUVEZ UTILISER!)

« On y voit un secret d'initié pour les riches : une façon légale d'investir...
tout cela sans payer d'impôts sur les gains. »

— *NEW YORK TIMES*, 9 février 2011

UN NOUVEAU RECORD DU MONDE

Au début de 2014, le *Livre Guinness des records* annonçait qu'un nouveau record du monde avait été établi. Non, il ne s'agissait pas de l'homme le plus grand, ni des ongles les plus longs. C'est un record qui est pratiquement passé inaperçu :

« Un mystérieux milliardaire achète une police d'assurance vie de 201 millions de dollars. »

Mais pourquoi un milliardaire achèterait-il une assurance vie ? Ses enfants ne seront-ils pas automatiquement à l'abri du besoin s'il meurt prématurément ? Ou bien les médias n'avaient-ils rien compris ? Croyez-le ou non, les ultra-riches achètent effectivement des quantités astronomiques d'assurances vie, mais ce ne sont pas les milliardaires qui en achètent le plus. Les plus gros clients sont les banques et les grandes entreprises, allant de **Walmart** à **Wells Fargo**. Par exemple, le bilan de Wells Fargo indique que 18,7 milliards de dollars de ses capitaux propres de catégorie 1 sont déposés dans des assurances vie avec valeur de rachat (en date du 27 mai 2014). Soit dit en passant, les capitaux propres de catégorie 1 permettent d'évaluer la santé financière d'une banque ! Contrairement à ce qu'affirment les médias, les grandes entreprises et les ultra-riches ne cherchent pas à profiter du décès de quiconque.

Ce qu'ils veulent vraiment, c'est placer leur argent dans un véhicule reconnu par le fisc qui leur permet de faire fructifier leurs investissements dans un environnement exonéré d'impôt. Cela semble trop beau pour être vrai ? En fait, cela ressemble beaucoup au traitement fiscal du compte individuel d'épargne-retraite Roth. Vous payez de l'impôt sur l'argent que vous gagnez (votre revenu), mais une fois que vous avez déposé ces dollars après impôt dans une police d'assurance vie précise, le fisc n'impose pas la croissance de votre compte ; et si cette police est bien structurée (plus de détails un peu plus loin), vous n'avez pas à payer d'impôt lorsque vous effectuerez des retraits. Donc, bien qu'il s'agisse d'une assurance vie, elle est *en fait* conçue pour que vous puissiez en bénéficier de votre vivant !

LE PLAN ROTH DE L'HOMME RICHE

La stratégie décrite dans les pages qui suivent, connue sous le nom d'*épargne privée dans des produits d'assurance vie*, a été qualifiée de « secret des bien nantis » par le *New York Times* – et avec raison. Deux des individus les plus fortunés que je connaisse m'ont fait découvrir cet outil. Mais il n'est pas nécessaire d'être ultra-riche pour en profiter. De nombreux salariés à revenu élevé, tels que les médecins, les avocats et les propriétaires de petites entreprises, trouveront très utiles les pages qui suivent, mais ceux qui n'ont que quelques milliers de dollars à investir apprendront comment créer une version de cette structure qui leur apportera les mêmes avantages. Voici donc ces avantages stupéfiants qui sont à la portée de tous :

- le montant du dépôt est illimité (sans limitation de revenu) ;
- la croissance de vos investissements est exonérée d'impôt ;
- les retraits sont exonérés d'impôt (lorsque la police est bien structurée), et
- l'argent que vous laissez à vos héritiers ne peut être imposé.

N'y voyez pas uniquement une stratégie plutôt géniale. Essentiellement, elle permet à une partie ou à la totalité de votre bas de laine d'échapper au système fiscal ! **Vous ne paierez plus jamais d'impôt sur la croissance de vos investissements ou sur l'argent auquel vous accédez à l'intérieur de cette structure. C'est pourquoi les médias appellent l'épargne privée dans des produits d'assurance vie « le plan Roth de l'homme riche ».** Réfléchissez à cette citation du *Wall Street Journal* :

Le principal attrait: Étant donné que les investissements sont détenus au sein d'un contrat d'assurance vie, les gains réalisés à l'intérieur de la police échappent au fisc, tout comme l'indemnisation versée au moment du décès. De plus, les détenteurs de la police peuvent avoir accès à leur argent de leur vivant en retirant ou en empruntant des fonds sans payer d'impôt, suivant la façon dont elle est structurée... Ce qui explique en grande partie la croissance: au cours des dernières années, le fisc américain a décrété une série de décisions et de règlements qui posent des balises plus claires relativement à ce qui est admissible ou non à l'intérieur des rentes et de l'épargne privée dans des produits d'assurance vie. Cela a dissipé toute incertitude chez les assureurs et les investisseurs.

En retirant l'impôt de l'équation, vous constituerez votre masse critique et accéderez à l'indépendance financière beaucoup plus rapidement. Vous n'aurez plus jamais à vous soucier de la somme qui sera à votre disposition après le passage du fisc. De fait, s'il est si difficile d'évaluer les ressources financières dont nous aurons besoin au moment de la retraite, c'est que nous ignorons quel taux d'imposition sera alors en vigueur. Rappelez-vous que le gouvernement peut aisément augmenter les impôts, réduisant du même coup votre pouvoir d'achat. Si vous êtes fortuné et que notre planification est basée sur un taux d'imposition de 50 %, mais que ce taux grimpe plus tard à 70 %, ou si ce taux est actuellement de 30 % pour votre fourchette de revenus et qu'il passe à 50 %, les économies que vous pensiez être la clé de la liberté financière ne suffiront plus.

Voici un exemple de la façon dont vous pouvez utiliser cet outil pour accéder à la sécurité ou à l'indépendance financière en deux fois moins de temps, ou pour doubler le revenu dont vous pourrez disposer si vous vous en tenez au même horizon temporel de placement.

• Si vous êtes un salarié à revenu élevé, comme un médecin, un dentiste, un avocat ou un propriétaire de petite entreprise, vous avez peut-être la chance de toucher un revenu annuel de 250 000 \$ avant impôt. Donc, après le passage du fisc (en supposant que le taux d'imposition total, impôt fédéral et d'État, est de 50 %), il vous restera environ 125 000 \$. C'est ce dont vous avez besoin aujourd'hui pour maintenir votre train de vie. C'est ce que vous pouvez dépenser.

Si l'on se fie à la planification financière traditionnelle, vous devriez accumuler 20 fois votre revenu actuel, ou une masse critique

de 5 millions de dollars, pour générer un revenu avant impôt de 250 000 \$ (à un taux de sortie du régime de 5 %). Mais si vous n'avez pas à payer d'impôt et que le revenu net dont vous avez besoin est de 125 000 \$, vous n'avez alors, dans cette structure, qu'à accumuler 20 fois 125 000 \$, ou une masse critique totale de seulement 2,5 millions de dollars. Cela signifie que vous atteindrez votre but 50 % plus rapidement *ou* que vous doublerez votre revenu disponible si vous constituez votre masse critique pendant la même période de temps.

Si votre revenu est de 50 000 \$ par année, vous vous dites peut-être : *La belle affaire ! N'est-ce pas fantastique quand on est riche ?* Soyez patient et permettez-moi de vous expliquer comment cela fonctionne pour les bien nantis et, ensuite, je vous indiquerai comment n'importe qui peut atteindre ses buts financiers de 30 à 50 % plus rapidement – avec l'entière approbation du fisc, comme c'est le cas avec le plan 401(k) ou le plan Roth.

L'ASSURANCE VIE N'EST-ELLE PAS COÛTEUSE ?

Lorsque ma mandataire m'a parlé pour la première fois de l'épargne privée dans des produits d'assurance vie, j'ai éprouvé une aversion immédiate pour les mots *assurance* et *vie*. Comme la majorité des gens, on m'avait déjà vendu «au détail» une assurance vie coûteuse et on n'allait plus m'y prendre.

Elle m'a expliqué : «Tony, cela n'a rien à voir avec le type de police d'assurance vie auquel tu penses. Tu ne peux pas acheter celle-ci sur le pas de ta porte d'un vendeur bien coiffé et qui porte une montre Rolex en or. Il s'agit plutôt d'une police à prix institutionnel sans commission, sans frais de rachat ou autre aberration qu'exigent les grossistes. Considère plutôt ce produit comme un "contrat d'assurance" qui protège tes investissements. Et étant donné le code fiscal précis qui la régit et qui existe depuis plusieurs décennies, tous tes dépôts seront légalement mis à l'abri du fisc. Ils peuvent être investis dans divers fonds et ni la croissance ni les retraits ne sont impossibles si tu fais bien les choses.»

UNE CROISSANCE COMPOSÉE À L'ABRI DE L'IMPÔT

Grâce à la croissance composée, l'épargne privée dans des produits d'assurance vie est extrêmement avantageuse avec le temps. Voici l'exemple

d'un même investissement dans cet instrument comparé à l'approche standard imposable.

Supposons qu'un homme en bonne santé, âgé de 45 ans, effectue un dépôt de 250 000 \$ par année pendant quatre ans (pour une contribution totale d'un million de dollars). S'il obtient un rendement de 10 % et doit payer de l'impôt chaque année, le solde de son compte sera de 7 millions de dollars après 40 ans. Pas mal, n'est-ce pas ? Mais s'il investit cet argent dans un contrat d'assurance vie dont le coût est relativement bas, son solde final (valeur de rachat) sera de 30 millions de dollars ! **La stratégie d'investissement est la même, mais il se retrouve dans un cas avec quatre fois (ou 400 %) plus d'argent uniquement en se prévalant d'un code fiscal qui est avantageux pour lui et sa famille.** (Veuillez prendre note que des règles très strictes s'appliquent en ce qui a trait à la gestion de ce type d'investissement. Elle doit être effectuée par une tierce partie, un professionnel de l'investissement, et non par l'assureur.)

Soit dit en passant, vous pouvez bénéficier de ce même avantage avec des investissements moins élevés. Voilà ce qu'est la capitalisation dans un environnement défiscalisé ! Mais ensuite, je me suis demandé : *Mais que se passe-t-il lorsque je veux avoir accès à mon argent ?*



LES RETRAITS

Avec l'épargne privée dans des produits d'assurance vie, on n'a pas à se soucier des futurs taux d'imposition. Pendant la durée de l'investissement, vous n'aurez pas à payer d'impôt sur les gains réalisés à l'intérieur de la police d'assurance. Mais qu'en est-il si vous avez besoin de cet argent? Eh bien, comme avec tout instrument de placement auquel le gouvernement octroie un ajournement d'impôt, vous devrez en payer si vous effectuez un retrait. *Mais* – et c'est un *énorme mais* – vous pouvez également «emprunter» de votre police d'assurance.

Autrement dit, vous pouvez téléphoner à votre assureur et accéder à votre argent; légalement, il s'agit d'un prêt – et les prêts ne sont pas imposables. Vous pouvez rembourser ce prêt plus tard, à la date de votre choix, ou demander à la compagnie d'assurance de se rembourser en puisant dans votre compte à votre décès. **Il s'agit d'un prêt légitime qui sera remboursé sans faute.** Un autre gros avantage? La prestation de décès n'est pas imposable lorsqu'elle est versée à vos héritiers.

ÊTES-VOUS ADMISSIBLE ?

Pour être admissible à l'épargne privée dans des produits d'assurance vie, vous devez être ce qu'on appelle un investisseur accrédité¹ et, en général, le dépôt annuel minimal est fixé à 250 000 \$ sur une période minimale de quatre ans. Toutefois, **il existe maintenant une «version» de l'épargne privée dans des produits d'assurance vie à laquelle peuvent avoir accès les investisseurs non accrédités qui n'ont que quelques milliers de dollars à investir.** Fondé en 1918 à l'intention des enseignants par le visionnaire Andrew Carnegie, le TIAA-CREF «fonctionne sans réaliser de profits pour l'entreprise ou ses actionnaires». Cette entreprise fournit désormais des services financiers au grand public, mais sa structure unique lui permet d'offrir des produits d'assurance vie sans frais d'achat ou de rachat.

Les options d'investissement sous-jacentes que renferment ces polices d'assurance incluent des fonds indiciels à faible coût (tels que Dimensional

-
1. Pour être admissible à l'épargne privée dans des produits d'assurance vie, vous devez être ce qu'on appelle un investisseur accrédité. Cela signifie que vous devez avoir une valeur nette d'au moins un million de dollars (excluant la valeur de votre résidence principale), *ou* avoir touché un revenu d'au moins 200 000 \$ par année pendant les deux dernières années (ou 300 000 \$ en tenant compte du revenu de votre conjoint).

Fund Advisors), ce qui est tout à fait dans l'esprit de ce que nous avons appris jusqu'ici auprès de nombreux experts. Et les avantages fiscaux ne diffèrent pas de ceux qui s'appliquent à l'épargne privée dans des produits d'assurance vie. Rappelez-vous qu'il s'agit d'un produit sans frais d'acquisition et sans commission, et qu'aucun agent d'assurance ne viendra frapper à votre porte pour vous le vendre. Vous devez donc consulter le site Web de l'entreprise (www.tiaa-cref.org/public) et en faire vous-même l'achat ou demander à un fiduciaire de vous aider à le structurer.

En tant que fiduciaire, votre représentant ne peut toucher de commission. S'il est compétent dans ce domaine et a une connaissance approfondie de l'élaboration de cette stratégie fiscalement efficiente, il vous rendra un fier service. En fonction de votre fourchette d'imposition actuelle, il pourra vous aider à atteindre vos buts de 30 à 50 % plus rapidement sans risque additionnel. Bien entendu, si vous êtes un client de Stronghold, nous avons une équipe qui peut s'occuper de tous les détails.

LE « RÉPERTOIRE DES MILLIARDAIRES »

Quel périple ! Nous avons traversé la jungle avec Ray Dalio et appris comment un portefeuille conçu pour toutes les saisons s'est bien comporté pendant près de 75 ans. Nous avons appris comment nous assurer un revenu viager et jouir des avantages sans les inconvénients grâce à l'assurance revenu. Et finalement, nous avons appris comment une police d'assurance vie sans frais d'achat peut nous offrir les mêmes avantages qu'un compte individuel d'épargne-retraite Roth sans limite en ce qui a trait au revenu ou aux dépôts. Maintenant, vous aurez l'occasion – la chance – d'en apprendre davantage auprès des plus brillants esprits de l'univers financier ; vous découvrirez comment ils sont devenus ce qu'ils sont aujourd'hui et ce qu'ils enseignent à leurs enfants afin qu'ils deviennent de grands investisseurs. Donc, tournez la page et faites la connaissance des maîtres.

LA FIDUCIE RÉVOCABLE

Une dernière remarque, brève mais importante, sur la façon de protéger votre famille : les bien nantis ne négligent jamais cette planification. **L'une des choses les plus simples que vous puissiez faire pour protéger votre famille consiste à créer une fiducie révocable.** Le

principal avantage d'une fiducie où vous placez vos principaux actifs (votre maison, votre compte de courtage, etc.) est que, à votre décès, elle vous permet d'éviter l'homologation – une procédure longue et coûteuse pendant laquelle les tribunaux examinent l'ensemble de vos actifs (et les rendent publics). **Mais contrairement à un testament, une fiducie révocable peut également vous protéger, ainsi que votre famille, pendant que vous êtes encore vivant.** Vous pouvez y ajouter un avenant de maladie ou d'invalidité qui permettra à une autre personne d'agir en votre nom et de s'occuper de vos factures et de vos affaires.

Ne laissez pas les experts vous dire qu'une fiducie révocable coûte une fortune. Vous pouvez obtenir gratuitement un document type à l'adresse suivante : <http://getyourshittotogether.org>. Chanel Reynolds a créé ce site sans but lucratif après le décès de son mari dans un accident de bicyclette. Elle voulait être certaine que personne ne vive la même expérience qu'elle en n'étant pas préparé. Si vous voulez en savoir davantage sur la simplicité et l'importance des fiducies révocables, consultez son site.

De plus, si vous avez besoin d'aide, vous pouvez faire appel à un mandataire qui exigera des honoraires élevés, ou vous pouvez utiliser LegalZoom et créer une fiducie pour aussi peu que 250 \$ (www.legalzoom.com/living-trusts/living-trusts-overview.html).

Si j'ajoute cette note ici, c'est parce que même si cet ouvrage ne traite pas de planification successorale, **nous avons tous l'importante responsabilité de veiller à ce que notre famille bénéficie de notre patrimoine, petit ou grand, et ne se retrouve pas enlisée dans de lourdes procédures juridiques.** Lorsque vous commencerez à réussir, cherchez une assistance de qualité en matière de planification successorale. Mais entre-temps, n'attendez pas et créez immédiatement une fiducie révocable. **Tout le monde en a besoin.**

SECTION 6

INVESTISSEZ COMME 0,001 %
DE LA POPULATION:
LES STRATÉGIES DES
MILLIARDAIRES

CHAPITRE 6.0

FAITES LA CONNAISSANCE DES MAÎTRES

«Il n'y a pas plus de cinq couleurs primaires, mais leurs combinaisons donnent plus de teintes que vous ne pourrez jamais en voir.»

— SUN TZU, *L'Art de la guerre*

Il y a quatre ans, j'ai entrepris un voyage fascinant afin de découvrir un moyen pour que les investisseurs tels que vous puissent prendre le contrôle de leur argent dans un système qui semble ligué contre eux. Je me suis juré de vous livrer la meilleure information possible, glanée auprès des plus grands experts financiers du monde. Quel périple cela a été! Depuis, j'ai interviewé **plus de 50** milliardaires qui sont les artisans de leur propre réussite, des lauréats de prix Nobel, des géants de l'investissement, des auteurs à succès, des professeurs et des légendes du monde financier, et je leur ai posé certaines des mêmes questions que vous leur auriez posées si vous aviez été à mes côtés. Voici un exemple :

«Quel est votre avantage concurrentiel lorsque vous investissez? Qu'est-ce qui vous démarque? Quelles connaissances vous ont permis de dominer les marchés décennie après décennie?»

«Est-il encore possible de gagner la partie? Comment les investisseurs individuels peuvent-ils prospérer dans l'économie volatile actuelle?»

«Quels sont les plus grands défis partout dans le monde et quelles sont aujourd'hui les plus grandes occasions pour les investisseurs?»

Et, sans doute la question la plus importante de toutes : «Si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils?»

Leurs réponses m'ont passionné, choqué, et m'ont parfois fait rire. Et à d'autres occasions, elles m'ont ému jusqu'aux larmes. Cela dépassait de

loin tout ce qu'on peut apprendre à l'université. C'était l'ultime doctorat en investissement, offert directement des tranchées. De là où mes « professeurs » faisaient bouger les marchés et modelaient l'économie mondiale *tout en* me coachant en tête-à-tête.

Ma mission a été de synthétiser les meilleurs éléments de l'information qu'ils ont partagée avec moi pour en faire un canevas financier simple, en sept étapes. Un modèle que vous pourriez aisément utiliser pour atteindre vos objectifs financiers.

J'aurais aimé tous vous les présenter, mais leurs propos sont condensés dans ces pages, littéralement ou non. Le temps que j'ai passé auprès d'eux varie des 20 ans pendant lesquels j'ai compté Paul Tudor Jones comme un grand ami et client, à une rencontre informelle de 20 minutes avec Warren Buffett, que j'ai intercepté pour une brève conversation dans le foyer des artistes alors que nous tournions tous deux une série de segments pour le *Today Show*.

La plupart des entrevues devaient durer une heure ou moins mais se sont souvent étirées sur trois heures ou quatre. Pourquoi ? Parce que chacun de ces géants du monde de la finance a voulu entrer dans les détails lorsqu'il a compris que je n'étais pas là pour lui poser uniquement des questions superficielles. La mission que j'avais entreprise pour vous servir, vous l'investisseur individuel, les a touchés. Ils ont été incroyablement généreux de me consacrer ainsi du temps qui leur est précieux.

La diversité des conversations a été extraordinaire. J'ai eu le privilège de réunir certains des esprits financiers les plus brillants du monde. L'une des rencontres les plus intéressantes a eu lieu lors de la conférence financière que je tiens à Sun Valley, dans l'Idaho. J'ai interviewé Lawrence Summers, ancien secrétaire du Trésor américain, directeur du Conseil économique national et conseiller du président Obama pendant la crise économique mondiale. Nous avons discuté de ce qui était fait et de ce qui *devait* être fait pour redresser l'économie des États-Unis. Steve Forbes, éditeur et ancien candidat républicain à l'élection présidentielle, écoutait M. Summers et a levé la main pour poser une question. Vous pouvez imaginer les « étincelles » de respect que cela a produit.

Voici un autre moment intéressant : lorsque j'ai appris que Carl Icahn était un admirateur de Jack Bogle depuis de nombreuses années, mais qu'il ne l'avait jamais rencontré. J'ai eu le privilège de les réunir. Ils ont à eux deux plus d'un siècle d'expérience en investissement. Jack m'a invité à me joindre à eux lors de leur première rencontre, mais j'étais à l'extérieur du pays. N'aurait-il pas été extraordinaire d'être un petit oiseau pour observer cela ?

Malgré tout le temps que j'ai passé avec chacun de ces experts, seulement 5 à 10 pages sont consacrées ici à chacune des entrevues comparativement aux 75 pages de transcription qu'elles ont générées en moyenne. Pour que cette section ne compte pas 9 000 pages, je n'ai inclus que les moments forts de 11 de ces entrevues. Eh bien, 11 plus une, en prime. Bien qu'il soit décédé, je ne pouvais pas passer sous silence cette rencontre que j'ai eue avec Sir John Templeton, l'un des plus grands investisseurs de tous les temps et une âme extraordinaire.

Comme tous les experts, ces maîtres de l'argent dont vous entendrez parler dans ces pages ont des points de vue différents sur ce qu'un avenir rapproché nous réserve, et ils ont leurs préférences en matière d'instruments de placement. Certains sont des négociateurs à court terme et d'autres préfèrent investir à long terme. Certains pensent que les indices sont la meilleure voie à suivre et d'autres ne jurent que par l'arbitrage. Donc, même s'ils ne sont pas toujours d'accord sur les tactiques, nous ne pouvons qu'applaudir ces maîtres de l'argent pour les différentes voies qu'ils empruntent pour atteindre les mêmes buts.

Et une chose est certaine : tous sont de grands leaders. Par exemple, Mary Callahan Erdoes, qui dirige 22 000 professionnels financiers, dont certains des meilleurs gestionnaires de portefeuilles du monde, gère la somme extraordinaire de 2,6 billions de dollars en actifs pour le compte de J.P. Morgan Management. Ou encore Chuck Schwab, qui a transformé une industrie avec son ardent désir de servir et de protéger l'investisseur individuel – créant une société regroupant 8,2 millions de comptes clients de courtage et gérant des actifs d'une valeur de 2,38 billions de dollars répartis dans 300 bureaux à travers le monde.

Dans les pages qui suivent, vous découvrirez qu'il existe de nombreuses façons de gagner – de nombreuses façons de réussir financièrement et de faire fortune dans le monde où nous vivons actuellement. Même si chacune de ces légendes du monde de la finance a une approche qui lui est propre, j'ai découvert qu'elles ont en commun au moins quatre obsessions :

1. **Ne perdez pas.** Ces maîtres, bien qu'ils soient tous animés du désir de réaliser des rendements extraordinaires, sont *encore plus* obnubilés par les moyens qu'ils prendront pour ne *pas* perdre d'argent. Même les plus grands gestionnaires de fonds d'investissement à haut risque, que l'on supposerait prêts à prendre d'énormes risques, sont en fait extrêmement préoccupés par

la façon de se protéger contre les pertes. De Ray Dalio à Kyle Bass en passant par Paul Tudor Jones – tous s'entendent pour dire que s'ils ne perdent pas, ils ont encore une journée pour livrer bataille. Comme le dit Paul : « J'ai très à cœur de gagner de l'argent. Je veux savoir que je n'en perds pas... Le plus important pour moi, c'est que la défensive est 10 fois plus importante que l'offensive... Il faut être constamment sur nos gardes et nous protéger contre les pertes. » Et cette affirmation nous vient d'un homme qui a fait gagner de l'argent à ses clients pendant 28 années consécutives. C'est tellement simple, mais je n'insisterai jamais assez sur ce point. Pourquoi ? **Si vous essayez une perte de 50 %, vous devrez réaliser des gains de 100 % pour revenir à votre point de départ – et cela nécessite une ressource que l'on ne peut jamais récupérer : du temps.**

2. **Risquez peu pour gagner gros.** Bien que la plupart des investisseurs tentent de trouver un moyen de réaliser un « bon » rendement, chacun de ces membres du Temple de la renommée, sans exception, cherche quelque chose de complètement différent : des coups de circuit ! Tous vivent pour découvrir des investissements qui leur permettront de risquer peu pour gagner gros. Ils parlent alors de ratio rendement/risque asymétrique.

Vous verrez comment l'approche utilisée par Sir John Templeton pour maximiser le rendement tout en minimisant le risque n'était *pas* d'acheter un reflet du marché, mais d'attendre jusqu'à ce que – comme le baron anglais Rothschild le disait au 18^e siècle – il y ait « du sang dans les rues », et que tout le monde veuille désespérément vendre. C'est à ce moment-là que l'on trouve les meilleures aubaines.

Paul Tudor Jones, d'un autre côté, suit les tendances du marché. Mais, comme il l'a dit pendant notre rencontre, il ne fait aucun investissement s'il n'offre pas un potentiel de rendement d'au moins 5 % pour chaque dollar qu'il risque. Et cela, dit-il, équivaut tout simplement à une maîtrise en administration des affaires valant 100 000 \$! Et Kyle Bass vous apprendra comment il a trouvé le moyen de ne risquer que 4 % de son capital pour toucher un rendement de 100 %. Et aussi comment il a fait fructifier cet argent pour finalement générer un rendement de 600 % !

3. **Anticipez et diversifiez.** Les meilleurs des meilleurs anticipent ; ils trouvent les occasions qui présentent un ratio rendement/risque asymétrique. Ils font vraiment leurs devoirs jusqu'à ce qu'ils soient absolument certains d'avoir raison – à moins d'avoir tort ! Et pour se protéger, ils anticipent les pertes en diversifiant leur portefeuille. Parce qu'en fin de compte, tous les grands

investisseurs doivent prendre des décisions en se basant sur des informations limitées. Lorsque j'ai interviewé Kyle Bass, il m'a dit: «**Beaucoup de gens très intelligents sont de très piètres investisseurs. Et c'est parce qu'ils sont incapables de prendre des décisions en se fondant sur des informations limitées. Car lorsque toutes les informations sont disponibles, tout le monde est au courant, et on n'a plus de longueur d'avance.**» T. Boone Pickens en parle ainsi: «La majorité des gens disent: "À vos marques! Prêts? Prêts?..." Mais ils ne tirent jamais.»

4. **C'est un processus sans fin.** Contrairement à ce que la majorité des gens pourraient croire, ce groupe de battants n'arrête jamais. C'est un processus sans fin: ils apprennent, ils gagnent de l'argent, ils s'épanouissent et ils donnent! Peu importe à quel point ils ont réussi et continuent à réussir, ils en veulent toujours plus – ils sont habités de cette force qui libère le génie humain. La majorité des gens penserait: *Si j'avais tout cet argent, je m'arrêteraïs. Pourquoi continuer à travailler?* Parce que chacun d'eux croit, quelque part dans son âme, «que l'on attend beaucoup de ceux qui ont beaucoup reçu». Ils adorent leur travail.

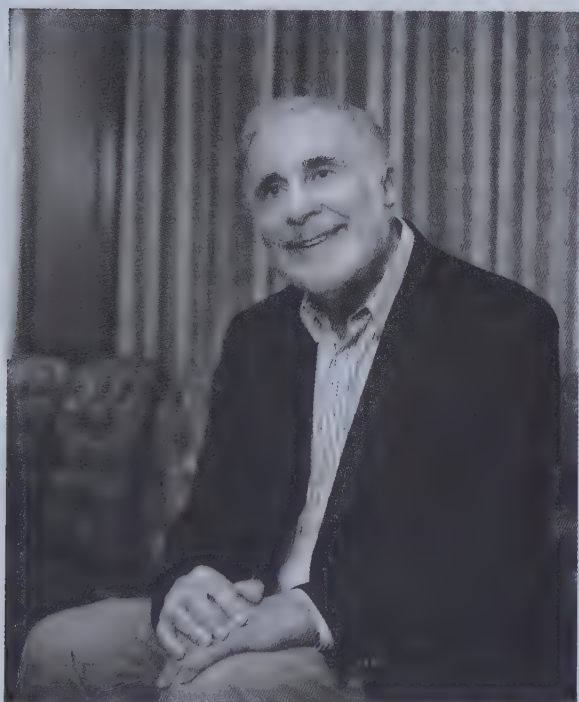
Tout comme ces grands maîtres de l'argent investissent de diverses manières, ils donnent de diverses manières. Ils partagent leur temps, ils partagent leur argent, ils créent des fondations, ils investissent dans leurs semblables. Ils ont tous compris que c'est en donnant que l'on trouve le véritable sens de la vie. Comme l'a dit Winston Churchill: «Nous gagnons notre vie avec ce que nous recevons, mais nous lui donnons un sens avec ce que nous donnons.» Ce qui les unit est cette ultime vérité: la vie a trait à *bien plus* que ce que nous avons. Elle a trait à ce que nous avons à donner.

Comment cette section portant sur les stratégies des milliardaires vous sera-t-elle utile en tant qu'investisseur? Vous pourrez vous asseoir à mes côtés pendant que j'interrogerai 12 des plus grands esprits du monde de la finance sur la façon dont vous pouvez trouver la voie qui mène à la liberté financière. Vous découvrirez comment ils sont devenus les champions de l'univers financier, et les raisons pour lesquelles vous devez demeurer alerte et prêt à toutes les surprises. **Vous apprendrez des stratégies d'investissement qui vous prépareront à affronter toutes les saisons, les périodes d'inflation et de déflation, de guerre et de paix et, comme le dit Jack Bogle, «les moments de joies et de peines».**

CHAPITRE 6.1

CARL ICAHN:
LE MAÎTRE DE L'UNIVERS

L'homme le plus craint de Wall Street



Question : Quand un simple gazouillis (*tweet*) peut-il valoir 17 milliards de dollars ?

Réponse : Lorsque Carl Icahn dit qu'Apple est sous-évaluée et annonce qu'il achète des actions de cette entreprise.

Moins d'une heure après que Carl Icahn eut affiché un message sur Twitter pendant l'été de 2013, l'action d'Apple a gagné 19 points. Le marché

a compris le message : chaque fois que cet homme d'affaires milliardaire s'intéresse à une entreprise, il est temps d'acheter. Quatre mois plus tard, le magazine *Time* a mis sa photo en couverture avec le titre suivant : « Maître de l'univers – l'investisseur le plus important d'Amérique ». C'est exact. Au cours des quatre dernières décennies, les initiatives d'Icahn ont rapporté deux fois plus que celles de cette autre légende de l'investissement, Warren Buffett. Une récente analyse de *Kiplinger's Personal Finance* a démontré que même si la majorité des gens pensent que Buffett génère les plus hauts rendements au fil du temps, si vous aviez investi avec Icahn en 1968, vous auriez touché un rendement composé de 31 % comparativement au rendement de « seulement » 20 % de Berkshire Hathaway, la compagnie de Buffett.

Les compétences en affaires d'Icahn en ont fait l'un des hommes les plus riches du monde – la dernière fois que j'ai consulté la liste de *Forbes*, il se situait au 27^e rang, avec un avoir net de plus de 23 milliards de dollars. – Et il en a gagné des milliards de plus pour les actionnaires ordinaires qui ont investi dans sa société de portefeuille, Icahn Enterprises LP (NASDAQ : IEP), ou qui détiennent des actions dans les sociétés qu'il cible. Le secret de son succès ? Même les gens qui le critiquent vous diront que **Carl Icahn ne fait pas que chercher des occasions en affaires – il les crée.**

Les non-initiés voient en lui une caricature de Wall Street, un impitoyable vautour capitaliste qui pille les entreprises pour satisfaire son appât du gain. Si vous googlez *corporate raider* (prédateur), le nom d'Icahn apparaît automatiquement dans la barre de recherche. (Ce n'est pas ce que nous avons constaté. NDÉ.)

Mais Icahn remet en question ce vieux stéréotype. Il se considère un « activiste », un défenseur des actionnaires. Qu'est-ce que cela signifie ? « Nous attirons l'attention sur les sociétés ouvertes qui ne donnent pas à leurs actionnaires la valeur qu'ils méritent », m'a-t-il expliqué. Son obsession, dit-il, est de mettre un terme aux abus dont sont victimes les actionnaires en améliorant la gouvernance d'entreprise et la comptabilité de responsabilité ou l'obligation de rendre compte – ce qui rend les entreprises américaines plus fortes et, par conséquent, l'économie américaine plus forte.

Voici comment le *New York Times* décrit Icahn : « En ébranlant les conseils d'administration des entreprises, en dressant des plans d'acquisition et en exigeant bruyamment des changements au sein des compagnies, il a érigé une fortune de plusieurs milliards de dollars, inspirant la peur chez les hauts dirigeants et l'admiration chez ses pairs du monde de l'investissement. »

M. Icahn achète des actions de sociétés mal équilibrées ou peu performantes et puis annonce qu'il est temps de lever la barre d'un cran – ou de se lancer dans une course aux procurations pour prendre le contrôle du conseil d'administration.

Il dut livrer bataille contre ceux qui utilisent les coffres de sociétés ouvertes pour s'enrichir aux dépens des actionnaires. «Tony, les gens n'ont aucune idée de la façon dont ils se font avoir», a-t-il dit, ajoutant que les investisseurs moyens n'ont pas conscience des abus que cachent les portes closes des salles de conseil. Mais une partie du problème est que les actionnaires n'estiment pas avoir le pouvoir de changer la donne parce qu'ils ne pensent pas comme des propriétaires. Icahn, cependant, connaît le pouvoir de l'effet de levier – et il n'a pas peur de l'utiliser.

UNE PRIME DE 24 MILLIARDS DE DOLLARS POUR LA DIRECTION DE COCA-COLA ?

Un exemple des agissements des conseils d'administration de sociétés ouvertes qui outragent Icahn peut être trouvé dans sa récente critique de Coca-Cola. Coke planifiait une dilution de l'avoir des actionnaires en émettant de nouvelles actions à prix réduit d'une valeur totale de 24 milliards de dollars. Pour quelle raison ? Pour financer l'énorme programme de rémunération de la haute direction. Mais cela affaiblirait l'épargne-retraite des investisseurs ordinaires, dont les professeurs et les pompiers, car ils sont extrêmement nombreux à détenir des actions de Coke dans leur portefeuille.

Icahn a écrit un éditorial dans *Barron's* dans lequel il critique vivement l'entreprise pour ce procédé et blâme Warren Buffett – le plus gros actionnaire de Coca-cola et membre du Conseil – de ne pas avoir voté contre. «Trop de membres des conseils d'administration pensent qu'ils font partie d'une fraternité ou d'un club dans lequel il ne faut froisser personne», a écrit Icahn. «Cette attitude ne peut qu'enraciner une gestion médiocre.»

Buffett a répondu qu'il s'était abstenu de voter, mais qu'il était opposé à ce plan et qu'il avait tranquillement proposé à la haute direction de réévaluer à la baisse cette proposition salariale. Il ne voulait pas «déclencher une guerre» à ce sujet.

En revanche, Icahn est toujours prêt à faire la guerre. Il est souvent descendu dans les tranchées, s'attaquant à des entreprises aussi diverses que US Steel, Clorox, eBay, Dell et Yahoo. Mais cette fois, c'était différent : au

lieu d'Icahn, c'est un jeune gestionnaire de fonds appelé David Winters qui a acheté des actions et qui a sonné la charge contre la direction de Coke. Au grand désarroi de tous les PDG surprayés, une nouvelle génération d'« activistes » reprend le flambeau qu'Icahn a brandi il y a de cela des décennies.

Naturellement, Carl Icahn a contrarié beaucoup de grandes sociétés, des ennemis ayant beaucoup d'influence sur les médias. Donc, on entend souvent ses détracteurs dire qu'il n'est là que pour l'argent, ou qu'il « manipule » le marché, sacrifiant les objectifs à long terme au profit de gains à court terme. Mais Icahn fait remarquer que c'est ridicule et qu'il maintient souvent ses positions beaucoup plus longtemps que les gens ne le pensent – parfois, 10, 15 ou même 30 ans. Et lorsqu'il prend le contrôle d'une entreprise, sa valeur continue à augmenter pendant des années, même après son départ.

Cela a été démontré par une étude réalisée par le professeur Lucian Bebchuk de la Harvard Law School qui a analysé 2 000 campagnes activistes ayant eu lieu entre 1994 et 2007. Il en a conclu que « la performance d'exploitation s'améliorait après l'intervention des activistes ». L'étude a également révélé que non seulement cela n'entraînait pas d'effets adverses à long terme, mais qu'au contraire, cinq ans plus tard, ces sociétés continuaient à améliorer leur performance.

Carl Icahn ne s'en prend pas à tous les dirigeants d'entreprises des États-Unis. Il a souvent reconnu l'extraordinaire leadership de certaines équipes et applaudi les dirigeants qui maximisent les ressources organisationnelles et rendent l'économie plus résiliente. Mais il est toujours à la recherche de moyens d'amener les dirigeants d'entreprises – même les sociétés les plus populaires et les mieux gérées – à se montrer plus sensibles aux besoins de leurs actionnaires.

Prenons par exemple ce gazouillis à propos d'Apple. Il m'a dit qu'il n'avait pas tenté de faire augmenter le cours afin de vendre ses actions. (En fait, le jour de notre rencontre, il a acheté une grande quantité d'actions d'Apple.) Et il ne tentait pas d'interférer avec la direction de l'entreprise – qu'il croit solide. Ce gazouillis ne faisait que s'inscrire dans une campagne visant à exercer des pressions sur Apple afin qu'elle rende 150 milliards de dollars de sa réserve de liquidités à ses actionnaires sous forme de dividendes.

Apple a finalement porté son programme de remboursement du capital à plus de 130 milliards de dollars en 2014, faisant du même coup passer son programme de rachat d'actions autorisé des 60 milliards de dollars annoncés

à 90 milliards de dollars. En même temps, Apple a annoncé une hausse des dividendes trimestriels et un fractionnement d'actions de sept pour une. Aujourd'hui, le cours de l'action est 50 % plus élevé que le jour où Icahn a affiché ce gazouillis.

Icahn est lui-même PDG, détenant 88 % des parts d'une société ouverte, Icahn Enterprises. L'action de la compagnie a fait extrêmement bonne figure, même pendant la prétendue décennie perdue. **Si vous aviez investi dans Icahn Enterprises entre le 1^{er} janvier 2000 et le 31 juillet 2014, vous auriez touché un rendement totalisant 1 622 %, comparativement à 73 % avec l'indice S&P 500!**

Carl Icahn n'est pas né dans cet univers. Il dit qu'il a grandi «dans les rues» de Far Rockaway, dans l'État de New York. Sa mère était institutrice; son père, un ancien étudiant en droit et un chanteur d'opéra frustré, travaillait comme chanteur dans une synagogue locale. Carl a joué au poker pour payer ses dépenses à Princeton, où il a fait des études de philosophie. Après un bref passage à la faculté de médecine et ensuite dans l'armée (où il a encore joué au poker), il a réalisé que son plus grand talent était de gagner de l'argent. Et l'Amérique des affaires n'a plus jamais été la même.

Icahn a maintenant 78 ans et il songe à l'héritage qu'il laissera. Il a été occupé à écrire des pages d'opinions et à donner des entrevues triées sur le volet à propos des droits des investisseurs et des actionnaires. Mais, franchement, il en a assez d'être mal compris et cité hors contexte. Et c'est pourquoi, ignorant tout de moi et quelles étaient mes véritables intentions, il a demandé à ce que mon équipe technique vidéo ne filme pas notre rencontre et il a déclaré: «Je ne vous accorderai que quelques minutes.»

À mon grand soulagement, Icahn s'est animé après un moment de gêne et deux heures plus tard je bavardais encore avec lui dans le vestibule où il m'a présenté Gail, son extraordinaire épouse depuis 15 ans. Carl est très différent de son personnage public. Il est drôle et curieux, et il a même tout du grand-père. Ses amis disent qu'il s'est quelque peu adouci. Mais il s'exprime encore avec un accent du Queens et le mordant d'un bagarreur de rue new-yorkais. Icahn dit qu'il n'est pas le genre d'homme à baisser les bras. Surtout lorsqu'il a trouvé une cause qui vaut la peine d'être défendue.

TR: Vous venez d'un milieu modeste et vous avez fréquenté des écoles publiques dans un quartier difficile de Queens. Aviez-vous un but au départ? Souhaitez-vous devenir l'un des plus grands investisseurs de tous les temps?

- CI: J'avais un esprit de compétition très développé. J'étais passionné ou obsédé, appelez cela comme vous voulez. Et quoi que je fasse, il est dans ma nature d'essayer d'être le meilleur. Lorsque j'ai voulu m'inscrire à l'université, mes professeurs m'ont dit: «N'essaie même pas auprès des grandes universités. Elles n'acceptent pas les jeunes de ton milieu.» J'ai quand même passé les examens et je les ai tous réussis. J'ai choisi Princeton. Mon père avait offert de tout payer, et puis il a changé d'avis et n'a défrayé que les frais de scolarité, qui à l'époque – croyez-le ou non – n'étaient que de 750 \$ par année. Je lui ai demandé: «Mais où vais-je dormir? Comment vais-je me nourrir?» Et mes parents ont répondu: «Tu es très intelligent, tu trouveras bien un moyen de te débrouiller.»
- TR: J'ai trouvé un emploi de préposé à la plage dans un club de la péninsule de Rockaway. Les propriétaires des cabines avaient l'habitude de me dire: «Hé, le jeune! Viens jouer au poker avec nous et perdre tes pourboires de la semaine.» Au début, je ne savais pas jouer et ils m'ont lessivé. Donc, pendant deux semaines, j'ai lu des livres traitant de poker et j'ai ensuite joué 10 fois mieux que n'importe lequel d'entre eux. C'est devenu très important pour moi, l'enjeu était gros. Chaque été, je gagnais environ 2 000 \$. C'était dans les années 1950 et cette somme représenterait 30 000 \$ aujourd'hui.
- TR: Comment vous êtes-vous lancé en affaires?
- CI: Après l'université, je me suis engagé dans l'armée, où j'ai continué à jouer au poker. À mon départ, j'avais économisé environ 20 000 \$ et, en 1961, j'ai commencé à investir à Wall Street. Je vivais bien, j'avais une superbe petite amie qui était mannequin et j'ai acheté une Galaxie blanche décapotable. Et puis, en 1962, le marché s'est effondré et j'ai tout perdu. Je ne sais pas ce qui est parti en premier, ma petite amie ou la voiture!
- TR: J'ai lu que vous êtes revenu sur le marché, que vous avez vendu des options pour ensuite vous tourner vers l'arbitrage.
- CI: J'ai emprunté de l'argent pour acheter un siège à la Bourse de New York. J'étais audacieux. L'expérience m'avait appris que la négociation est dangereuse et qu'il était de loin préférable d'utiliser mes habiletés en mathématiques pour devenir un expert dans certains domaines en particulier. Les banques ont consenti à me prêter 90 % de l'argent dont j'avais besoin pour me lancer dans l'arbitrage, car à cette époque, on ne pouvait pratiquement pas perdre si on avait du talent. Et je commençais à gagner *beaucoup* d'argent, 1,5 à 2 millions de dollars par année.

TR: J'adorerais vous parler de rendements asymétriques. Est-ce ce que vous cherchiez lorsque vous avez commencé à prendre le contrôle d'entreprises sous-évaluées?

CI: J'ai commencé à examiner ces entreprises et à vraiment les évaluer. Cela ressemble à l'arbitrage, mais personne ne comprend ça. Lorsqu'on achète une compagnie, ce qu'on achète vraiment, ce sont ses actifs. Il faut donc les examiner et se demander: «Pourquoi ne sont-ils pas aussi performants qu'ils le devraient?» Au moins 90 % du temps, le problème relève de la gestion. Donc, je cherchais des sociétés mal gérées. J'avais assez d'argent pour dire aux dirigeants: «Je prends le contrôle de votre entreprise à moins que vous changiez, ou à moins que le conseil d'administration ne fasse X, Y ou Z.» Très souvent, les membres du conseil disaient: «D'accord.» Mais parfois, la direction décidait de se battre et cela finissait de temps à autre devant les tribunaux. Très peu de gens avaient autant de ténacité que moi – ou étaient prêts à risquer leur argent. À bien y regarder, il semblait que j'en risquais beaucoup, mais ce n'était pas le cas.

TR: Mais vous n'estimiez pas cela risqué parce que vous connaissiez la valeur réelle des actifs.

CI: On cherche un ratio rendement/risque dans le monde, n'est-ce pas? Tout est rendement et risque. Mais il faut comprendre ce qu'est le risque, et également comprendre ce qu'est le rendement. Les gens y voyaient généralement beaucoup plus de risques que moi. Mais les chiffres ne mentent pas, et ils ne les comprenaient tout simplement pas.

TR: Pourquoi cela?

CI: Parce qu'il y avait trop de variables et trop d'analystes qui pouvaient les influencer.

TR: C'est donc plus difficile de les battre de nos jours.

CI: Pas vraiment. Le système est si imparfait qu'il y aura toujours des gestions médiocres. Voici un exemple: supposons que j'hérite d'un beau vignoble dans un magnifique domaine. Six mois plus tard, je décide de le vendre, car il ne me rapporte pas d'argent. Mais j'ai un problème: le type qui gère le vignoble n'est jamais là. Il joue au golf toute la journée. Mais il ne veut pas quitter son emploi de gérant. Et il ne permet à personne de gérer le vignoble à sa place, car il ne veut pas qu'il soit vendu. Vous pourriez me dire: «Êtes-vous fou? Appelez la police, jetez-le dehors!» Le problème avec les sociétés ouvertes, c'est qu'on ne peut pas faire ça sans livrer une rude bataille.

TR : Les règles font en sorte qu'il est difficile de faire sortir le PDG de votre propriété.

CI : C'est le problème : les actionnaires des grandes entreprises ont beaucoup de difficulté à se faire entendre, mais chez IEP, nous luttons et souvent nous gagnons. Une fois au pouvoir, nous découvrons parfois que le PDG n'est pas si mauvais. Bref, la façon dont les sociétés ouvertes sont gouvernées est néfaste pour ce pays. Il y a tant que règles qui nous empêchent d'agir comme activistes. Il y a tant d'obstacles à la prise de contrôle, mais lorsque nous le prenons, tous les actionnaires, comme le montrent les annales, s'en tirent très bien. De plus, ce que nous faisons est très bon pour l'économie, car cela rend les entreprises plus productives, et pas seulement à court terme. Parfois, nous ne les vendons pas avant 15 ou 20 ans !

TR : Quelle est la solution ?

CI : Se débarrasser des pilules empoisonnées [qui émettent des actions à prix réduit si un actionnaire achète trop] et mettre un terme aux élections échelonnées des conseils d'administration de manière que les actionnaires puissent décider de la façon dont ils veulent que l'entreprise soit dirigée. Ces entreprises devraient avoir l'obligation de rendre des comptes et tenir de véritables élections. Même en politique, aussi grave que cela soit, nous pouvons changer de président si nous le voulons. Son mandat ne dure jamais plus de quatre ans. Mais au sein de nos entreprises, il est très difficile de se débarrasser d'un PDG même s'il est extrêmement incompetent. Souvent, il s'est hissé au sommet de l'échelle organisationnelle parce qu'il est comme le type à l'université qui devient président de sa fraternité. Il n'est pas le plus intelligent, mais il est très sociable, il est sympathique, et c'est comme ça qu'il monte dans la hiérarchie.

TR : Parfois, une course aux procurations n'est pas nécessaire pour changer l'orientation d'une entreprise. Vous avez acheté un grand nombre d'actions de Netflix récemment, presque 10 %, et vous avez gagné 2 milliards de dollars en deux ans.

CI : C'est mon fils, Brett, et son associé qui l'ont fait. Je m'y connais peu en technologie, mais il m'a démontré en 20 minutes que c'était une excellente transaction. Et j'ai dit : « Achète le plus d'actions possible ! » Ce n'était pas vraiment un geste activiste.

TR : Qu'avez-vous vu dans cette transaction ? Qu'est-ce qu'il vous a dit pendant ces 20 minutes qui vous a fait comprendre que cette action était à ce point sous-évaluée ?

Faits saillants des placements

■ Le rendement des actions d'IEP a dépassé de façon significative celui de ses homologues

	Durée	IEP	Berkshire	Leucadia	Loews	S&P 500	Dow Jones	Russell 2000
Rendement brut de l'investissement dans des actions	3 ans se terminant le 31 juillet 2014	164 %	69 %	-22 %	8 %	59 %	47 %	47 %
	5 ans se terminant le 31 juillet 2014	215 %	94 %	8 %	45 %	117 %	106 %	115 %
	7 ans se terminant le 31 juillet 2014	37 %	71 %	-29 %	-7 %	55 %	52 %	59 %
	1 ^{er} avril 2009 ⁽¹⁾ au 31 juillet 2014	382 %	117 %	78 %	97 %	171 %	151 %	184 %
	1 ^{er} janvier 2000 au 31 juillet 2014	1 622 %	235 %	264 %	372 %	73 %	104 %	168 %
Rendement annualisé	1 ^{er} avril 2009 ⁽¹⁾ au 31 juillet 2014	34,3 %	15,6 %	11,5 %	13,6 %	20,5 %	18,8 %	21,6 %
	1 ^{er} janvier 2000 au 31 juillet 2014	21,5 %	8,7 %	9,3 %	11,2 %	3,8 %	5,0 %	7 %

(1) C'est vers le 1^{er} avril 2009 que s'est amorcée la reprise économique.

Source : Bloomberg. Inclut le réinvestissement des distributions. Basé sur le cours de l'action au 31 juillet 2014.

CI : C'est simple, la majorité des grands experts étaient inquiets à propos de la mauvaise chose. À cette époque, Netflix avait chaque année des frais de 2 milliards de dollars. Mais ces frais n'apparaissaient pas sur son bilan. Et donc, tous ces experts disaient : « Où trouvera-t-elle l'argent pour payer du contenu ? » Eh bien, elle a trouvé 2 milliards de dollars ! Et les abonnés sont généralement fidèles pendant plus longtemps qu'on ne le croit ! Il faudrait beaucoup plus de temps que la majorité des gens ne le pensent pour mettre en péril cet énorme flux de trésorerie, peu importe ce qui arrive.

TR : Mais vous n'avez jamais tenté de prendre le contrôle de Netflix ?

CI : Ses dirigeants croyaient qu'il y aurait une course aux procurations. Mais j'ai dit : « Reed [Hastings, cofondateur et PDG de Netflix], je ne ferai pas de course aux procurations avec vous. Vous venez de gagner 100 points ! » Et puis, j'ai demandé aux dirigeants s'ils connaissaient la règle Icahn. Ils ont demandé : « Qu'est-ce que c'est, Carl ? » J'ai répondu : « Je ne cherche pas une lutte de pouvoir avec quelqu'un qui me fait gagner 800 millions de dollars en trois mois. »

TR : [Rire.] Vous avez encaissé une partie de ces actions vers la fin de 2013.

CI : Lorsque le cours de l'action a atteint 350 \$, j'ai décidé d'en retirer quelques-unes de la table. Mais je n'ai pas tout vendu.

TR : Quelle est la pire idée fausse que l'on se fait de vous ?

CI : Je crois que les gens ne comprennent pas, ou peut-être que je ne comprends pas, mes motivations. Bien que cela puisse sembler éculé, je crois vraiment qu'à cette étape de ma vie, je tente de faire en sorte que mon pays demeure grand. Je veux qu'on se souvienne de moi comme de quelqu'un qui a changé la façon dont on fait des affaires. Cela m'ennuie que tant de nos grandes entreprises soient si mal gérées. Je veux changer les règles de façon que les dirigeants et les conseils d'administration soient véritablement tenus de rendre des comptes aux actionnaires.

TR : Votre épouse et vous avez signé la Promesse de don. Quelles autres œuvres philanthropiques vous passionnent ?

Faits saillants des placements

- M. Icahn croit qu'il n'y a jamais eu de meilleur moment pour l'investissement activiste, s'il est pratiqué correctement.
 - Plusieurs facteurs expliquent ceci :
 - 1) les faibles taux d'intérêt, qui rendent les acquisitions beaucoup moins coûteuses et, par conséquent, beaucoup plus attrayantes,
 - 2) l'abondance d'entreprises qui disposent de capitaux importants et pour lesquelles des acquisitions synergétiques sont avantageuses, et
 - 3) les investisseurs institutionnels ont actuellement conscience du fait que la médiocrité de la haute direction et des conseils d'administration d'un grand nombre d'entreprises américaines doit être éliminée si nous voulons réduire le taux de chômage et être concurrentiels à l'échelle mondiale.
 - **Mais le catalyseur de l'activisme est souvent nécessaire pour rendre possible une acquisition.**
 - Nous, chez IEP, avons consacré des années à nous engager dans le modèle activiste et nous croyons que c'est le catalyseur nécessaire pour permettre des regroupements d'entreprises hautement relutifs et une activité de consolidation.
 - Corollairement, les faibles taux d'intérêt augmenteront grandement l'habileté des compagnies qu'IEP contrôle à effectuer des acquisitions judicieuses, amicales, ou parfois moins amicales, grâce à notre expertise en matière d'activisme.
- Historique prouvé de rendements supérieurs :
 - **IEP a généré un rendement total de 1 622 %⁽¹⁾ depuis le 1^{er} janvier 2000.**
 - Le rendement des indices S&P 500, Dow Jones et Russell 2000 a été d'environ 73 %, 104 % et 168 % respectivement au cours de la même période.
 - **La performance du fonds d'investissement Icahn depuis son lancement en novembre 2004.**
 - Un rendement total d'environ 293 %⁽²⁾ et un rendement annuel moyen composé d'environ 15 %⁽³⁾.
 - Des rendements de 33,3 %, 15,2 %, 34,5 %, 20,2 %⁽³⁾, 30,8 % et 10,12 % en 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 et depuis le début de l'exercice de 2014⁽⁴⁾, respectivement.
- Résultats financiers récents :
 - Un résultat net ajusté de 612 millions de dollars imputable à Icahn Enterprises pour les six mois se terminant le 30 juin 2014.
 - Une valeur liquidative indicative de 10,2 milliards de dollars au 30 juin 2014.
 - Un BAIIA ajusté d'environ 2,2 milliards de dollars imputable à Icahn Enterprises au 30 juin 2014.
- Distribution annuelle de 6,00 de dollars (rendement de 5,8 % au 31 juillet 2014).

(1) Source : Bloomberg. Inclut le réinvestissement des distributions. Basé sur le cours de l'action au 31 juillet 2014.

(2) Rendements calculés au 30 juin 2014.

(3) Le rendement suppose que les titres détenus par IEP dans CVR Energy sont demeurés dans le fonds d'investissement pendant toute la période. IEP a obtenu une participation majoritaire dans CVR Energy en mai 2012.

(4) Le rendement du fonds d'investissement a été d'environ 6,6 % si l'on exclut le rendement associé à CVR Energy une fois l'entreprise devenue une entité consolidée.

CI: Je donne beaucoup, mais j'aime choisir mes causes. Je viens de donner 30 millions de dollars à des écoles à charte parce que, dans ces établissements, le directeur et les professeurs rendent des comptes. Donc, nos enfants reçoivent une meilleure éducation dans les écoles à charte que dans les écoles publiques. Notre pays est merveilleux, mais malheureusement, la façon dont nous gérons nos entreprises et notre système d'éducation est dysfonctionnelle. Je souhaite que ma fortune puisse faire de moi une force capable d'y remédier. Si nous ne changeons pas, nous risquons de devenir un pays de second rang ou même pire.

LA VALEUR DU CONSEIL ACTIVISTE

#	NOM DE L'ENTREPRISE	DATE D'ADHÉSION	DATE DE SORTIE (OU 30/6/2014 SI TOUJOURS MEMBRE)	RENDEMENT ANNUELISÉ HYPOTHÉTIQUE POUR L'INVESTISSEUR PENDANT LA DURÉE DU MANDAT
1	Amylin Pharmaceuticals, Inc.	9/6/2009	8/8/2012	38 %
2	Biogen Idec, Inc.	10/6/2009	30/6/2014	43 %
3	Chesapeake Energy Corp.	21/6/2012	30/6/2014	33 %
4	CIT Group, Inc.	18/12/2009	10/5/2011	38 %
5	Dynegic, Inc.	9/3/2011	1/10/2012	-81 %
6	eBay, Inc.	17/6/2014	30/6/2014	76 %
7	Enzon, Pharmaceuticals, Inc.	21/5/2009	30/6/2014	-10 %
8	Forest Laboratories, Inc.	5/8/2012	30/6/2014	77 %
9	Genzyme Corp.	16/6/2010	11/4/2011	61 %
10	Herbalife International, Ltd.	25/4/2013	30/6/2014	60 %
11	Hologic, Inc.	9/12/2013	30/6/2014	28 %
12	Mentor Graphics Corp.	18/5/2011	30/6/2014	13 %
13	MGM Studios	25/4/2012	15/8/2012	96 %
14	Motorola Mobility, Inc.	3/1/2011	22/5/2012	22 %
15	Motorola Solutions, Inc.	4/1/2011	1/3/2012	23 %
16	Navistar International Corp.	8/10/2012	30/6/2014	33 %
17	Nuance Communications, Inc.	7/10/2013	30/6/2014	2 %
18	Talisman Energy, Inc.	1/12/2013	30/6/2014	-15 %
19	Take-Two Interactive Software, Inc.	15/4/2010	26/11/2013	12 %
20	The Hain Celestial Group, Inc.	7/7/2010	19/11/2013	52 %
21	Transocean, Ltd.	17/5/2013	30/6/2014	-10 %
22	Voltari Corp.	17/6/2010	30/6/2014	-62 %
23	WebMD Health Corp.	24/7/2012	5/8/2013	124 %

TOTAL : 27 %

Les rendements supposent une pondération égale dans chaque investissement.

Source des données sur le rendement : Bloomberg Commodity Index Total Return, avec réinvestissement des dividendes.

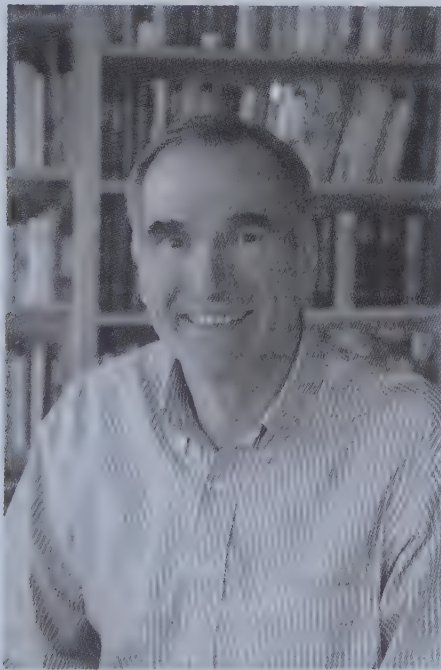
Le tableau n'illustre pas les résultats effectifs du segment investissements d'IEP et n'est pas nécessairement un indicatif de ses résultats futurs.

CHAPITRE 6.2

DAVID SWENSEN:
UNE MISSION DE 23,9 MILLIARDS
DE DOLLARS

Directeur des placements, université Yale, et auteur

d'*Unconventional Success: A Fundamental Approach to Personal Investment*



David Swensen est probablement le plus connu des investisseurs dont vous n'avez jamais entendu parler. On dit de lui qu'il est le Warren Buffett de l'investissement institutionnel. Au cours de son fameux mandat en tant que directeur des placements à Yale, il a fait passer des actifs d'une valeur

d'un milliard de dollars à 23,9 milliards de dollars, et il peut s'enorgueillir d'avoir généré un rendement annuel de 13,9 % en cours de route – un record inégalé par plusieurs des grands gestionnaires de fonds spéculatifs qui ont tenté de le séduire au cours des 27 dernières années.

Dès que l'on fait la connaissance de M. Swensen, on comprend qu'il n'est pas motivé par l'argent, mais par la passion et le sens du service. Et son chèque de paie le prouve : sa valeur dans le secteur privé serait exponentiellement plus élevée que ce qu'il gagne à Yale.

Fondamentalement, David Swensen est un inventeur et un provocateur. Le fonds de dotation qu'il a développé à Yale avec son collègue et ancien étudiant Dean Takahashi est une application de la théorie du portefeuille moderne. Le principe consiste à répartir les sommes investies dans cinq ou six classes d'actifs différentes. Le modèle de Yale s'inscrit dans une stratégie à long terme qui privilégie une grande diversification et l'investissement dans des actions, et qui met peu l'accent sur les classes d'actifs à faible rendement comme les obligations et les marchandises. La position de Swensen face aux liquidités a été qualifiée de révolutionnaire – il les évite plutôt qu'il ne les cherche, affirmant qu'elles sont à l'origine d'un plus faible rendement des actifs qui pourraient sinon être investis plus efficacement.

Avant de devenir une vedette de l'investissement institutionnel, M. Swensen a travaillé à Wall Street pour la banque d'investissement Salomon Brothers. Nombreux sont ceux qui lui attribuent le mérite d'avoir structuré le premier swap de devises du monde, une transaction entre IBM et la Banque mondiale, ce qui a mené à la création des marchés des taux d'intérêt et du swap (échange financier) sur défaillance de crédit, ce qui représente aujourd'hui des actifs de plus d'un billion de dollars. Mais ne lui en tenez pas rigueur !

J'ai eu le privilège de m'asseoir avec M. Swensen dans son bureau à Yale, mais avant de pénétrer entre les murs sacrés de cette institution chargée d'histoire, j'ai fait ce que tout bon étudiant ferait : j'ai passé la soirée de la veille à étudier. Voulant être rien de moins que bien préparé, j'ai lu 400 pages d'*Unconventional Success*, le manifeste de David Swensen sur l'investissement personnel et la diversification. Ce qui suit est une version abrégée de notre entretien qui a duré près de quatre heures.

TR : Vous travaillez pour l'une des plus grandes institutions de ce pays, et pourtant vous avez à cœur les intérêts de l'investisseur individuel. Pouvez-vous m'en parler ?

DS : Je suis fondamentalement optimiste, mais lorsqu'il s'agit du monde que doit affronter l'investisseur individuel, je parle de désastre.

TR : Pourquoi ?

DS : Si les investisseurs individuels n'ont pas accès à toutes les options auxquelles ils devraient avoir droit, c'est d'abord à cause de l'orientation axée sur le profit de l'industrie des fonds communs de placement. Comprenez-moi bien, je suis un capitaliste, et je crois en l'importance des profits. Mais il y a un conflit fondamental entre l'appât du gain et la responsabilité du fiduciaire, car plus grands sont les profits pour le fournisseur de services, plus faible est le rendement pour l'investisseur.

TR : Parlant de la responsabilité du fiduciaire, ce ne sont pas tous les investisseurs qui savent de quoi il s'agit. Ils devraient savoir que le fiduciaire doit faire passer leurs intérêts avant les siens.

DS : Le problème, c'est que les gestionnaires de fonds communs de placement gagnent davantage d'argent lorsqu'ils réunissent un grand nombre d'actifs et facturent des frais exorbitants. Ces frais sont contraires à l'objectif de base qui est de générer un rendement élevé. Donc, ce qui arrive encore et encore, c'est que les profits l'emportent et que l'investisseur qui cherche le rendement perd. Il n'y a que deux organisations où un tel conflit n'existe pas, et ce sont Vanguard et le TIAA-CREF. Toutes deux agissent sans but lucratif – elles servent les intérêts de l'investisseur et sont de solides fiduciaires. Et la responsabilité du fiduciaire gagne toujours.

TR : Les fonds communs de placement réalisent une performance de loin inférieure à celle du marché. J'ai lu qu'entre 1984 et 1998, seulement 4 % de ces fonds [avec plus de 100 millions de dollars en actifs sous gestion] ont battu le Vanguard 500. Et ce pourcentage n'est pas le même chaque année – c'est une façon plus simple de dire que 96 % de tous les fonds communs de placement ne battent pas le marché.

DS : Ces statistiques ne sont que la partie visible de l'iceberg. La réalité est encore pire. Lorsqu'on se penche sur la performance antérieure, on ne peut se baser que sur les fonds qui existent actuellement.

TR : Des survivants.

DS : Exactement. Ces statistiques sont faussées par le biais du survivant. Au cours des dix dernières années, des centaines de fonds communs de placement ont été retirés du marché à cause de leur piètre rendement. Bien entendu, les fonds à haut rendement ne sont jamais fusionnés avec des fonds dont le rendement est moche. C'est plutôt l'inverse.

TR: Donc, ce pourcentage de 96 % n'est pas exact?

DS: C'est pire.

TR: Ouah!

DS: Il y a une autre raison qui explique pourquoi la situation de l'investisseur est pire que le laissent entendre les chiffres que vous avez cités, et ce sont les erreurs comportementales que nous faisons en tant qu'investisseurs individuels. Les individus ont tendance à acheter des fonds donnant de bons résultats. Ils cherchent le rendement. Et puis, lorsque ces fonds ne tiennent pas leurs promesses, ils vendent. Ils achètent donc à un prix élevé, et vendent à bas prix. Et ce n'est pas une bonne façon de gagner de l'argent.

TR: Qu'en est-il vraiment de cette chasse au rendement?

DS: Cela a beaucoup à voir avec le marketing. Personne ne veut dire : «J'ai investi dans un fonds coté une ou deux étoiles.» Les gens veulent avoir un fonds coté quatre ou cinq étoiles. Et ils veulent s'en vanter au bureau.

TR: Bien entendu.

DS: Mais les fonds cotés quatre ou cinq étoiles sont ceux qui *ont connu* une bonne performance, et non pas ceux qui *connaîtront* une bonne performance. Si vous investissez systématiquement dans ces fonds qui se sont bien comportés et que vous vous débarrassez de ceux dont le rendement a été nul, vous aurez un résultat négatif. Donc, ajoutez à vos statistiques que plus de 90 % des fonds ne battent pas le marché, et puis tenez compte du comportement des gens – ils font eux-mêmes baisser le rendement de leurs investissements sous celui du marché.

TR: Donc, la chasse au rendement est un moyen garanti de toucher un plus faible rendement ou de perdre de l'argent?

DS: Ces facteurs qui influent de façon aléatoire sur le rendement peuvent s'inverser et faire qu'un fonds qui avait une bonne performance génère soudain un piètre rendement – c'est ce qu'on appelle le retour à la moyenne.

TR: D'accord. Que peuvent faire les investisseurs pour améliorer leur situation?

DS: Ils n'ont que trois outils, ou leviers, à leur disposition pour améliorer le rendement de leurs investissements. Le premier est la répartition de l'actif. Quels actifs feront partie de votre portefeuille? Et dans quelles proportions? Le deuxième est l'anticipation du marché. Allez-vous miser sur le fait qu'une classe d'actifs générera à court terme un meilleur rendement que les autres classes d'actifs que vous détenez?

TR: Allez-vous privilégier les obligations, ou les actions, ou l'immobilier?

DS: C'est ça, ce genre de paris à court terme. Et le troisième outil est la sélection de titres. Comment allez-vous structurer votre portefeuille d'obligations ou votre portefeuille d'actions? C'est tout. Ce sont les trois seuls outils dont dispose l'investisseur individuel. Et le plus important [vous l'avez compris] est la répartition de l'actif.

TR: Je l'ai lu dans votre livre et cela m'a laissé pantois.

DS: J'adore enseigner à mes étudiants à Yale que **c'est la répartition de l'actif qui est en fait responsable de plus de 100 % du rendement des investissements!** Comment cela est-il possible? Lorsque vous anticipez le marché, cela vous coûte de l'argent; vous ne pouvez pas jouer gratuitement. Chaque fois que vous achetez ou vendez, vous payez un courtier. Il y a donc une fuite de capitaux sous forme de frais et de commissions – ce qui réduit le rendement global de vos investissements. Et la même chose est vraie pour la sélection de titres.

TR: Ceci nous ramène aux fonds indiciels et à une approche passive de l'investissement.

DS: Exactement. Les gestionnaires actifs facturent des frais élevés en promettant de battre le marché, mais vous avez vu qu'il s'agit d'une fausse promesse plus souvent qu'autrement. Vous pouvez adopter une approche passive et posséder l'ensemble du marché. **Et vous pouvez acheter l'ensemble du marché en échange de frais très, très minimes.**

TR: De quel ordre sont ces frais?

DS: Moins de 20 points de base. Et vous pouvez acquérir l'ensemble du marché par le biais d'un fonds commun de placement offert par Vanguard. Donc, si vous investissez à faible coût dans un fonds indexé et géré passivement, vous en sortirez gagnant.

TR: Ainsi, on ne paie pas de frais et on ne tente pas de battre le marché.

DS: Il y a aussi un autre avantage : **vous paierez moins d'impôt.** C'est énorme.

L'un des plus graves problèmes de l'industrie des fonds communs de placement, qui a beaucoup de problèmes graves, est que presque tous ses gestionnaires agissent comme si les impôts n'avaient pas d'importance. Mais ils ont de l'importance. Ils en ont beaucoup.

TR: Nous faut-il acquitter une plus grosse facture pendant notre vie?

DS: Non. **Et ceci souligne l'importance qu'il y a à tirer parti de toutes les occasions d'investissement exonérées d'impôt qui se présentent.** Vous devriez maximiser vos contributions si vous avez un plan 401(k), ou un plan 403(b) si vous travaillez pour un organisme à but non lucratif.

Vous devriez saisir toutes les occasions d'investir dans des instruments à imposition différée.

TR : Comment établit-on une répartition de l'actif fiscalement efficiente ?

DS : Quiconque a suivi un cours d'économie de première année a probablement entendu l'expression : « Un repas gratuit, ça n'existe pas. » Mais Harry Markowitz, que l'on appelle le père de la théorie du portefeuille moderne, dit que la « diversification est un repas gratuit ».

TR : Pourquoi ?

DS : Parce que pour tout niveau de rendement, si vous diversifiez, vous pouvez générer ce rendement à moindre risque ; ou pour tout niveau de risque, si vous diversifiez, vous pouvez générer un rendement plus élevé. Donc, c'est un repas gratuit. La diversification fait que votre portefeuille est meilleur.

TR : De quelle diversification minimale avons-nous besoin ?

DS : Il y a deux paliers de diversification. L'un est lié à la sélection de titres. Si vous décidez d'investir dans un fonds indiciel, votre portefeuille est diversifié au maximum parce que vous possédez l'ensemble du marché. C'est l'une des beautés des fonds indiciels, et c'est l'une des grandes choses que Jack Bogle a faites pour les investisseurs en Amérique. Il leur a donné l'occasion d'acheter l'ensemble du marché à faible coût. Mais du point de vue de la répartition de l'actif, lorsqu'on parle de diversification, on parle d'investir dans de multiples classes d'actifs. Il y a six classes d'actifs qui, je crois, sont très importantes et ce sont les actions américaines, les obligations du Trésor, les titres du Trésor protégés contre l'inflation, les actions étrangères de pays développés, les actions de pays émergents et les fiducies de placement immobilier [FPI].

TR : Pourquoi ces six classes d'actifs en particulier ? Quelle est la répartition de votre portefeuille ?

DS : Les titres de capitaux propres sont au cœur de tout portefeuille dont l'horizon temporel de placement est long. Les actions sont évidemment plus risquées que les obligations. Si le monde tourne comme il est censé tourner, les titres de capitaux propres généreront un rendement supérieur. Toutefois, ce n'est pas le cas jour après jour, semaine après semaine, ou même année après année, mais sur une période de temps raisonnablement longue, les actions devraient générer un plus haut rendement. Je présente un portefeuille fictif dans mon livre, et 70 % des actifs qu'il contient sont des actions [ou des instruments participatifs], et 30 % sont des investissements à revenu fixe.

TR: Commençons par la portion de ce portefeuille composée d'actions: les 70 %. L'une de vos règles en matière de diversification est de ne jamais mettre plus de 30 % de vos investissements dans une seule classe d'actifs. Est-ce exact ?

DS: Oui.

TR: Donc, où placeriez-vous ces premiers 30 % ?

DS: Dans des actions américaines. L'une des choses que j'estime vraiment importantes, c'est que **nous ne devrions jamais sous-estimer la résilience de l'économie américaine. Elle est très puissante.** Et peu importe que les politiciens la malmènent, elle renferme une force sous-jacente. Et je ne miserai jamais contre cela.

TR: Et c'est pour cette raison que votre portefeuille est si fortement axé vers la croissance, avec 70 % de titres de capitaux propres. Non pas seulement dans l'économie américaine, mais à l'échelle mondiale.

DS: Et ensuite, je placerais probablement 10 % de mes investissements dans les marchés émergents, 15 % dans les marchés de pays en voie de développement, et 15 % dans des fiducies de placement immobilier.

TR: Parlez-moi de vos investissements à revenu fixe qui composent 30 % de votre portefeuille.

DS: Ce sont uniquement des titres du Trésor. La moitié d'entre eux sont des obligations traditionnelles. L'autre moitié est composée de titres du Trésor protégés contre l'inflation. Si vous achetez des obligations du Trésor ordinaires et que l'inflation augmente, vous essuierez de lourdes pertes.

TR: Malheureusement, les gens comprennent mal ce point.

DS: À mes débuts à Wall Street, je me rappelle m'être rendu à mon premier rendez-vous avec un client en me répétant sans cesse: «Quand les taux d'intérêt montent, les prix baissent.» Je ne voulais pas me tromper. Cela aurait été vraiment embarrassant.

TR: Un investisseur individuel peut-il gagner de l'argent dans le marché actuel ?

DS: C'est l'avantage de la stratégie d'investissement à long terme. **C'est pour cela que je diversifie. Je ne suis pas assez intelligent pour connaître d'avance l'évolution du marché.** À la fin des années 1990, les gens me disaient: «Pourquoi vous êtes-vous donné la peine de diversifier votre portefeuille? Il suffisait de tout miser sur le S&P 500.» En fait, ils ne s'intéressaient qu'à la meilleure classe d'actifs, et c'était à ce moment-là le marché boursier. Et ils disaient: «Tout ce que vous avez fait est une perte de temps.»

Mais c'était l'expérience américaine. Et ce n'est pas la seule expérience au monde. Et si, au début des années 1990, vous aviez été un investisseur japonais et que vous aviez placé tout votre argent dans le marché japonais, vous auriez été misérable à la fin de la décennie. Vous ne toucherez jamais un rendement total qui est égal à celui de la meilleure classe d'actifs, et vous ne saurez jamais quelle sera cette classe d'actifs.

TR: Que dites-vous aux baby-boumeurs, aux gens qui prendront leur retraite dans un avenir pas si lointain ?

DS: Malheureusement, je crois que la majorité des individus n'ont pas la moindre idée de la somme qu'ils doivent épargner pour leur retraite. Je crains que beaucoup de gens disent, en parlant de leur plan 401(k): «J'ai 50 000 \$ ou 100 000 \$ – c'est beaucoup d'argent.» Mais si l'on veut financer une retraite, ce n'est pas beaucoup d'argent.

TR: Un grand nombre de gens ne pourront pas prendre leur retraite au moment voulu.

DS: La seule façon qu'ont les gens de s'en tirer, c'est de s'instruire. Et cela me transporte de joie que vous tentiez d'aider les gens à acquérir les connaissances dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées.

TR: J'ai entendu dire que vous aviez eu de graves problèmes de santé. Quels sont vos projets d'avenir ?

DS: Il y a environ un an, j'ai appris que je souffrais d'un cancer. Je n'avais pas de liste de souhaits. Je ne voulais pas cesser de travailler et faire le tour du monde. Je voulais continuer à faire de mon mieux pour aider l'université. Je voulais gérer le portefeuille de Yale aussi longtemps que je le pourrais. Et c'est ce que je fais. J'adore mon travail.

TR: C'est formidable.

DS: Je crois que Yale est l'une des plus grandes institutions au monde. Et si je peux faire quoi que ce soit pour la rendre encore plus forte et meilleure, alors j'aurai peut-être fait une différence.

TR: David, merci, cette rencontre a été extraordinaire. J'ai le sentiment d'avoir été inscrit à Yale et d'avoir suivi un cours sur la constitution d'un portefeuille.

DS: Eh bien, c'est justement ce que vous avez fait.

CHAPITRE 6.3

JOHN C. BOGLE: UN INVESTISSEUR AVANT-GARDISTE

Créateur du fonds indiciel; fondateur
et ancien PDG du Vanguard Group



Si vous n'avez lu aucun des livres de Jack Bogle ni écouté ses commentaires pleins de bon sens à la télé, alors vous avez raté un trésor américain. Le magazine *Fortune* a qualifié M. Bogle de l'un des quatre géants de l'investissement du 20^e siècle. Il a été comparé à Benjamin Franklin pour son esprit inventif et son civisme. Certains disent qu'il a fait plus pour l'investisseur individuel que quiconque dans l'histoire du monde des affaires.

Comment a-t-il fait? Lorsqu'il a fondé le Vanguard Group en 1974, les fonds indiciels n'étaient encore qu'une théorie académique. Mais John

Clifton «Jack» Bogle était prêt à parier son entreprise sur l'idée que des fonds communs de placement à faible coût, et suivant la performance de l'ensemble du marché boursier, pourraient générer un rendement supérieur à celui de la majorité des fonds administrés, et cela année après année. Pourquoi ? **Parce que les investisseurs, en tant que groupe, peuvent battre le marché, car ils sont le marché.** Quelle idée provocante ! Au début, on s'est moqué de son fonds indiciel en le qualifiant de «folie de Bogle». Un concurrent a même dit que son idée était anti-américaine.

Mais M. Bogle a ignoré les critiques et a fait de Vanguard la plus grande société de fonds communs de placement du monde, avec des actifs de 2,86 billions de dollars sous gestion. À quel point est-ce une grande entreprise ? Si Vanguard était un pays, son économie aurait la même taille que celle de la Grande-Bretagne ! Et aujourd'hui, selon Morningstar, les fonds indiciels américains représentent **plus du tiers** de tous les investissements dans des fonds communs de placement composés de titres de capitaux propres.

Jack Bogle est né dans le New Jersey en 1929, au tout début de la Grande Dépression. Sa famille n'était pas riche, mais Bogle a obtenu une bourse d'études qui lui a permis d'entrer à Princeton, où il a servi des repas à la cantine pour joindre les deux bouts. Sa thèse en économie traitait des fonds communs de placement, laissant deviner la voie qu'il emprunterait plus tard dans l'industrie. Et il n'a jamais oublié ce que lui a dit un ami alors qu'il occupait un emploi d'été comme courrier à la Bourse : **«Bogle, je vais te dire tout ce que tu dois savoir à propos du marché boursier : "Personne ne sait rien".»**

Après avoir obtenu son diplôme avec grande distinction en 1951, il a grossi les rangs de la Wellington Management Company, à Philadelphie, où il a gravi les échelons jusqu'au poste de président. Pendant la période de «vaches grasses» du milieu des années 1960, M. Bogle a réalisé une fusion avec une société de gestion qui, l'espérait-il, allait accélérer la croissance de son entreprise. «Cela a été la pire erreur de ma vie», m'a-t-il dit. La gestion des fonds communs de placement par ses nouveaux associés a été un échec et ils se sont servis de leur place au conseil d'administration pour le congédier.

Qu'a-t-il fait alors ? Au lieu d'accepter la défaite, Bogle a transformé cet échec en sa plus grande victoire, une victoire qui a changé le visage de l'investissement. Étant donné la structure juridique des fonds communs de placement, Bogle était toujours responsable des *fonds* de Wellington, distincts de ceux de la société de gestion, et qui étaient gouvernés par un

conseil d'administration en partie différent. Il en est demeuré le directeur, mais il n'était pas autorisé à les *gérer*. «Donc, comment allais-je faire de la gestion de placements si je n'étais pas gestionnaire de fonds?» a-t-il dit durant notre rencontre. «Vous avez déjà trouvé la réponse. Je devais créer un fonds non géré. **Nous lui avons donné le nom de fonds indiciei; je l'ai appelé Vanguard. Au début, tout le monde croyait que c'était une blague.**» Incroyable! Si Jack Bogle n'avait pas fait cette erreur, Vanguard n'aurait jamais existé, et des millions et des millions d'investisseurs individuels n'auraient peut-être jamais eu la chance d'éviter de payer des frais excessifs et d'ajouter des milliards de dollars à leur rendement collectif.

Je me suis assis avec cette légende vivante dans son bureau du campus Vanguard à Malvern, en Pennsylvanie, alors qu'une tempête de neige balayait la côte Est. Il va encore travailler tous les jours au centre de recherche, le Centre d'expertise Vanguard, qu'il dirige depuis qu'il a quitté son poste de président en chef du conseil d'administration en 2000. Jack m'a serré la main avec la poigne d'un homme deux fois moins âgé que lui. Peut-être est-ce parce qu'une transplantation cardiaque lui a donné en 1996 un second souffle pour poursuivre ce qu'il appelle sa «croisade pour donner leur juste part aux investisseurs».

Ce qui suit est une version abrégée de notre entretien qui a duré quatre heures.

TR: Dites-moi, Jack, d'où vient votre dynamisme?

JB: **Du plus loin que je me souviens, il a toujours fallu que je travaille.**

J'ai commencé à l'âge de neuf ans comme livreur de journaux dans mon quartier. J'ai toujours adoré travailler. Je suis en quelque sorte un introverti, et lorsqu'on travaille tout le temps, on n'a pas à entretenir de vaines conversations. J'ai aussi un côté compétitif. Ce goût que j'ai pour la confrontation – même lorsqu'elle n'est pas nécessaire – y est pour beaucoup.

TR: Vous avez commencé votre carrière dans une société de gestion de fonds communs de placement traditionnels.

JB: J'étais jeune, et je n'avais pas été assez sage pour apprendre les leçons que nous enseigne l'histoire et que j'aurais dû connaître, ou dont j'aurais dû m'inspirer. **Je pensais qu'il existait des gestionnaires de fonds qui pouvaient ne jamais se tromper; ce n'est pas le cas. Leurs résultats varient.**

TR: Pourquoi?

JB: Le facteur chance est énorme par rapport aux habiletés. Réussir dans l'investissement, c'est 95 % de chance et 5 % d'habiletés. Et peut-être est-ce, si j'ai tort, 98 % et 2 %.

TR: Et cela sans insulter les gestionnaires actifs!

JB: Écoutez, rassemblez 1 024 individus dans une pièce, donnez-leur une pièce de monnaie et demandez-leur de tirer à pile ou face. L'un d'eux réussira à tirer face 10 fois de suite. Et vous direz: « Quelle chance il a! » N'est-ce pas? Mais dans l'industrie des fonds communs de placement, vous diriez: « Quel génie! » *[Rire.]* Vous pouvez même demander à des gorilles de le faire, et le résultat sera exactement le même!

TR: Que voulez-vous dire lorsque vous affirmez: « Il y a une grande différence entre un type intelligent et un bon investisseur? »

JB: Eh bien, tout d'abord, les investisseurs sont moyens. Commençons par là. C'est très simple. **Et la majorité des investisseurs individuels paient trop pour avoir le privilège d'être moyens.**

TR: Comment ça?

JB: La gestion active d'un fonds commun de placement moyen vous coûtera environ 2 %, tout compris (cela inclut le ratio moyen des frais de gestion de 1,2 %, les frais de transaction, la liquidité non investie et les frais d'acquisition). Cela signifie donc que dans un marché qui offre un rendement de 7 %, celui de l'investisseur sera de 5 %. [Un fonds indiciel qui coûte 0,05 % vous offrirait alors un rendement de 6,95 %.] **À 6,95 %, vous pouvez transformer un dollar en une trentaine de dollars sur une période de 50 ans. Mais à 5 %, vous aurez 10 \$ au lieu de 30 \$. Et qu'est-ce que cela veut dire? Cela veut dire que vous mettez dans ce placement 100 % de l'argent, que vous prenez 100 % des risques, et que vous ne touchez que 30 % de la récompense.** C'est ce qui arrive si l'on examine le rendement à long terme. Les gens ne le font pas, mais ils devront apprendre à le faire.

TR: Ils ne comprennent pas les conséquences des coûts et des frais qui s'additionnent.

JB: Les gens devraient vraiment comprendre pourquoi ils achètent des actions. C'est pour le rendement des dividendes et la croissance des bénéfices. **Le fait est qu'à long terme, la moitié du rendement du marché boursier tient des dividendes.** Et c'est de là que viennent tous les frais. Alors pensez-y une minute, Tony: le rendement brut du fonds d'actions moyen est de 2 %. Le fonds d'actions moyen est assorti d'un ratio de frais de

gestion de 1,2 %. Ce dernier pourcentage sera soustrait du rendement, qui n'est plus alors que de 0,8 %. **Le gestionnaire prend la moitié de vos dividendes pour se payer lui-même!** Et cette industrie absorbe 60 % des dividendes qu'elle génère. Et parfois 100 %, et parfois plus de 100 %. Vous pouvez voir pourquoi je dérange tant l'industrie.

TR: Et pourtant, il y a encore 100 millions d'individus qui investissent dans des fonds communs de placement gérés activement. Comment est-ce humainement possible?

JB: Eh bien, ne sous-estimez jamais le pouvoir du marketing. En 2000, et nous l'avons vérifié, le fonds moyen qui était annoncé dans le magazine *Money* offrait un rendement annuel de 41 %. Un grand nombre de ces fonds – presque tous, peut-être – n'existent plus. **Les investisseurs s'attendent à ce que leur habile gestionnaire soit toujours habile, mais cela n'arrivera pas.** Ils s'attendent à ce qu'il génère un rendement de 20 %, et qu'il continuera à le faire. C'est tout simplement ridicule; c'est impossible, cela n'arrivera pas.

TR: Votre société, Vanguard, est gérée de manière à avantager uniquement les actionnaires, qui en fait possèdent la compagnie. Êtes-vous un partisan de la norme fiduciaire internationale?

JB: Oui, et peut-être l'un des tout premiers. L'Investment Company Institute [le groupe de pression de l'industrie des fonds communs de placement] dit: « Nous n'avons pas besoin de norme fédérale en matière d'obligation fiduciaire. Nous sommes un fiduciaire. » Eh bien, premièrement, pourquoi ce groupe s'y objecte-t-il? C'est une question intéressante.

Deuxièmement, l'organisation ne comprend pas que les obligations fiduciaires sont conflictuelles. Le gestionnaire d'une société de placements ouverte comme BlackRock, par exemple, a deux séries d'obligations fiduciaires. L'une envers les actionnaires de ses fonds afin de maximiser le rendement de leurs investissements. Et l'autre envers les détenteurs publics des actions de BlackRock. Donc, le PDG de BlackRock, Laurence D. Fink, est aux prises avec un dilemme.

Pour maximiser le rendement des investissements des actionnaires de ses fonds communs de placement, il doit réduire les frais. Mais pour maximiser le rendement des propriétaires de BlackRock, il doit augmenter les frais. Alors il tente de faire les deux. Et l'entreprise gagne plus d'argent que jamais.

TR: C'est ironique.

JB : Ne vivons-nous pas dans un pays merveilleux ?

TR : D'après vous, quels défis ou revirements fascinants nous réservent les 10 prochaines années ?

JB : Je crois que l'Amérique des affaires continuera à grandir. Et rappelez-vous que le marché boursier est un dérivé. C'est un dérivé de la valeur créée par nos grandes entreprises. Elles gagnent de l'argent, et elles continueront à en gagner. Et si leurs revenus diminuent, elles n'en continueront pas moins à grandir et grandir, à devenir de plus en plus efficaces. **Elles continueront donc à grandir, probablement à un rythme plus lent que ce à quoi nous sommes habitués, mais tout de même à un rythme sain.**

TR : Surtout parce que l'évolution démographique entraînera une diminution des dépenses des ménages, ou parce que nous avons tellement emprunté qu'il nous faudra encore redresser nos finances ?

JB : Nous devons réduire l'endettement. **Il y a trop d'emprunts dans ce pays.** Pour ce qui est des entreprises, ce n'est pas un gros problème. D'après leurs bilans, elles sont en assez bonne posture. Mais les bilans des gouvernements, fédéral, d'État et municipaux, montrent qu'ils dépassent leurs possibilités financières. Et nous devons faire quelque chose à cet égard.

L'un des grands risques – l'une des grandes questions, en fait – est que la Réserve fédérale a actuellement environ 4 billions de dollars dans ses coffres. C'est plus de 3 billions de dollars qu'à l'accoutumée, 3 billions de dollars qui ont été acquis au cours des cinq ou six dernières années. Il faut y remédier. Et personne ne sait exactement comment on s'y prendra. Mais tout le monde sait que cela devra être fait un jour ou l'autre.

TR : Devrions-nous nous inquiéter d'une autre crise financière ?

JB : Si vous ne pensez pas comme l'investisseur moyen, mais comme quelqu'un qui met les choses en perspective, n'oubliez jamais ce que nous a enseigné l'histoire. Ne pensez jamais qu'elle ne se répétera pas. Comme l'a dit Mark Twain : « L'histoire ne se répète pas, mais elle rime. » Il est donc possible que nous soyons confrontés à une autre crise financière mondiale. Et même à une dépression mondiale. **Quelles sont les chances que nous connaissions une dépression mondiale ? Je dirais peut-être 1 sur 10.** Mais ce n'est pas 1 sur 1000. Donc, je ne la considère pas comme probable, mais quiconque dit que « cela ne peut pas se produire » a tort –

TR : – et ne tient pas compte de l'histoire.

JB : C'est ça. Donc, fondamentalement, servez-vous du gros bon sens que Dieu vous a donné. Ne vous laissez pas emporter par les engouements et les

modos du moment. Et ne vous laissez pas influencer par les fluctuations temporaires des marchés, boursier ou obligataire.

TR: Pendant vos 64 années de carrière, vous avez vu tous les types de marchés. Comment fait-on pour retirer le facteur émotionnel de l'équation lorsqu'on investit?

JB: Personne ne le peut, pas même moi. J'essaie de le faire. **Les gens demandent: «Comment vous sentez-vous lorsque le marché fléchit de 50 %?» Je réponds, honnêtement, que je me sens misérable.** J'ai des nœuds dans l'estomac. Alors, qu'est-ce que je fais? Je me tourne vers ma bibliothèque et je relis quelques livres qui m'aideront à «maintenir le cap»!

TR: Si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils?

JB: Premièrement, je leur dirais d'investir judicieusement. Je leur dirais de répartir leurs actifs en fonction de leur tolérance au risque et de leurs objectifs. Deuxièmement, je leur conseillerais de diversifier leurs investissements. Et pour plus de sécurité, de le faire à l'intérieur de fonds indicels à faible coût. Il en existe beaucoup qui sont assortis de frais élevés. Il ne faut pas l'oublier. Et ne négociez pas en bourse. **Ne faites rien – contentez-vous de demeurer sur vos positions!** Peu importe ce qui arrive! Et vous serez capables de résister plus aisément à la tentation de vendre si vos actifs sont placés dans des obligations dans une proportion un peu plus élevée que ce que votre instinct vous dicte.

TR: Quel autre conseil pourriez-vous donner aux investisseurs?

JB: N'ouvrez pas le *Wall Street Journal*! Ne regardez pas CNBC! On s'en moque. Je donne beaucoup d'entrevues sur les ondes de CNBC, et je me demande toujours pourquoi ils continuent à m'inviter. Je ne peux supporter Jim Cramer plus de 40 ou 50 secondes. **Tout ce tohu-bohu – achetez ceci, vendez cela. Cela ne fait que perturber le monde de l'investissement.** Nous consacrons trop de temps, trop d'énergie à toutes ces choses qu'il faut faire lorsqu'on investit, alors que nous savons très bien quel sera le résultat. Nous toucherons le rendement du marché plus ou moins un petit quelque chose. Moins la plupart du temps. Alors, pourquoi passer toutes nos journées en temps réel à traquer les performances du S&P 500, comme le suggérait une campagne de marketing qui faisait la promotion des premiers FNB [fonds négociés en bourse]?

Quiconque fait cela devrait plutôt songer à profiter de la vie. Aller jouer au parc avec ses enfants. Inviter son épouse à dîner. Ou bien, lire un bon livre.

TR : Qu'est-ce que l'argent signifie pour vous ?

JB : **Je ne vois pas une fin en soi dans l'argent, mais plutôt un moyen d'arriver à mes fins.** J'ai une bonne histoire à vous raconter à propos des écrivains Kurt Vonnegut et Joe Heller. Ils assistent ensemble à une fête à Shelter Island. Kurt regarde Joe et lui dit : « Ce type, notre hôte qui est là-bas, a gagné des millions de dollars aujourd'hui. Il a gagné plus d'argent en une seule journée que tu n'en as gagné pour tous les exemplaires vendus de *Catch 22*. » Et Joe Heller regarde Kurt Vonnegut et lui dit : « C'est très bien comme ça, car j'ai quelque chose que notre hôte n'aura jamais. J'ai assez d'argent. »

Je laisserai à mes enfants assez d'argent pour qu'ils fassent tout ce qui leur plaît, mais pas assez pour qu'ils puissent ne rien faire. Je leur dis souvent : « Parfois, je souhaite que vous ayez grandi avec tous les avantages que j'ai eus. » Et leur première réaction est : « Tu ne veux pas plutôt dire les désavantages ? — Non, pas du tout. Je parle d'avantages. Je parle de tailler sa place dans le monde, de travailler pour y arriver. »

TR : Cela a pris des années pour que le concept de l'indice s'implante et, aujourd'hui, les fonds indiciels prennent l'industrie d'assaut. **Comment se sent-on lorsqu'on a eu raison ?**

JB : Eh bien, les gens disent que je devrais être fier de ce que j'ai fait. Et je leur dis que je me permettrai probablement de l'être un jour. Mais pas encore. Je crois que c'est Sophocle qui a dit : « Il faut attendre le soir pour apprécier la splendeur de la journée. » Et je ne suis pas encore au crépuscule de ma vie.

Vous savez, je dois vous avouer que je devrais être mort depuis longtemps. J'ai eu huit crises cardiaques avant ma transplantation. **Mon cœur s'arrêtait. Et je n'ai pas le droit d'être là. Mais être vivant est si fabuleux.** Je ne passe pas beaucoup de temps à y penser. Mais je me rends compte que j'assiste au triomphe des fonds indiciels. C'est vraiment une révolution dans les préférences des investisseurs. C'est indubitable. Cela va transformer Wall Street. Wall Street commence à être trop petit. Je ne suis pas certain de tout bien comprendre, mais je suppose que ce serait la même chose si j'étais mort.

TR : Soit dit en passant, prendrez-vous un jour votre retraite ?

JB : Probablement que c'est plus entre les mains de Dieu que les miennes. Je m'amuse, et je poursuis ma mission afin que les investisseurs aient leur juste part.

Principes de base du portefeuille de Jack Bogle

1. Une répartition de l'actif en fonction de votre tolérance au risque et de vos objectifs.
2. Une diversification à l'intérieur d'un fonds indiciel à faible coût.
3. Le pourcentage de titres obligataires devrait être équivalent à votre âge. Un repère «élémentaire», dit-il.

Jack est octogénaire et 40 % de son portefeuille est composé d'obligations. Mais un individu très jeune pourrait opter seulement pour des actions. John C. Bogle s'exprime dans les quatre paragraphes qui suivent.

Donc, dans mon portefeuille total, incluant mes comptes personnels et de retraite, environ 60 % de mes actifs sont placés dans des actions, surtout dans des fonds indiciels Vanguard. Le reste est réparti entre le Total Bond Market Index Fund de Vanguard et des fonds exonérés d'impôt [obligations municipales]. Environ les deux tiers de mes obligations municipales sont placés dans un fonds exonéré d'impôt à moyen terme de Vanguard et environ un tiers dans un fonds exonéré d'impôt à terme limité de Vanguard [limité signifiant entre court et moyen terme; un peu plus long de manière à générer un rendement plus élevé].

Je n'aurai pas besoin, je l'espère, de retirer de l'argent de mon portefeuille imposable. Ce dernier génère un rendement intéressant exonéré d'impôt, environ 3 %, ce qui est l'équivalent de 5 % pour quelqu'un qui se trouve dans ma fourchette d'imposition, et je n'ai pas besoin de plus. Je suis satisfait de ce rendement.

Je suis quelque peu préoccupé, bien sûr, par la solidité du marché obligataire municipal, mais j'ai décidé qu'avec les analystes de premier plan que nous avons ici chez Vanguard, mes investissements dans ce secteur devraient être en sécurité. **Dans mon portefeuille à imposition différée, qui est mon actif le plus important, mes titres obligataires sont majoritairement placés dans le Total Bond Market Index Fund de Vanguard.** Cela inclut des obligations à long, moyen et court termes. Il contient également des obligations du Trésor, des obligations hypothécaires et des obligations de sociétés.

Je suis très satisfait du rendement de mon portefeuille. Après un terrible recul de 17 % en 2008 [le S&P 500 avait pour sa part fléchi de 37 % cette année-là, plus du double], le rendement de mes investissements a été

invariablement positif, se situant en moyenne à presque 10 % par année. Je suis heureux de tout simplement «rester dans la course» et de surmonter les tempêtes.

CHAPITRE 6.4

WARREN BUFFETT: L'ORACLE D'OMAHA

La légende qui a tout dit; PDG, Berkshire Hathaway



Je me trouvais dans le foyer des artistes du *Today Show*, attendant d'entrer en ondes lorsque *l'homme* lui-même est entré : Warren Buffett, l'un des plus grands investisseurs du 20^e siècle, se situant au 3^e rang des hommes les plus riches du monde avec un avoir net de 67,6 milliards de dollars. Nous devons participer avec Matt Lauer (en compagnie de Sara Blakely, la fondatrice de Spanx, et du futur secrétaire au Logement et au Développement urbain, Julian Castro) à une table ronde portant sur le succès économique et l'orientation de l'économie américaine.

J'ai toujours été un grand admirateur de M. Buffett. Comme des millions d'investisseurs du monde entier, j'ai été inspiré par l'histoire de cet humble courtier du Nebraska qui a transformé une entreprise de textile de la Nouvelle-Angleterre appelée Berkshire Hathaway en la cinquième plus grande société ouverte du monde, ayant des actifs de près d'un demi-billion de dollars et des participations dans des entreprises allant de Geisha à See's Candies. Le secret (plutôt connu) de son succès est la «stratégie de valorisation», un système qu'il a appris à utiliser auprès de son mentor Ben Graham et qu'il a ensuite perfectionné.

Cette stratégie consiste à chercher des compagnies sous-évaluées et à acheter des actions dans l'espoir que leur cours augmentera avec le temps. C'est l'une des formes les plus simples du rendement/risque asymétrique, mais qui exige énormément de recherches, de talent et d'argent – et c'est l'une des raisons pour lesquelles M. Buffett a privilégié des participations dans des compagnies d'assurance ayant un important flux de trésorerie et offrant par conséquent des occasions d'investissement.

Non seulement Warren Buffett a-t-il connu un succès phénoménal en affaires, mais il est également devenu l'un des philanthropes les plus généreux de l'histoire, donnant 99 % de son énorme fortune personnelle par le biais de la fondation Bill-et-Melinda-Gates. Il est aussi probablement le chef d'entreprise le plus digne d'être cité – et il l'est effectivement –, et vous avez déjà lu quelques-unes de ses perles de sagesse dans ces pages.

Lorsque j'ai eu la chance de me trouver dans la même pièce que lui, je n'ai pas pu résister à la tentation de lui parler de mon projet d'écriture. Peut-être pourrions-nous nous asseoir et discuter de la façon dont l'investisseur individuel peut gagner dans cette économie volatile ?

Il m'a regardé avec une étincelle dans les yeux. «Tony», a-t-il dit, «j'adorerais vous aider, mais je crains d'avoir déjà dit tout ce qu'un personne peut dire à ce sujet».

C'était difficile à contester. Depuis 1970, il rédige une lettre très attendue à l'intention de ses actionnaires dans laquelle il donne des conseils sur l'investissement. De plus, près de 50 livres ont déjà été publiés avec son nom sur la jaquette – et il en a même écrit quelques-uns lui-même !

J'ai tout de même insisté.

«Mais maintenant que vous avez annoncé que vous laissiez pratiquement toute votre fortune à des œuvres caritatives, quel genre de portefeuille

recommanderiez-vous à votre famille afin qu'elle puisse protéger son avoir et faire fructifier ses investissements?»

Il a souri et a posé la main sur mon bras. «C'est tellement simple, a-t-il dit. Les fonds indiciels sont la meilleure solution. On investit ainsi dans les grandes entreprises américaines sans payer tous les frais qu'exigent les gestionnaires de fonds communs de placement. Il faut ensuite maintenir sa position, et on en sort gagnant à long terme!»

Ouah! Le plus célèbre gestionnaire de sélection de titres du monde affirme que les fonds indiciels sont les instruments de placement les plus efficaces.

Plus tard, même après que Steve Forbes et Ray Dalio eurent tenté de le persuader de m'accorder une entrevue plus élaborée, il m'a fait savoir que ce n'était pas nécessaire. Warren m'a dit que tout ce qu'il avait d'important à révéler sur l'investissement avait déjà été publié. Tout ce qu'il pouvait recommander aujourd'hui à l'investisseur individuel, c'est d'investir dans des fonds indiciels qui lui donnent accès à un vaste marché composé des meilleures entreprises du monde, et de conserver ce portefeuille à long terme. Je suppose que la répétition *est* la mère de tous les talents. J'ai compris, Warren! Cette année, dans sa lettre aux actionnaires, Warren a encore une fois mis l'accent sur ce même conseil! Quelle est la répartition de ses actifs? Ci-dessous se trouvent les directives que devront suivre son épouse et leur fiducie après sa mort:

«Placez 10 %... dans des obligations gouvernementales et 90 % dans un fonds indiciel S&P 500 à très faible coût. (Je suggère celui de Vanguard.) Je suppose que les résultats à long terme de la fiducie seront ainsi supérieurs à ceux que pourraient obtenir la majorité des investisseurs – qu'il s'agisse de caisses de retraite, d'institutions ou d'individus – qui font affaire avec des gestionnaires grassement payés.»

Jack Bogle est très heureux de ce conseil! L'investisseur le plus respecté d'Amérique appuie la stratégie qu'il préconise depuis près de 40 ans!

Vous rappelez-vous que M. Buffett a parié un million de dollars avec la firme new-yorkaise Protégé Partners, LLC en affirmant que cette dernière serait *incapable* de trouver cinq grands gestionnaires de fonds spéculatifs qui, collectivement, battraient l'indice S&P 500 sur une période de 10 ans? Encore une fois, en février 2014, le S&P 500 a connu une hausse de 43,8 %, alors que les cinq fonds spéculatifs ont enregistré une hausse de seulement 12,5 %.

L'oracle d'Omaha a parlé!

CHAPITRE 6.5

PAUL TUDOR JONES: UN ROBIN DES BOIS MODERNE

Fondateur, Tudor Investment Corporation et
Fondation Robin Hood



L'un des plus grands négociateurs de tous les temps, Paul Tudor Jones a créé sa propre firme à l'âge de 26 ans, après avoir fait ses classes dans la « fosse » des marchandises à la Bourse.

Paul a défié la gravité, avec 28 années positives consécutives. Il est devenu une légende après avoir prédit le lundi noir, le krach boursier de 1987 qui a été le théâtre d'un recul de 22 % en une seule journée (un record encore

inégalé). À une époque où le reste du monde s'effondrait, Paul et ses clients ont touché un rendement mensuel de 60 % et un rendement annuel de près de 200 % !

Paul est un de mes meilleurs amis et mon héros personnel. J'ai eu le privilège d'être son coach en matière de haut rendement depuis 1973 – pendant 21 de ses 28 années positives consécutives et la majeure partie de sa carrière de négociateur. Ce qui m'impressionne encore plus que sa réussite financière, c'est ce souci constant qu'il a de trouver des moyens de donner au suivant et de faire une différence. En tant que fondateur de l'emblématique Fondation Robin Hood, M. Jones a inspiré et mobilisé des investisseurs parmi les meilleurs et les plus riches du monde pour s'attaquer à la pauvreté dans la ville de New York. Paul et l'équipe de Robin Hood se vouent à cette cause avec la rigueur que les milliardaires qui gèrent des fonds spéculatifs réservent généralement à leurs investissements financiers.

Depuis 1988, Robin Hood a investi plus de 1,45 milliard de dollars dans des programmes municipaux. Paul Tudor Jones cherche sans cesse le rendement asymétrique dans sa vie financière (il nous révélera dans un moment sa règle du cinq pour un), et il fait de même dans ses activités philanthropiques. Les frais d'exploitation et administratifs de la fondation sont entièrement assumés par les membres de son conseil d'administration, ce qui signifie que l'investissement des donateurs génère un rendement de 15 pour 1 dans leur collectivité ! Comme le dit Eric Schmidt, président du conseil d'administration de Goodyear : « Il n'y a littéralement pas de fondation, pas d'activité, qui soit aussi efficace ! »

M. Jones lui-même vous dira qu'il est un négociateur, pas un investisseur traditionnel, mais comme son ancien employeur, Edward Hutton, lorsque Jones parle, les gens écoutent. En tant que macro-négociateur, il scrute les principes de base, les aspects psychologiques, l'analyse technique, les mouvements financiers et les événements mondiaux pour en mesurer l'impact sur le prix des actifs. Au lieu de se concentrer sur des titres individuels, il parie sur les tendances qui modèlent le monde – des États-Unis à la Chine ; des devises aux marchandises aux taux d'intérêt. Il est sollicité par certains des leaders financiers les plus influents de la planète : des ministres des Finances, des directeurs de banque centrale et des groupes de réflexion de partout dans le monde.

Je me suis entretenu avec Paul sur le magnifique campus de Greenwich, au Connecticut, qui abrite sa famille d'investissements Tudor. Pendant notre

conversation, nous avons examiné les principes d'investissement qui pourraient être avantageux pour vous, l'investisseur individuel. Conséquemment, Paul est sur le point de vous offrir une « formation supérieure en affaires d'une valeur de 100 000 \$ », la même qu'il partage avec sa famille de négociateurs et les quelques étudiants universitaires qui ont la chance d'entendre son message chaque année. Toute cette sagesse en six pages.

TR: Paul, ce que tu as fait dans les domaines de l'investissement et de la négociation est extraordinaire : 28 années positives consécutives – 28 années sans essuyer une seule perte. Comment un mortel fait-il ça ?

PTJ: Nous sommes tous des produits de notre environnement. J'ai commencé comme négociateur de marchandises en 1976. Ce qui est formidable avec ce travail – la négociation du coton, du soja, du jus d'orange –, c'est que ces marchés sont grandement influencés par la température. En l'espace de trois ou quatre ans, on connaît d'importants marchés haussiers et baissiers. J'ai très rapidement assimilé la psychologie du marché haussier *et* du marché baissier, et j'ai appris à quel point un marché pouvait changer rapidement. J'ai compris les émotions que faisait naître un marché baissier. J'ai vu des fortunes se faire et se perdre. J'ai vu Nelson Bunker Hunt manipuler le marché de l'argent, portant un investissement de 400 millions de dollars à 10 milliards de dollars en 1980. Le cours de l'argent a ensuite chuté et il s'est retrouvé avec sa mise initiale de 400 millions de dollars cinq semaines plus tard.

TR: Ouah !

PTJ: J'ai donc appris qu'une fortune pouvait disparaître très rapidement ; j'ai appris à quel point elle est précieuse. Le meilleur enseignement que j'ai tiré de tout ça, c'est que la défensive est dix fois plus importante que l'offensive. La richesse peut être tellement éphémère ; il faut toujours être à l'affût de ce qui pourrait causer des pertes.

TR: Absolument.

PTJ: Lorsqu'on est en bonne posture avec un investissement, il n'est pas nécessaire de s'en occuper ; il s'en sortira tout seul. Il faut plutôt se soucier des investissements qui nous font perdre de l'argent, et c'est justement ce vers quoi les gens n'aiment généralement pas se tourner : « Le solde de mon compte diminue. Je ne veux même l'ouvrir et voir ça. » **J'ai donc créé, avec le temps, un processus dans lequel le contrôle du risque est au premier rang de mes préoccupations, chaque jour que Dieu fait.** Je veux savoir que je ne perds pas d'argent.

TR : Que penses-tu des grands mythes que le commun des mortels entretient à propos de l'investissement ? Qu'est-ce qui lui nuit ?

PTJ : On peut investir à long terme, mais cela ne veut pas nécessairement dire que l'on sera riche à long terme – car tout a un prix et une valeur centrale au fil du temps. Mais je crois que c'est beaucoup demander à un investisseur moyen que de toujours comprendre les paramètres d'évaluation. La meilleure façon de se protéger – de se protéger du fait qu'il n'est peut-être pas l'individu le mieux informé pour chaque classe d'actifs – est de diversifier son portefeuille.

TR : Bien sûr.

PTJ : Voici une histoire que je n'oublierai jamais. C'était en 1976 et je travaillais depuis six mois. Je suis allé voir mon patron, le négociateur de coton Eli Watson Tullis et je lui ai dit : « Il faut que je négocie, il faut que je négocie. » Et il m'a dit : « Mon garçon, tu ne vas pas négocier tout de suite. Peut-être que je te laisserai faire dans six mois. » J'ai dit : « Non, non, non – il faut que je négocie tout de suite. » Il a poursuivi : « Maintenant, écoute-moi. Les marchés seront encore là dans 30 ans. La question est de savoir si toi, tu y seras. »

TR : Admirable.

PTJ : C'est donc la tortue qui gagne la course, n'est-ce pas ? Je crois que la chose la plus importante que l'on puisse faire, c'est de diversifier son portefeuille. La diversification est la clé, le jeu défensif est la clé et, encore une fois, il faut demeurer dans la course le plus longtemps possible.

TR : Parlant de diversification, que penses-tu de la répartition de l'actif, pour un jeu défensif ?

PTJ : On ne peut jamais dire avec une certitude [absolue] que telle ou telle répartition de l'actif sera la bonne pour les 5 ou 10 prochaines années. Le monde change si rapidement. Actuellement, les actions et les obligations sont ridiculement surévaluées aux États-Unis. Et les liquidités ne valent rien, alors que faire avec notre argent ? Eh bien, il y a un moment pour maintenir sa position et un moment pour se replier. La situation ne sera pas toujours propice à de forts gains, mais les occasions sont là.

TR : Alors, que faire ?

PTJ : Parfois, il faut se dire : *Oh, il n'y a pas de valeur ici. Il n'y a rien d'intéressant. Je vais jouer défensif et me constituer un portefeuille pour lequel je n'aurai pas beaucoup d'attentes.* Si l'on n'a pas beaucoup d'attentes, on ne se fait pas mal, et si la valeur de nos actifs augmente, on est outillé pour agir.

TR: D'accord. Utilises-tu des stratégies protéger pour protéger ton portefeuille?

PTJ: Je donne un cours de premier cycle à l'Université de la Virginie et je dis à mes étudiants: «Je vais vous éviter d'aller à l'école de commerce. Ici, vous suivez un cours qui vaut 100 000 \$, et je vais vous le résumer en deux pensées, d'accord? **Il n'est pas nécessaire que vous alliez à l'école de commerce; il suffit de vous rappeler deux choses. La première est que vous devez toujours vouloir être riche peu importe la tendance prédominante.** Vous ne devez jamais investir à contre-courant. Les deux hommes les plus riches des États-Unis – Warren Buffett et Bill Gates – comment ont-ils fait fortune?

«Bill Gates a fait fortune parce qu'il possédait une action, Microsoft. Le cours de celle-ci a connu 800 hausses et il a suivi la tendance. Et Warren Buffett a dit: "Très bien. Je vais acheter de grandes entreprises. Je vais les conserver, je ne les vendrai pas parce que – correctement et astucieusement – l'intérêt composé et la loi de la capitalisation joueront en ma faveur si je maintiens ma position."»

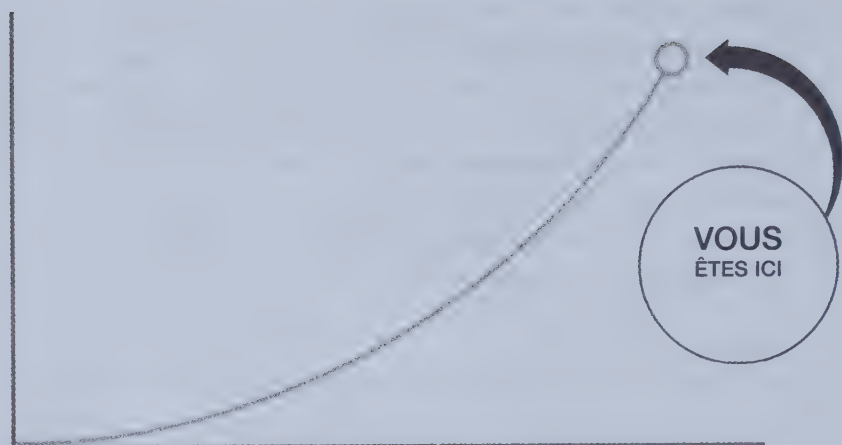
TR: Il a donc fait fortune grâce au flux de trésorerie de toutes ses compagnies d'assurance.

PTJ: Il a profité de l'un des plus grands marchés haussiers de l'histoire de la civilisation. Il a résisté à l'appât du gain.

TR: Incroyable. Voici donc ma prochaine question. Comment détermine-t-on la tendance?

PTJ: **La mesure que j'utilise pour tout ce que j'examine est la moyenne mobile des cours de clôture sur une période de 200 jours.** J'ai vu tant de choses perdre toute leur valeur, actions et marchandises. Tout revient à ceci dans le monde de l'investissement: «Comment faire pour ne pas tout perdre?» Si l'on applique la règle de la moyenne mobile sur une période de 200 jours, alors on se retire. On joue défensif et on se retire. J'ai recours à cet exercice lorsque je donne un cours sur l'analyse technique. Je trace sur un tableau une courbe hypothétique comme celle de la page 526 – du bas vers le haut du tableau.

Et puis je demande à mes étudiants: «Très bien. Tout ce que vous savez, c'est ce que vous voyez ici. Combien d'entre vous veulent rester longtemps au sommet?» Eh oui, environ 60 % d'entre eux lèvent la main. Et combien d'apprenants veulent se défaire de cet investissement et vendre? Environ 40 % d'entre eux disent qu'ils veulent s'en défaire. Et je leur dis: **«Vous, le groupe des 40 %, ne devriez jamais, au grand jamais, investir**



vous-même votre argent au cours de votre vie ! Parce que vous iriez toujours à contre-courant, et c'est le meilleur chemin que l'on puisse prendre pour se retrouver ruiné. Cela signifie que vous achèterez de tout – vous achèterez des actifs qui perdront toute leur valeur et vous en vendrez d'autres dont la valeur aurait augmenté à l'infini, et un jour, vous n'aurez plus rien. »

TR : C'est tout à fait sensé. En fait, tu dis que certaines de tes plus grandes victoires ont été des points tournants, c'est ça ? C'est ce qui te démarque des autres.

PTJ : C'est exact, le krach d'octobre 1987. J'ai fait fortune le jour de ce krach.

TR : Il faut que tu m'en parles. **On considère cette transaction comme l'une des trois plus grandes de tous les temps, de l'histoire !** La plupart des gens seraient ravis de toucher un rendement annuel de 20 % ; cette seule transaction t'a rapporté un rendement de 60 % ce mois-là. Est-ce ta théorie de la moyenne mobile sur 200 jours qui t'a mis la puce à l'oreille ?

PTJ : Tu as compris. J'étais sous la cible de la moyenne mobile de 200 jours. À l'apogée du krach, je n'avais plus un rond.

TR : Tu as donc attendu que le vent tourne ?

PTJ : Oui, absolument.

TR : C'est incroyable ! Cela me laisse pantois. Donc, tu ne te considères pas comme une personne qui prend des risques, et tu cherches constamment des moyens de te protéger et de t'aligner sur la tendance. Quelle est la seconde pensée que tu confies à tes étudiants ?

PTJ : Le cinq pour un.

TR : Le ratio rendement/risque asymétrique ?

PTJ : **Exactement. Le cinq pour un signifie que je ne risque qu'un dollar pour en gagner cinq.** Cette approche permet un taux de réussite de 20 %. **Je pourrais en fait être un parfait imbécile. Je pourrais avoir tort 80 % du temps, et je ne perdrais pas un sou** – en assumant que mon contrôle du risque soit bon. Il suffit d'avoir raison une fois sur cinq. Le problème, c'est que ce n'est pas ainsi que les gens investissent. Il est dans la nature humaine d'agir parfois au hasard. Nos décisions ne sont pas toujours réfléchies et nous ignorons souvent ce que nous risquons.

TR : Paul, tu ne te trompes pas 80 % du temps ! Étant donné que la répartition de l'actif est si importante, permets-moi de te demander ceci : si tu étais dans l'impossibilité de laisser de l'argent à tes enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils ? Je te pose cette question afin de donner aux gens un modèle qui leur permettra de voir l'investissement à travers tes yeux.

PTJ : Je m'inquiète beaucoup pour l'investisseur individuel, l'investisseur moyen, car c'est très, très difficile. Si c'était facile, s'il y avait une recette, une façon de faire, nous serions tous milliardaires. Mais il va de soi qu'il devrait toujours se départir de tout investissement qui descend sous la moyenne mobile des 200 jours. Il devrait investir en suivant la règle du cinq pour un et aussi faire preuve de discipline. Mais voici ce que je te conseille. Tu devrais interviewer Ray Dalio. Il s'y connaît mieux que personne. Il est le champion de la répartition de l'actif.

TR : Il est le prochain sur ma liste, merci ! Très bien, passons à un autre sujet. Tu as connu un succès phénoménal dans la vie, tu es une légende, mais tu es aussi l'humilité même. Parle-moi de tes activités philanthropiques : qu'est-ce qui te motive ? Qu'est-ce qui continue à te pousser à faire une différence dans la vie de tant de gens ?

PTJ : Enfant, je suis allé avec ma mère dans un immense marché aux légumes à Memphis et, soudain, en levant les yeux, je me suis rendu compte qu'elle n'était plus là. Et lorsqu'on a quatre ans, notre maman est ce qui compte le plus au monde. Et puis un homme noir, extraordinairement gentil, très vieux, très grand, est venu vers moi et m'a dit : « Ne t'en fais pas. Nous allons trouver ta maman. Ne pleure pas, nous allons la trouver. Tu vas être heureux dans une minute. » Il m'a pris par la main et nous avons parcouru

les allées jusqu'à ce que, enfin, il aperçoive ma mère, et elle s'est mise à rire en voyant que je pleurais.

TR: Ouah!

PTJ: On n'oublie jamais une chose pareille. Toutes les actions de Dieu, tous ces petits gestes prennent de l'importance lorsqu'ils se multiplient. **Nous oublions l'importance que le moindre petit geste peut avoir. Je crois que c'est la gentillesse de cet homme qui m'a donné envie de passer ma vie à rendre la pareille.**

TR: C'est si beau, Paul; même maintenant, je vois et sens le profond impact que ce moment a eu sur ta vie. Tu nous as amenés tous les deux au bord des larmes. Merci. J'ai une dernière question: la majorité des gens croient à tort que s'ils ont assez d'argent, le stress disparaîtra. Est-ce vrai? Est-il possible de se débarrasser du stress financier?

PTJ: Ce jour est encore à venir.

TR: D'accord. C'est ce que je voulais entendre.

PTJ: Le problème, comme dans toute chose, c'est qu'on n'a jamais assez d'argent. En ce qui me concerne, je subis un stress financier parce qu'il y a tant de causes en lesquelles je crois. Mon stress financier a trait à ma capacité à donner à ces causes qui me rendent heureux, qui créent de la passion dans ma vie et qui sont très excitantes. Il y a un énorme projet de conservation dont j'ai entendu parler il y a environ un mois et je ne crois pas avoir les moyens d'y participer. Il s'étalera sur un siècle, au moins.

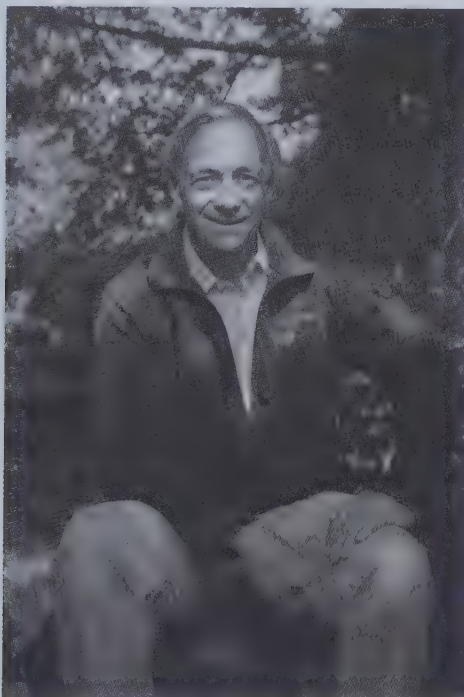
Et je me dis: *Oh mon Dieu! Si j'investissais dans ce projet forestier et laissais la terre guérir et la reboisais, cela deviendrait l'un des plus beaux endroits du monde! C'est là que Dieu aurait choisi de parler à Adam; ce serait le paradis terrestre.* Et puis, je poursuis ma réflexion en me disant: *Très bien, je ne peux pas me le permettre, mais je veux vraiment le faire. Il faut que je trouve un moyen, car c'est l'un des plus beaux cadeaux que je pourrai faire à quelqu'un dans 100 ans. Personne ne saura que cela vient de moi, mais les gens adoreront cet endroit et ils seront heureux.*

TR: Merci, Paul. Je t'aime, mon frère.

CHAPITRE 6.6

RAY DALIO: L'HOMME DES QUATRE SAISONS

Fondateur et codirecteur des placements, Bridgewater Associates



Ray Dalio a fait partie de l'ADN de cet ouvrage dès le début de notre entretien qui s'est déroulé chez lui, dans le Connecticut. Pendant cette rencontre qui a duré près de trois heures, nous avons échangé des idées sur tout, des bienfaits de la méditation (« Cela m'apporte la sérénité », a dit Ray) au fonctionnement de l'économie (« C'est une machine simple »). Je connaissais déjà la feuille de route de sa société de fonds d'investissement à haut risque qui gère des actifs de 160 milliards de dollars, Bridgewater Associates, la plus grande du monde.

Je savais que Ray gère le risque mieux que quiconque sur la planète et qu'il est une personne-ressource pour les leaders mondiaux et les grandes institutions financières qui ont besoin d'un port sécuritaire dans le marché volatil actuel. Mais lorsque je lui ai posé la même question qu'aux autres superstars financières que j'ai interviewées dans le cadre de la rédaction de cet ouvrage – quel portefeuille laisseriez-vous à vos enfants si vous ne pouviez pas leur laisser d'argent? – j'ignorais que la réponse de Ray se révélerait le Saint-Graal que je cherchais. De quoi s'agit-il? Ce n'est rien de moins qu'un plan d'investissement pour les investisseurs individuels comme vous qui veulent faire fructifier leur bas de laine, un portefeuille qui se comportera bien quelle que soit la saison sans mettre en péril les économies de toute une vie.

Jusqu'à aujourd'hui, seuls les clients de Ray Dalio avaient accès à sa formule magique pour investir avec succès en toutes saisons. La générosité dont il a fait preuve en choisissant ce moment et ce lieu pour la partager avec le monde me laisse stupéfait et reconnaissant.

Je n'ai pas besoin de vous résumer le parcours de Ray. Vous l'avez suivi depuis les premières pages de ce livre, et si vous en êtes ici de votre lecture, c'est que vous avez lu les chapitres 5.1 et 5.2, *Invincible et insubmersible : La stratégie quatre saisons* et *La prospérité : Un rendement stable et des résultats inégaux*, qui racontent son histoire et dévoilent les fondements de son portefeuille. J'allais l'exposer ici, mais hors contexte, ce ne serait pas aussi efficace. Si vous avez sauté des pages, ne trichez pas! Revenez en arrière et lisez ces chapitres. Ils vous couperont le souffle et changeront votre vie! Si vous les avez déjà lus, il est temps d'en mettre les principes en pratique. Ray Dalio est le maître de toutes les saisons.

CHAPITRE 6.7

MARY CALLAHAN ERDOES: LA FEMME D'UN BILLION DE DOLLARS

PDG, Division de la gestion des placements chez J.P. Morgan



Mary Callahan Erdoes ne mesure peut-être que 1,57 mètre, mais elle projette une ombre immense en tant que PDG de l'un des plus importants groupes de gestion de placements du monde, au sein de la plus grande banque des États-Unis. Le magazine *Forbes* la qualifie de « rare comète femelle dans le firmament de Wall Street dominé par les mâles » et la classe parmi les 100 femmes les plus puissantes du monde. Depuis 2009, lorsqu'elle a

pris la direction de la Division de la gestion des placements chez J.P. Morgan, cette dernière a connu une croissance de plus d'un demi-billion de dollars, avec un grand T – une croissance de plus de 30 % ! Aujourd'hui, M^{me} Erdoes supervise la gestion de 2,6 billions de dollars investis par des fondations, des banques centrales, des caisses de retraite et certains des individus les plus riches du monde. Les médias disent souvent qu'elle figure sur la courte liste des successeurs éventuels de Jamie Dimon, le PDG de JPMorgan Chase.

Bien que la majorité des voix dans cet ouvrage affirment qu'une gestion passive à faible coût donne les meilleurs résultats pour les investisseurs individuels au fil du temps, M^{me} Erdoes fait valoir que les fonds qui sont gérés activement par les plus grands esprits financiers valent les frais qui y sont assortis. Elle dit que la preuve se trouve dans la fidélité de ses clients satisfaits, ainsi que dans le nombre de nouvelles entreprises que sa division attire.

M^{me} Erdoes a la gestion de fonds dans le sang. Elle est l'aînée et l'unique fille d'une grande famille irlandaise catholique de Winnetka, dans l'Illinois. Son père, Patrick Callahan, était banquier d'affaires chez Lazard Frères Gestion, à Chicago. Mary excellait en mathématiques à l'école secondaire – ainsi qu'en équitation – et elle a été la seule femme de sa promotion à obtenir une majeure en mathématiques à l'université de Georgetown. Elle a fait la connaissance de son mari, Philip Erdoes, à l'École d'études commerciales d'Harvard où ils ont tous deux obtenu leur MBA.

En tant que directrice des services financiers, M^{me} Erdoes a rompu avec la tradition à plus d'un égard : dans un secteur d'activité reconnu pour sa gestion agressive, ses collègues décrivent son style avec des mots tels que «loyale», «axée sur l'équipe» et «pleine d'empathie». Lorsqu'elle a grossi les rangs de J.P. Morgan, elle était connue pour ses voyages à travers le pays, se rendant chez ses clients qui avaient besoin d'une aide supplémentaire pour gérer leurs actifs. Maintenant âgée de 48 ans et faisant partie de l'échelon le plus élevé de la haute direction d'une firme qui compte 260 000 employés, elle est respectée autant pour son extraordinaire leadership que pour son intelligence financière.

Notre entretien a eu lieu au siège social de J.P. Morgan qui est situé dans le classique Union Carbide Building, surplombant Park Avenue et les gratte-ciel de Manhattan. Dans l'ascenseur menant à la salle de conférence, le directeur des communications de la Division de la gestion des placements chez J.P. Morgan, Darin Oduyoye, m'a raconté une histoire qui m'a profondément touché, et qui décrit bien le genre de personne que j'étais sur le point de

rencontrer. M. Oduyoye avait toujours voulu être télédiffuseur, mais il avait accepté un emploi dans la Division des fonds communs de placement chez J.P Morgan avant d'être muté aux relations publiques. Il a été abasourdi lorsque Mary lui a demandé d'être le producteur d'une réunion quotidienne matinale qui serait diffusée à l'intention des employés de la gestion de fonds qui sont disséminés de par le monde.

«Je n'ai pas assez de connaissances en investissement, a-t-il objecté.

— Eh bien, vous m'avez toujours dit que vous vouliez faire de la télédiffusion, a-t-elle dit. Vous serez maintenant le réalisateur d'une émission-débat.»

Peu importe ce qu'ils font pour l'entreprise, M^{me} Erdoes ne ménage pas sa peine pour connaître chacun de ses employés. Et elle trouve régulièrement le temps de dîner avec ses trois filles et va les chercher à l'école presque chaque jour. C'est ainsi qu'elle fonctionne et c'est ce qui fait d'elle un leader – et un être humain – extraordinaire.

TR: Vous dirigez l'un des plus grands groupes de gestion du monde. Parlez-moi un peu de votre parcours, des défis que vous avez dû relever et des principes qui vous guident.

MCE: Je ne crois pas que l'on puisse tracer d'avance la voie qui nous mènera exactement là où l'on veut aller dans la vie. Beaucoup de choses sont le résultat du hasard ou des circonstances.

Je me rappelle lorsqu'on m'a donné ma première action : Union Carbide. Ma grand-mère me l'avait offerte pour mon anniversaire. Je crois que j'avais sept ou huit ans – j'étais assez âgée pour en garder le souvenir et assez jeune pour ne pas savoir quoi en faire.

La première chose que ma grand-mère m'a dite est : «Il ne faut pas que tu la vendes.» Je ne suis pas certaine d'être d'accord avec ça aujourd'hui ! Mais elle a ajouté : «Je vais t'expliquer la valeur de la capitalisation. Si tu la conserves et si tout va bien, cette action va prendre de la valeur avec le temps, et tu auras alors quelque chose de plus précieux.» Ce cadeau a également enraciné en moi à un jeune âge l'importance de l'épargne et m'a fait commencer à réfléchir à la gestion de fonds. Je savais que j'avais un don pour les chiffres et, donc, le concept de l'épargne par opposition à la consommation me parlait beaucoup.

Le fait que mon père travaillait dans cette industrie m'a aidée, et j'ai passé de nombreux week-ends au travail avec lui à jouer au « bureau ».

Je m'assoiais à son bureau et mes frères s'installaient à celui de son adjointe! Nous nous amusions beaucoup et je crois que cela m'a fait comprendre à quel point les services financiers peuvent être intéressants et excitants, et qu'il ne fallait pas en avoir peur. Cela m'a été très utile tôt dans la vie.

TR: Vous travaillez dans une industrie qui a toujours été dominée par les hommes. Quels sont certains des plus grands défis que vous avez dû relever en cours de route?

MCE: La gestion de portefeuille est une industrie où les résultats parlent d'eux-mêmes. C'est un cycle vertueux: si vous offrez un bon rendement à vos clients, ils investiront davantage d'argent chez vous, et leur argent fructifiera – encore une fois, il s'agit du concept de la capitalisation que ma grand-mère m'a enseigné. Donc, étant axée sur la performance, la gestion de fonds est une industrie qui favorise l'égalité. Une bonne performance se traduit par la réussite.

TR: Qu'est-ce que le leadership? Comment le définissez-vous?

MCE: Il est important de ne pas confondre gestion et leadership. À mon avis, le leadership, c'est ne pas demander à quelqu'un de faire ce que je ne ferais pas moi-même. C'est se lever chaque matin en voulant faire de notre organisation un meilleur lieu où travailler. Je crois sincèrement que je travaille pour les employés de J.P. Morgan, et non le contraire, et à cause de cela, j'essaie de voir au-delà de ce que les gens voient eux-mêmes.

Ayant été gestionnaire de portefeuille, conseillère à la clientèle et dirigeante d'entreprise, je sais ce que nous pouvons accomplir pour les clients. Donc, je considère qu'il est de mon devoir de ne pas uniquement diriger nos équipes, mais aussi de descendre dans les tranchées avec les employés et de les accompagner dans leur cheminement.

Je crois que, à bien des égards, on naît avec des aptitudes en leadership ou pas, mais cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas constamment s'améliorer, se perfectionner, et déceler ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Le style de leadership varie d'un individu à l'autre ou selon les situations, mais les principes généraux du leadership demeurent les mêmes.

TR: J'ai récemment interviewé le professeur Robert Shiller, qui vient de remporter le prix Nobel d'économie, et il m'a parlé de tout le bien que les institutions financières font dans le monde et que les gens tiennent

pour acquis. Pourquoi croyez-vous que leur réputation a changé, et que peut-on faire pour renverser la situation ?

MCE : Après la crise financière que nous avons connue, il est facile de comprendre pourquoi les gens n'ont plus confiance en l'industrie. Avec du recul, on se rend compte que certaines choses devaient changer – des produits qui étaient trop complexes ou déroutants. Mais dans l'ensemble, l'industrie des services financiers apporte beaucoup au monde. Nous fournissons des capitaux à des entreprises pour assurer leur croissance, ce qui en retour crée de l'emploi. Nous aidons les individus à épargner et à investir l'argent qu'ils ont durement gagné de manière qu'ils puissent s'acheter une maison, offrir une éducation à leurs enfants et prendre une retraite plus confortable. Nous soutenons les collectivités locales tant financièrement qu'avec le capital intellectuel et physique de nos employés.

Je suis extrêmement fier de faire partie de cette industrie et encore plus fier de travailler chez J.P. Morgan. Nous avons 260 000 employés qui travaillent dur pour nos clients chaque jour et qui s'efforcent toujours de bien faire les choses. Nous avons une devise disant que si nous ne permettions pas à notre grand-mère d'acheter l'un de nos produits, alors nous ne serions pas dans le bon secteur d'activité. C'est une façon simple mais importante de voir les choses.

TR : Je vais maintenant soulever un point sensible, j'en suis sûr, mais si vous écoutez parler Ray Dalio, John C. Bogle, David Swensen et Warren Buffett – tous disent que la gestion active ne donne pas de bons résultats à long terme. Ils disent que 96 % des gestionnaires actifs ne battent pas l'indice. J'aimerais connaître votre point de vue sur la question, car votre performance a été extraordinaire.

MCE : L'un des plus grands défis à relever pour réussir dans le monde de l'investissement, c'est qu'il n'y a pas d'approche unique. Mais si vous vous tournez vers les meilleurs gestionnaires de portefeuille du monde, vous verrez qu'un grand nombre d'entre eux gèrent activement leurs fonds, vendant et achetant des entreprises au gré de leur intuition. Leur feuille de route a prouvé que la gestion active, étalée sur de longues périodes de temps, fait une énorme différence dans un portefeuille. Ce qu'un gestionnaire actif peut faire, c'est d'examiner deux entreprises similaires et de porter un jugement fondé sur des recherches approfondies, et ensuite de décider laquelle représente le meilleur investissement à long

terme. Chez J.P. Morgan, nous nous sommes entourés de gestionnaires qui ont obtenu d'excellents résultats avec cette approche sur une période de temps prolongée, et c'est pour cette raison que nous avons sous mandat des actifs de 2,6 billions de dollars que les gens nous demandent de gérer pour eux.

TR : Les grands investisseurs cherchent invariablement un ratio rendement/risque asymétrique, n'est-ce pas ? Et les ultra-riches l'ont toujours fait. Mais dites-moi, comment l'investisseur moyen peut-il aujourd'hui devenir riche sans prendre de risques, ou du moins devenir riche en prenant peu de risques, s'il n'est pas déjà ultra-riche ?

MCE : Cela n'a pas trait au niveau de richesse, mais au fait d'être bien entouré et bien conseillé, et de s'en tenir à un plan. Ce qui arrive trop souvent, c'est que les gens commencent avec un plan diversifié, mais dès que le marché fluctue, ils essaient de l'anticiper de manière à obtenir un meilleur potentiel de croissance ou une meilleure protection dans des conditions défavorables. Mais c'est très dangereux, car il est impossible de prévoir tous les scénarios.

Un portefeuille bien diversifié aidera l'investisseur à contrer ces risques extrêmes [des risques qui peuvent se solder par de grosses récompenses], et s'il respecte son plan, il pourra accumuler une énorme fortune à long terme.

TR : Quelles sont certaines des plus grandes occasions qui s'offrent aux investisseurs aujourd'hui et quels sont les plus grands défis qu'ils doivent se préparer à relever ?

MCE : Je crois que, un jour, nous repenserons à l'époque à laquelle nous vivons actuellement et que nous dirons : « C'était un moment idéal pour investir. » Nous avons beaucoup de liquidités dans le système pour régler les problèmes. Mais il y a des occasions dont il faut tenir compte dès maintenant si l'on songe à investir au cours des cinq prochaines années – surtout si l'on vise une croissance à long terme. De nos jours, la majorité des investisseurs veulent un revenu, une volatilité modérée et des liquidités. On sent encore le malaise engendré par la crise de 2008 et nombreux sont ceux qui se demandent : « Si j'ai besoin de mon argent dès maintenant, est-ce que je pourrai l'avoir ? » Si vous n'en avez pas besoin maintenant, investissez-le. Il vous servira très bien au cours des prochaines années, et vous serez plus tard incroyablement heureux de l'avoir fait.

De plus, l'industrie a apporté de nombreux changements à ses règles et réglementations afin de garantir de meilleures conditions à l'avenir. Cela ne veut pas dire qu'il n'y aura pas d'anomalies de marché, mais le système est meilleur, et il devrait donc être plus sûr.

TR : J'ai posé cette question à tous les multimilliardaires à qui j'ai parlé et qui étaient partis de zéro : est-ce que le stress financier finit un jour par disparaître ?

MCE : Le stress financier est toujours présent, peu importe le niveau de richesse ou de réussite.

TR : Pourquoi ?

MCE : Parce que peu importe le palier où vous vous situez, vous voulez être certain que vous utilisez votre argent le plus efficacement possible, que ce soit pour payer des soins de santé et pour assurer le bien-être de votre famille, ou encore pour veiller à ce que vos investissements soient judicieux pour les générations futures ou pour atteindre vos buts philanthropiques.

TR : Y a-t-il un antidote à ce stress ? Quel est-il pour vous ?

MCE : Pour moi, cela se résume à garder les choses en perspective et à me concentrer sur ce que je peux contrôler, comme en faire le plus possible chaque jour et donner le meilleur de moi-même. On ne peut pas perdre l'équilibre si l'on prend soin de soi en tant que personne, si l'on prend soin de son travail en tant que professionnel, si l'on prend soin de sa famille, de ses amis, de son esprit, de son corps. Il est normal que les choses dérapent de temps en temps, mais cette situation ne peut pas *durer* éternellement.

TR : Si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils ?

MCE : Je leur dirais d'investir à long terme et de ne retirer de l'argent qu'en cas d'absolue nécessité. La composition précise d'un portefeuille peut varier d'un individu à l'autre. Par exemple, j'ai trois filles. Elles ont des âges différents. Elles ont des habiletés différentes qui changeront avec le temps. L'une dépensera peut-être plus d'argent qu'une autre. L'une sera peut-être plus économe. L'une voudra peut-être travailler dans un environnement où elle pourra gagner beaucoup d'argent. Une autre aura peut-être une nature plus philanthropique. L'une se mariera peut-être, et l'autre pas ; l'une aura peut-être des enfants, et l'autre pas – elles n'auront donc pas le même nombre de personnes à charge. Chaque permutation

variera avec le temps, et c'est pour cette raison que si j'avais constitué un portefeuille pour elles dès leur naissance, il aurait dû être remanié.

TR: Quel âge ont vos filles?

MCE: Onze, 10 et 7 ans. Elles sont très amusantes.

TR: D'après ce que j'ai lu, vous croyez en l'«intégration travail-vie». Vous voulez bien m'en parler un peu?

MCE: J'ai l'immense chance de travailler dans une entreprise qui est d'un grand soutien pour les familles et qui laisse beaucoup de latitude à ses employés. Donc, qu'il s'agisse de quitter le bureau un peu plus tôt pour assister au match de soccer de leur enfant pour ensuite se rebrancher sur le réseau pour terminer un projet, ou d'amener les enfants au bureau pendant les week-ends comme mon père le faisait avec moi, chaque employé a la possibilité de faire ce qu'il y a de mieux pour lui et pour sa famille.

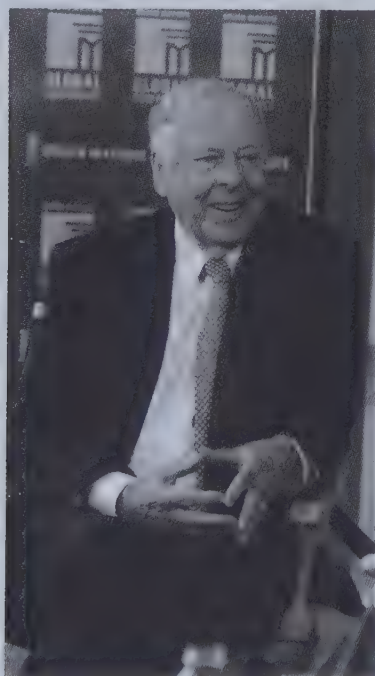
TR: Comme vous le faisiez au bureau de votre père! Et vos enfants s'assoient derrière votre bureau et préparent leur avenir.

MCE: Exactement. Ma vie professionnelle et ma vie familiale ne font qu'un, et je tiens à en tirer le meilleur parti.

CHAPITRE 6.8

T. BOONE PICKENS: NÉ POUR ÊTRE RICHE, NÉ POUR DONNER

Président du conseil et PDG de BP Capital Management



T Boone Pickens, surnommé «l'oracle du pétrole» par CNBC, a toujours été en avance sur son temps. Au début des années 1980, il a été le premier prédateur du monde des affaires, quoiqu'il ait toujours préféré qu'on parle de lui comme d'un «défenseur des actionnaires». Son souci précoce de maximiser la valeur de l'actionnaire, ce dont on n'avait pratiquement jamais entendu parler à l'époque, est depuis longtemps devenu une norme dans la culture organisationnelle en Amérique. Comme l'a déclaré le magazine

Fortune : « Les idées autrefois révolutionnaires de Boone sont maintenant tellement bien ancrées qu'elles constituent l'épine dorsale de l'économie. »

Au début des années 2000, M. Pickens est devenu gestionnaire de fonds spéculatifs, **gagnant son premier milliard de dollars après l'âge de 70 ans – grâce à une seconde carrière d'investisseur dans le secteur de l'énergie.** Au cours de la décennie et demie qui a suivi, il a porté ce milliard à 4 milliards de dollars – il allait ensuite en perdre 2 milliards et en donner un milliard.

Éternel optimiste, Boone s'est récemment marié pour la cinquième fois et, à l'âge de 86 ans, il est très présent dans les médias et ne montre aucun signe de ralentissement. L'an dernier, après avoir été retiré de la liste des 400 Américains les plus riches, établie par *Forbes*, il a affiché un célèbre gazouillis déclarant : « Ne vous en faites pas. Avec 950 millions de dollars, je vais très bien. C'est drôle, le milliard de dollars que j'ai versé en dons de charité excède ma valeur nette. » Lorsque je lui ai parlé de sa valeur nette, il m'a dit : « Tony, vous me connaissez ; je vais récupérer les 2 milliards de dollars que j'ai perdus en l'espace de quelques années. »

T. Boone, né à l'époque de la Grande Dépression, est parti de zéro. À l'âge de 12 ans, il est devenu camelot et il a rapidement élargi son circuit en passant de 28 à 156 journaux. Il parlera plus tard de ce premier emploi comme d'une première introduction à la « croissance par l'acquisition ». Après des études à l'université d'État de l'Oklahoma (alors connue sous le nom d'Oklahoma M&M) où il obtient un diplôme en géologie en 1951, Pickens a érigé un empire dans le secteur de l'énergie au Texas. En 1981, son entreprise, Mesa Petroleum Corporation, était devenue l'une des plus grandes compagnies pétrolières indépendantes au monde. Ses prises de contrôle des années 1980 relèvent de la légende, avec Gulf Oil, Phillips Petroleum et Unocal parmi ses plus fameuses cibles.

Mais la chance de M. Pickens tournait constamment (et sa fortune en subissait les contrecoups). Lorsqu'il a quitté Mesa en 1996, après que les bénéfices de la société eurent été pris dans une spirale descendante, nombreux sont ceux qui ont pensé qu'il quitterait la scène – il allait bientôt perdre 90 % de son capital d'investissement. Mais M. Pickens a orchestré l'un des plus grands retours qu'ait connus son industrie, **portant les derniers 3 millions de dollars de son fonds d'investissements à des milliards.**

Alors que presque tous les investisseurs actuels privilégient en majeure partie deux classes d'actifs, les actions et les obligations, le fonds BP Capital géré par Boone a adopté une approche différente : il mise sur l'évolution des

futurs marchés de l'énergie et de leurs dérivés. Et alors que ce livre se veut un outil pour vous aider à accéder à la liberté financière, **Boone dit que notre dépendance à l'égard du pétrole étranger est une grande menace, non seulement pour la sécurité nationale, mais aussi pour notre bien-être économique.** Ayant toujours une longueur d'avance, Boone a entrepris une croisade afin de libérer son pays de sa dépendance à l'égard de l'OPEP et il est à l'origine d'une nouvelle vague de politiques avec ce qu'on appelle le Plan Pickens.

J'admire Boone depuis aussi longtemps que je me souviens, et j'ai maintenant le privilège de dire qu'il est un ami. Il a eu l'amabilité de prendre la parole lors d'un grand nombre de mes séminaires sur la richesse. Ce qui suit est un extrait de notre dernière conversation portant sur la création de la richesse, la protection de l'avenir énergétique de l'Amérique, et ses humbles origines.

TR: Il faut d'abord que je parle des incroyables circonstances qui entourent votre naissance. Vous dites souvent que vous êtes «l'homme le plus chanceux du monde» et vous le croyez vraiment. Parlez-moi un peu de cela.

TBP: Ma mère est tombée enceinte en 1927, et je suis né en mai 1928, dans une petite ville de l'Oklahoma rural. Le médecin a dit à mon père: «Tom, il va falloir que vous preniez une grave décision – vous devez choisir entre votre femme ou votre enfant.» Et mon père a dit: «Vous ne pouvez pas faire ça. Il y a sûrement un moyen de sortir le bébé sans perdre la mère.» Et le hasard a voulu que, des deux médecins que comptait cette petite ville, celui de ma mère était chirurgien. Et il a dit: «Eh bien, Tom, ce que vous me demandez, c'est de pratiquer une césarienne. Je n'ai jamais fait ça. J'ai assisté à une intervention. J'ai lu à ce sujet. Venez, je vais vous montrer ce que j'ai lu.» Il a donc entraîné mon père à l'autre bout de la pièce et lui a montré la page et demie de documentation qu'il avait sur le sujet. «Tom, je n'en sais pas plus.» Mon père a lu l'article et a levé les yeux vers le médecin. «Je crois que vous pouvez le faire.» Ils se sont agenouillés et ont prié. **Et puis, mon père a convaincu le médecin de me mettre au monde ce jour-là, en mai 1928, par césarienne.**

TR: Ouah!

TBP: Il a fallu 30 ans avant qu'une autre césarienne soit pratiquée dans cet hôpital.

TR: **C'est incroyable que votre père ait eu le courage de ne pas accepter ce que les autres lui disaient de faire alors qu'il s'agissait de la vie et de la mort de ceux qu'il aimait.** Il a eu le courage de dire qu'il existait un autre moyen, et de ne pas plier. Cela a certainement eu un impact sur votre vie, n'est-ce pas, Boone? Vous n'acceptez pas un «non» comme réponse.

TBP: C'est vrai.

TR: Votre père est donc l'ultime illustration de l'individu qui est capable de prendre une décision difficile. Vous êtes ici, et votre mère a survécu. Quelle belle histoire! Je comprends maintenant que vous vous qualifiez d'«homme le plus chanceux du monde».

TBP: Ouais.

TR: Vous avez également été profondément marqué par le concept de l'honnêteté qui, malheureusement, pour de nombreux individus qui évoluent dans l'industrie financière, n'est pas un principe fondamental. Vous voulez m'en parler?

TBP: Tony, je livrais mes journaux, [enfant], lorsqu'en baissant les yeux, j'ai aperçu quelque chose qui a capté mon attention. Il y avait un portefeuille sur une pelouse. Je me suis rendu compte qu'il appartenait au voisin de l'un de mes clients. Je suis donc allé frapper à sa porte et j'ai dit: «Monsieur White, j'ai trouvé votre portefeuille.» Et il a dit: «Oh mon Dieu, c'est très important pour moi, merci. Je veux t'offrir une récompense.» Et il m'a donné un dollar. Je n'arrivais pas à y croire. Je veux dire qu'un dollar était beaucoup d'argent à cette époque.

TR: Bien sûr.

TBP: C'était en 1940. J'avais 11 ans.

TR: Ouais.

TBP: Je suis donc rentré à la maison. Je me sentais très, très heureux. J'ai raconté mon aventure à ma mère, ma tante et ma grand-mère – leur disant que M. White m'avait donné un dollar. Et toutes, elles hochaient la tête. J'ai bien vu qu'elles n'aimaient pas mon histoire et j'ai dit: «Vous ne comprenez pas? Il était heureux que j'aie trouvé son portefeuille et que je le lui rapporte.» Ma grand-mère m'a regardé et a dit: «Mon garçon, l'honnêteté ne mérite pas de récompense.» Il a donc été décidé que je rendrais son dollar à M. White.

TR: C'est impressionnant! Donc, la prise de décisions difficiles et l'honnêteté sont les deux valeurs qui ont vraiment fait de vous l'homme que vous êtes.

Très jeune, je me rappelle avoir lu quelque chose où l'on vous citait et qui m'a inspiré. J'ai toujours été fasciné par ce qui fait de quelqu'un un leader, et vous avez dit que vous avez toujours vécu selon vos propres termes. Et je crois me rappeler que vous avez également dit que le secret du leadership, c'est d'être résolu.

TBP: Nous avons tenté de prendre le contrôle de Gulf Oil en 1984, et je pensais que son équipe de direction était très faible. J'ai dit: «Ces types ne sont même pas capables d'appuyer sur la gâchette. Ils visent, visent, visent, mais ils ne tirent jamais!»

TR: C'est génial. Vous êtes donc capable de faire feu plus rapidement?

TBP: Beaucoup de gens sont placés en position de leadership, et cela me rend fou parce qu'ils sont incapables de prendre des décisions. Ils ne veulent pas en prendre; ils veulent que quelqu'un d'autre le fasse à leur place. J'ai toujours le sentiment que les décisions que je prends seront les bonnes, et je constate que les résultats sont bons.

TR: Eh bien, cette théorie a certainement fait ses preuves. Vous êtes devenu milliardaire en comprenant le secteur de l'énergie et en en tirant parti.

TBP: Mes prédictions sur le prix du pétrole ont été exactes 19 fois sur 21.

TR: Ouah, 19 fois sur 21?

TBP: Oui, sur les ondes de CNBC.

TR: C'est absolument incroyable. Et lorsque vous avez prédit que le prix de l'essence grimperait à 4 \$ le gallon, vous avez eu raison, n'est-ce pas? Personne ne croyait cela possible en 2011.

TBP: Tony, lorsque j'ai pris la parole pendant l'un de vos événements à Sun Valley, en 2011, j'ai pris le risque d'annoncer que le prix du baril de pétrole passerait à 120 \$ avant le week-end du 4 juillet, et c'est ce qui est arrivé. Je me rappelle avoir dit que la demande mondiale allait atteindre les 90 milliards de barils par jour, et que le prix du baril augmenterait pour répondre à cette demande.

TR: Un grand nombre des membres de mon groupe Platinum ont gagné beaucoup d'argent en misant sur cette prédiction, Boone. Vous leur avez offert une option synthétique afin qu'ils puissent tirer parti de cette hausse rapide. Vous avez tapé dans le mille, merci. L'un des thèmes récurrents que j'ai notés dans l'approche des plus grands investisseurs, c'est l'importance qu'ils accordent au ratio rendement/bénéfice asymétrique. Comment minimisez-vous les risques ou vous assurez-vous qu'ils en valent la peine? Quelle est votre philosophie à cet égard?

TBP : Si vous étudiez pour obtenir une MBA, voici ce que l'on vous enseignera : vous pouvez minimiser vos pertes et optimiser votre potentiel de rendement, et les récompenses suivront. Je n'adopte jamais cette approche lorsque j'investis.

TR : Vraiment ?

TBP : Écoutez, certaines occasions sont meilleures que d'autres, et je crois que nous faisons du bon travail en analysant le risque qu'elles comportent. Mais je suis incapable de vous dire précisément comment j'arrive à une décision. Je sais que je marquerai un coup de circuit si je frappe bien. Et la même transaction pourrait bien faire en sorte que je sois retiré au marbre. Je suis prêt à prendre de grands risques en échange de grandes récompenses.

TR : D'accord, j'ai compris. Permettez-moi de vous demander ceci : si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement une philosophie d'investissement, ou une stratégie de portefeuille, quelles seraient-elles ? Que leur conseilleriez-vous pour qu'ils conservent leur fortune à long terme ?

TBP : Je crois fermement qu'une bonne éthique de travail se transmet de génération en génération. Et si vous jumelez une bonne éducation à cette éthique de travail, si vous êtes prêt à travailler dur, je crois que vous réussirez. Je pense qu'une bonne éthique de travail m'a été enseignée dans une petite ville d'Oklahoma. J'ai vu ma grand-mère, ma mère et mon père travailler dur ; j'ai vu les gens autour de moi travailler dur. Et j'ai constaté que ceux qui avaient une bonne éducation gagnaient davantage d'argent.

TR : On dirait que plutôt que de leur enseigner à bâtir un portefeuille, vous souhaitez plutôt leur léguer une mentalité, une éthique de travail.

TBP : C'est exact.

TR : Vous avez gagné et perdu des milliards de dollars. Qu'est-ce que l'argent signifie pour vous ? Qu'est-ce que la richesse pour vous ?

TBP : Eh bien, je peux vous dire quand j'ai su pour la première fois que j'étais riche.

TR : Quand était-ce ?

TBP : C'est à l'époque où j'avais 12 chiens de gibier à plume.

TR : Quel âge aviez-vous ?

TBP : J'avais 50 ans.

TR : Vraiment !

TBP: Un jour, je chassais. J'avais toujours eu des chiens de chasse, et j'avais toujours chassé la caille, comme mon père avant moi. Au début, je n'avais qu'un seul chien dans la cour arrière, et lorsque je suis devenu un meilleur chasseur, j'en ai eu deux. Lorsque j'en ai eu 12, j'ai eu un chenil. Et un jour, j'ai dit: «Vous savez, je suis riche. J'ai 12 chiens de gibier à plume!»

TR: Et vous avez utilisé votre fortune pour faire beaucoup de bien dans notre pays. Je sais que vous êtes l'un des plus généreux mécènes de tous les temps dans le milieu universitaire, ayant offert plus de 500 millions de dollars à votre *alma mater*, l'université d'État de l'Oklahoma, ce qui est absolument incroyable!

TBP: Mon but a toujours été de rendre cette université plus compétitive, d'en faire un lieu d'excellence sportive et scolaire. Je me sens privilégié de pouvoir aider mon *alma mater*.

TR: Le don que vous avez fait au programme d'athlétisme de cette université en 2005 n'est-il pas le plus important de toute l'histoire de la NCAA (Association nationale de l'athlétisme universitaire)?

TBP: C'est juste.

TR: C'est tout simplement extraordinaire. Et je sais que ce n'est là qu'une fraction de ce que vous donnez, et je vous admire pour cela. Changeons de sujet et parlons maintenant d'indépendance énergétique. Vous avez fait fortune dans l'industrie du pétrole. On ne s'attendrait pas à ce que vous pêchiez l'indépendance pétrolière dans notre pays, et pourtant c'est la mission que vous avez menée au cours des sept dernières années. Parlez-moi du Plan Pickens.

TBP: Je vous explique, Tony. **L'Amérique est dépendante du pétrole. Et cette dépendance menace notre économie, notre environnement et la sécurité de notre nation.** Et cela empire à chaque décennie. En 1970, nous importions 24 % de notre pétrole. Aujourd'hui, c'est presque 70 %, et cela ne cesse d'augmenter.

TR: Ouah! Donc, vous tentez de renverser cette tendance?

TBP: Eh bien, nous avons mis notre sécurité entre les mains de nations étrangères instables et potentiellement inamicales. Si nous dépendons de sources étrangères pour pratiquement 70 % de notre pétrole, nous nous plaçons dans une situation précaire dans un monde imprévisible. Et au cours des 10 prochaines années, le coût de ce pétrole représentera 10 billions de dollars – **ce sera le plus grand transfert de richesse de l'histoire de l'humanité.**

TR : C'est incroyable. Quelle est donc la solution ?

TBP : Nous pouvons réaliser d'énormes gains en nous tournant vers des sources d'énergie renouvelable, mais cela ne règle pas le problème que nous avons avec l'OPEP¹. L'OPEP n'a en fait rien à voir avec l'énergie renouvelable ; le vent et le soleil ne sont pas des carburants de transport. C'est là que le gaz naturel entre en scène. Soixante-dix pour cent de tout le pétrole utilisé chaque jour dans le monde sert à des fins de transport. Les seules choses qu'il nous faut soustraire à l'influence de l'OPEP sont le gaz naturel et notre propre pétrole.

TR : Comment faire ?

TBP : Nous importons environ 12 millions de barils de pétrole par jour, dont 5 millions viennent de l'OPEP. Nous devons produire davantage de gaz naturel ici, aux États-Unis, pour ne plus dépendre du pétrole de l'OPEP. Et nous avons les ressources pour le faire. **Tony, nous sommes assis sur une réserve de gaz naturel qui durera 100 ans.** Nous avons au moins 4 billions de barils d'équivalent pétrole (BEP). C'est trois fois la quantité des réserves pétrolières de l'Arabie saoudite. Si nous n'exploitons pas cette ressource, nous allons couler comme des idiots.

TR : C'est incroyable !

TBP : Et le gaz naturel est très bon marché actuellement. Un baril de pétrole de 100 \$ est l'équivalent d'un baril de gaz naturel de 16 \$ [environ] – et le prix gaz naturel n'a jamais été aussi élevé. Que ce soit pour le camionnage ou la production d'énergie électrique, quiconque utilise de l'énergie aujourd'hui devrait prendre le gaz naturel en considération.

TR : Je sais que vous avez consacré beaucoup de temps, d'énergie et d'argent à l'élaboration du Plan Pickens. Vous l'avez présenté à la population américaine. Vous avez financé une campagne nationale et déchaîné une tempête médiatique. Qu'en pensez-vous – est-ce que cela a donné des résultats ?

TBP : J'ai proposé ce plan à Washington, DC, en 2008. J'y ai injecté 100 millions de dollars de mon propre argent. J'ai le sentiment d'avoir fait tout ce qui était en mon pouvoir et, oui, l'Amérique aura son plan énergétique.

1. Organisation des pays exportateurs de pétrole, dont font partie, entre autres, l'Arabie saoudite, l'Iran, l'Iraq et le Koweït.

TR: Je parle beaucoup de répartition de l'actif dans mon ouvrage. Tous vos actifs sont pratiquement dans le secteur de l'énergie; vous y avez évolué pendant la majeure partie de votre vie, n'est-ce pas?

TBP: C'est exact, mais le secteur de l'énergie comprend différents segments. Nous investissons dans ce spectre, c'est tout.

TR: Donc, quelle est votre version de la répartition de l'actif? Si vous étiez un investisseur individuel aujourd'hui et que vous aviez, disons, 50 000 \$ à investir, où placeriez-vous cet argent?

TBP: En aval, il y a les entreprises de prospection et les raffineries. J'ai passé la majeure partie de mon temps en amont, du côté exploration et production de l'équation. Mais actuellement, le prix du gaz naturel est très bas. C'est très intéressant; c'est là qu'il faut aller. Globalement, je crois que l'industrie du gaz et du pétrole a un avenir fabuleux, à cause de la technologie. Les progrès technologiques que nous avons faits sont incroyables. **Notre pays fait aujourd'hui bien meilleure figure sur le plan des ressources naturelles qu'il y a 10 ans.** Et il y a 10 ans, je ne pensais pas ainsi. J'étais loin de me sentir aussi confiant qu'aujourd'hui.

TR: Boone, qu'est-ce qui vous motive?

TBP: Vous savez, Tony, ce qui me motive, c'est que j'aime gagner de l'argent. J'aime en donner – pas autant qu'en gagner, mais pas loin. J'ai la ferme conviction que si j'ai été mis sur terre, c'est en partie pour réussir, pour faire fortune et pour être généreux.

TR: Être généreux?

TBP: L'un de mes objectifs est de donner un milliard de dollars avant ma mort. Vous connaissez la Promesse de don de Warren Buffett et de Bill Gates? Ils m'ont téléphoné et m'ont demandé de me joindre à eux. Et j'ai dit: «Si vous jetez un coup d'œil à un numéro du magazine *Fortune* paru en 1983, vous verrez que **j'ai dit que j'allais faire don de 90 % de ma fortune. Pourquoi n'adhérez-vous pas à mon club?**»

TR: C'est spectaculaire.

TBP: Je me rends chaque jour au bureau, et j'ai toujours hâte de le faire. Il en a été ainsi durant toute ma vie. Mon travail est tout pour moi. Mais vous pensez peut-être que c'est la famille qui compte avant tout. Vous ne pouvez pas dire ça. Tout n'est que plaisir pour moi. J'ai du plaisir lorsque je suis avec ma famille. J'ai du plaisir lorsque je travaille. Les résultats ne sont pas parfaits, mais ils sont suffisamment bons pour me laisser croire

que je frapperai un coup de circuit demain. Ce ne sera peut-être pas le cas, mais j'aime bien y croire.

TR : Vous m'inspirez, comme vous inspirez un nombre incalculable de gens partout dans le monde. Votre passion et votre intensité m'inspirent. À l'âge de 86 ans, Boone, fort de si nombreuses réalisations extraordinaires, vous ne cessez de grandir et de donner.

TBP : Merci, Tony, vous êtes aussi un homme qui a réussi et qui a aidé beaucoup de gens – probablement beaucoup plus que moi.

TR : Oh, je ne sais pas.

TBP : Mais nous sommes tous deux gagnants parce que nous donnons.

TR : Oui, je suis d'accord. Je vous aime beaucoup, mon cher, très cher ami. Merci.

CHAPITRE 6.9

KYLE BASS: LE MAÎTRE DU RISQUE

Fondateur, Hayman Capital Management



En tant que plongeur de compétition, Kyle Bass comprend les lois fondamentales de la physique. Il sait très bien que ce qui monte doit redescendre. C'est pour cette raison que, en 2005, il a commencé à se poser des questions à propos du marché immobilier qui était en pleine croissance aux États-Unis – des questions que personne n'avait songé à poser, comme : « Qu'arrivera-t-il si le prix des biens immobiliers ne continue pas à grimper [indéfiniment] ? » Ces questions l'ont amené à faire l'un des plus grands paris

du monde sur l'imminence du krach immobilier de 2008 et de la débâcle économique qui a suivi. Cette transaction lui a valu son premier milliard de dollars. Kyle Bass a ensuite poursuivi sur sa lancée et touché un rendement de 600 % en seulement 18 mois, s'affirmant ainsi comme l'un des gestionnaires de fonds spéculatifs les plus brillants et les plus réfléchis de notre époque.

Kyle accorde très peu d'entrevues, mais il s'est avéré que mon œuvre l'avait inspiré alors qu'il était encore étudiant à l'université. J'ai donc eu le privilège de m'envoler vers le Texas et de m'asseoir avec lui dans son gratte-ciel surplombant la grande ville de Dallas. Bass est l'un des rares grands financiers à voir un avantage concurrentiel dans son éloignement de la ville de New York. « Nous ne sommes pas gênés par le bruit », dit-il.

Bass est humble et d'un abord courtois. Lorsque je l'ai interrogé sur le questionnement qui l'avait amené à parier contre le marché immobilier, il m'a répondu : « Tony, ce n'est pas sorcier ; c'est uniquement à cause d'un idiot de Dallas qui s'est mis à poser des questions. »

M. Bass vit avec son épouse et sa famille et il est membre du conseil de fiduciaires de l'Investment Management Co. de l'université du Texas, où il participe à la supervision de l'un des plus grands fonds de dotation public du pays, avec des actifs d'une valeur de plus de 26 milliards de dollars. Vous avez déjà entendu parler de Bass et de ses pièces de cinq cents : c'est lui qui a enseigné à ses enfants le concept du bénéfice/risque asymétrique en convertissant 2 millions de dollars en pièces de cinq cents, touchant ainsi un rendement de 25 % dès de le premier jour de son investissement. De fait, M. Bass dit qu'il convertirait la totalité de son avoir net en pièces de cinq cents s'il pouvait trouver autant de pièces sur le marché !

Outre cet investissement, la priorité qu'accorde Kyle Bass au ratio bénéfice/risque asymétrique a été à l'origine de deux des plus importants rendements du siècle : pendant la crise immobilière aux États-Unis et la crise de la dette européenne en 2008. Et il a un autre projet d'investissement en cours qui, dit-il, donnera des résultats encore meilleurs. Ce qui suit est un extrait de l'entretien que nous avons eu dans son bureau du centre-ville de Dallas et qui a duré deux heures et demie.

TR : Parlez-moi un peu de vous.

KB : J'étais plongeur au tremplin et de haut vol, ce qui est intensément physique aux yeux des gens. Mais c'est à 90 % mental. Tout se passe fondamentalement à l'intérieur. Cela a été très enrichissant pour moi. Cela

m'a appris la discipline, et aussi comment tirer une leçon de mes erreurs. C'est vraiment la façon dont on se relève après un échec qui nous définit en tant que personne. Ma mère et mon père sont très aimants, mais ils n'ont jamais mis d'argent de côté. Je me suis juré que je ne serais jamais comme eux. Mes parents fumaient tous les deux; je me suis juré que je ne fumerais jamais. J'ai toujours été davantage poussé à agir à cause des choses négatives qui se sont passées dans ma vie que par les choses positives – il y a beaucoup de similitudes entre ma vie et vos enseignements.

TR: Absolument. À part l'éducation ou le talent, l'ardent désir de réussir est un dénominateur commun chez les gens qui concrétisent leur idéal.

KB: Un ardent désir de réussir et la souffrance.

TR: Ce désir vient de la souffrance. Il est plus est plus fort lorsque les choses ne sont pas faciles.

KB: C'est exact.

TR: C'est donc cet ardent désir de réussir qui vous a poussé à créer votre propre fonds. C'était en 2006, n'est-ce pas?

KB: C'est juste.

TR: Ce que je trouve stupéfiant, c'est la vitesse avec laquelle vous avez commencé à produire des résultats.

KB: J'ai eu de la chance.

TR: Vous avez généré un rendement de 20 % dès la première année et, si je ne me trompe, de 216 % l'année suivante: c'est ça?

KB: C'est ça. C'est par hasard que j'ai vu très tôt ce qui se passait sur le marché hypothécaire. Je crois en l'adage qui dit que «la chance naît lorsque la préparation coïncide avec l'occasion». Je crois que j'ai lu cela dans l'un de vos livres lorsque j'étais étudiant. Eh bien, j'étais prêt. J'aime croire que j'ai eu de la chance et que je me suis trouvé au bon endroit au bon moment, car toutes mes ressources étaient allouées à ce projet.

TR: Beaucoup de gens étaient au courant du problème [immobilier], mais n'ont rien fait. En quoi cela a-t-il été différent pour vous? Qu'est-ce qui est à l'origine de votre réussite dans ce domaine?

KB: Vous vous rappelez sans doute que, à l'époque, l'argent était pratiquement «gratuit». En 2005 et 2006, on pouvait obtenir un prêt à terme au taux LIBOR + 250 points de base [c'est-à-dire un très faible taux d'intérêt], et vous et moi pouvions acheter n'importe quelle entreprise qui avait peu de capitaux propres et beaucoup de dettes. Je m'entretenais au téléphone avec mon ami et collègue Alan Fournier, et nous tentions de trouver un moyen

de ne *pas* perdre en pariant contre le marché immobilier. Et les experts ne cessaient de dire : « L'immobilier est le produit de la croissance de l'emploi et des revenus », donc tant et aussi longtemps qu'il y aurait croissance de l'emploi et des revenus, le prix des maisons continuerait d'augmenter. Bien sûr, ce n'était pas un bon raisonnement.

TR : Oui, nous en avons eu la preuve.

KB : Lors d'une réunion à la Réserve fédérale en septembre 2006, quelqu'un m'a dit : « Écoutez, Kyle, vous êtes novice dans le domaine. Vous devez comprendre que la croissance des revenus gouverne le marché immobilier. » Et j'ai dit : « Mais attendez, le marché immobilier a évolué parallèlement au revenu médian pendant 50 ans. Mais au cours des quatre dernières années, ce marché a connu une croissance de 8 %, alors que la croissance des revenus n'a été que de 1,5 %. Nous avons donc ici un écart-type¹ par rapport à la moyenne de 5 ou 6. »

Pour rétablir l'équilibre, il aurait fallu que les revenus progressent de presque 35 %, ou que le marché immobilier recule de 30 %. J'ai donc téléphoné à toutes les firmes de Wall Street en disant : « Je veux voir votre modèle. Montrez-moi ce qui arrive si le prix des maisons n'augmente que de 4 % par année, de 2 % par année, ou de 0 %. » Il n'y a pas une firme de Wall Street, pas une seule, qui avait, en juin 2006, un modèle illustrant un marché immobilier stationnaire.

TR : Êtes-vous sérieux ?

KB : Aucune.

TR : C'est un bon exemple de la politique de l'autruche.

KB : Donc, en novembre 2006, j'ai demandé à UBS de produire un modèle d'un marché immobilier stationnaire. Et ce modèle a montré que les pertes seraient de 9 % pour le bloc de créances hypothécaires. [Un bloc de créances hypothécaires est un regroupement de prêts hypothécaires ayant des échéances et des taux d'intérêt similaires. Ce bloc est aussi appelé *titre adossé à des créances hypothécaires*. On attribuait à ces titres une cote de crédit élevée et on les vendait à des investisseurs – pour un rendement attendu. En supposant que le prix des maisons allait continuer à augmenter, le bloc

1. Dans le monde de la finance, l'écart-type est appliqué au taux de rendement annuel d'un investissement afin d'évaluer la volatilité de ce dernier. L'écart-type est également connu sous le nom de volatilité historique et il est utilisé par les investisseurs comme indicateur de la volatilité anticipée.

générerait un rendement élevé.] Mais si le prix des maisons n'augmentait pas, s'il demeurait au point mort, ces titres allaient enregistrer une perte de 9 %. J'ai appelé Alan Fournier chez Pennant Capital Management [il travaillait auparavant chez Appaloosa Management, une firme fondée par David Tepper], et je lui ai dit : « C'est le moment. » Et lorsque j'ai formé le partenariat de mon fonds d'investissement spéculatif, je l'ai nommé AF GP – d'après Alan Fournier, à cause de la conservation téléphonique que nous avons eue. Car pour moi, cet appel a été déterminant.

TR : Ouah ! Et pouvez-vous me dire quel était le ratio bénéfice/risque de ce pari pour Alan et vous ?

KB : Fondamentalement, je pouvais parier contre le marché immobilier et ne payer que 3 %. Si je misais un dollar et que le prix des maisons augmentait, je ne perdais que 3 cents !

TR : C'est fascinant. Donc, le risque – le prix à payer pour parier contre le marché immobilier – était minime.

KB : Ouais. Il n'était que de 3 %.

TR : Parce que tout le monde croyait que le marché serait à jamais haussier. Et le potentiel de rendement ?

KB : Si le marché demeurait stationnaire ou fléchissait, je touchais un rendement de 100 %

TR : Donc, une perte de 3 % si vous aviez tort, et un rendement de 100 % si vous aviez raison.

KB : Oui. Et j'ai bien fait de ne pas écouter tous les spécialistes hypothécaires que j'ai rencontrés. Ils m'ont tous dit : « Kyle, vous ne savez absolument pas de quoi vous parlez. Ceci n'est pas votre marché. C'est impossible. » J'ai dit : « Très bien. Mais à mes yeux, ce n'est pas une raison suffisante, car j'ai fait mes devoirs, même si je ne comprends pas tout ce que vous comprenez. » Mais j'arrivais à voir la situation dans son ensemble, alors que pour la majorité des gens, l'arbre cachait la forêt.

TR : Vous y voyiez le ratio bénéfice/risque.

KB : J'ai également beaucoup entendu ceci : « Eh bien, cela ne peut pas arriver parce que l'ensemble du système financier s'effondrerait. » Mais cela ne me suffisait pas non plus. Cette tendance – ce penchant pour le positif qui est ancré en chacun de nous – est dans la nature humaine, elle est innée. Vous ne sortiriez pas du lit le matin si vous n'étiez pas positif à l'égard de la vie, n'est-ce pas ? L'optimisme est propre à l'être humain.

TR : Cela fonctionne partout, sauf dans le monde financier.

KB : Vous avez parfaitement raison.

TR : Ce qui est encore plus fascinant, c'est qu'après avoir prédit la débâcle du marché immobilier, vous avez également eu raison en ce qui a trait à l'Europe et à la Grèce. Comment avez-vous fait ? J'essaie de comprendre la façon dont vous pensez.

KB : Au milieu de 2008, après la faillite de Bear, Stearns & Co., et juste avant que Lehman ne dépose son bilan, j'ai réuni mon équipe dans ce bureau et j'ai dit : « Très bien, ce qui arrive pendant cette crise, c'est que le risque dans le monde – qui se trouvait auparavant dans le bilan du secteur privé – est en train de se déplacer dans le bilan du secteur public. Donc, sur ce tableau, reconstruisons les bilans publics [gouvernementaux] des nations. Voyons ce qu'il en est en Europe, au Japon et aux États-Unis. Examinons le bilan des pays lourdement endettés et essayons de comprendre. »

J'ai pensé : *Si j'étais Ben Bernanke* [le président de la Réserve fédérale à l'époque] *ou Jean-Claude Trichet, le président de la Banque centrale européenne, et que je voulais régler ce problème, qu'est-ce que je ferais ? Comment est-ce que je m'y prendrais ?* Eh bien, voici ce que j'aurais fait : en tant que pays, je me serais penché sur mes dettes. Et puis, j'aurais voulu connaître la force de mon système bancaire en ce qui a trait à deux éléments : mon PIB [produit intérieur brut] et les revenus de mon gouvernement. »

TR : C'est logique.

KB : Donc, nous avons analysé la situation de quelques pays et nous nous sommes demandé : « Quelle est la force de leur système bancaire ? Combien de prêts ces banques ont-elles consentis ? » Ensuite, nous avons tenté de déterminer combien de banques se trouveraient en mauvaise posture et quels seraient les effets négatifs sur nous en tant que pays. J'ai demandé aux membres de mon équipe de communiquer avec quelques firmes et de découvrir la force du système bancaire de ces pays. Devinez combien de firmes ont pu fournir cette information au milieu de 2008.

TR : Combien ?

KB : Zéro. Pas une seule. Et nous avons téléphoné à tout le monde.

TR : Ouah !

KB : Je me suis donc plongé dans les livres blancs traitant de la dette souveraine [de ces pays] et je les ai tous lus. Ils avaient majoritairement trait à l'économie des pays émergents, car historiquement, ce sont eux qui reconstruisent leurs bilans.

TR : Les pays développés n'ont reconstruit que leur bilan d'après-guerre.

KB: C'est exact. Lorsque deux pays se déclarent la guerre, ils s'endettent; et c'est toujours le vainqueur qui s'empare du butin. C'est ainsi que tourne le monde. **Dans ce cas, il s'agissait de la plus grande accumulation de dettes en temps de paix de toute l'histoire de l'humanité.**

TR: Stupéfiant.

KB: Donc, quelle est la force du système bancaire? Nous avons fait des recherches et nous avons rassemblé des données en utilisant deux dénominateurs: le PIB et les recettes fiscales des gouvernements centraux.

TR: Il semble que personne ne l'avait encore fait.

KB: Ce n'est pas sorcier, Tony. Il y a un idiot à Dallas qui a dit: «Comment régler le problème?» Nous nous sommes donc mis au travail et nous avons créé des graphiques, et j'ai dit: «Classez-les du pire au meilleur.» Quel pays a la pire cote sur ce tableau?

TR: L'Islande?

KB: C'est exact, l'Islande. Et le suivant? C'est simple.

RT: La Grèce?!

[Kyle fait oui de la tête.]

TR: Ouah!

KB: Nous avons donc fait tout ce travail et, après analyse, j'ai dit: «Cela ne se peut pas.» Aux yeux des membres de mon équipe, j'exagérais. J'ai dit: «Si ces données sont exactes, vous savez ce qui va arriver bientôt.»

TR: Je suis d'accord.

KB: Je leur ai donc demandé: «Qu'en est-il des contrats d'assurance sur l'Islande et la Grèce?» et mon équipe a répondu: «La Grèce est à 11 points de base.» Onze points de base! Cela signifie 11/100^e de 1 %. Et j'ai dit: «Eh bien, il faut acheter.»

TR: Ouah! C'est incroyable.

KB: Remarquez que nous étions au troisième trimestre de 2008.

TR: Ce n'était qu'une question de temps.

KB: J'ai appelé le professeur Kenneth Rogoff à l'université Harvard. Il ne me connaissait ni d'Ève ni d'Adam. Je lui ai dit: «J'ai passé plusieurs mois à construire un bilan et je tente de m'y retrouver. Je trouve que les résultats obtenus sont trop négatifs.» J'ai ajouté, littéralement: «Je pense que je les interprète mal. Pourrais-je vous rencontrer et vous en faire part?» Et il a répondu: «Si vous voulez.»

TR: C'est fantastique.

KB : J'ai donc passé deux heures et demie avec lui en février 2009. Je n'oublierai jamais ce moment. Il a pris la page de résumé où se trouvait un tableau résumant toutes les données. Il s'est adossé à sa chaise, a mis ses lunettes et m'a dit : « Kyle, j'ai peine à croire que la situation soit si mauvaise. » Et j'ai aussitôt pensé : *Zut alors ! Toutes mes craintes sont confirmées par le père de l'analyse des bilans souverains*. Et si lui n'avait rien vu venir, croyez-vous que Bernanke et Trichet l'avaient fait ? Personne n'y avait pensé ; aucun plan cohérent n'avait été élaboré.

TR : Aucun ?

KB : C'était comme composer avec des balles courbes à mesure qu'elles étaient frappées.

TR : C'est tout simplement incroyable. Je dois donc maintenant vous parler du Japon, car je sais que c'est vers ce pays que vous vous tournez maintenant.

KB : Actuellement, la plus grande occasion du monde se trouve au Japon, et elle est beaucoup plus intéressante que ne l'était la crise des prêts hypothécaires à risque. Le *timing* est moins évident, mais le potentiel de rendement est de loin supérieur à celui qu'a rendu possible la crise immobilière. **Je crois que le point de tension du monde est le Japon. Et je crois qu'il n'a jamais été aussi bon marché d'acheter une police d'assurance.**

TR : Et combien cela vous coûte-t-il ?

KB : Eh bien, les deux éléments dont il faut tenir compte pour la méthode d'évaluation des options sont 1) le taux hors risque ; et 2) la volatilité de l'actif sous-jacent. Donc, imaginez qu'un dindon utilise cette théorie. S'il évaluait le risque [d'être tué] en se fiant à la volatilité historique de sa vie, il n'aurait rien à craindre.

TR : C'est exact.

KB : Jusqu'au jour de l'Action de grâce.

TR : Jusqu'à ce qu'il soit trop tard.

KB : Pour ce qui est du Japon, il a connu une dépression des prix et une volatilité modérée au cours des 10 dernières années. La volatilité se situe dans la moyenne de la fourchette. **Elle est aussi faible que celle de n'importe quelle classe d'actifs du monde. Le taux hors risque est de 1/10^e de 1 %.** Donc, si vous demandez quel est le prix d'une option, la formule indique fondamentalement qu'elle devrait être gratuite.

TR : Exact.

KB : Donc, si les obligations japonaises subissent une augmentation variant de 150 à 200 points de base [de 1,5 à 2 %], tout est terminé. Le système tout entier explose. C'est mon opinion.

TR: Ouah!

KB: Mais ma théorie est la suivante, et c'est ce que je dis toujours à nos investisseurs: «S'il y a une augmentation de 200 points de base, il y en aura une de 1 500.»

TR: Exact.

KB: Il n'y a alors que deux scénarios possibles: ou le marché reste stationnaire, ou il vole en éclats.

TR: Tout cela revient à votre concept de «risque extrême». Dites-moi ce qu'il en est; peu d'investisseurs s'y attardent.

KB: Ma méthode consiste à dépenser trois ou quatre points de base par année sur les marchés japonais. C'est 4/100^e de 1 %, n'est-ce pas? Si j'ai raison à propos de la nature binaire de l'issue éventuelle de la situation là-bas, ces obligations généreront un rendement de 20 % ou plus. Donc, je paie 4/10^e de 1 % pour une option qui pourrait générer un rendement de 2 000 %! **Tony, il n'y a jamais eu d'options aussi mal évaluées dans toute l'histoire du monde.** En tout cas, c'est ce que je crois. J'ai peut-être tort. Et soit dit en passant, c'est le cas jusqu'à maintenant.

TR: C'est le moment qui est mal choisi.

KB: Je vais vous dire quelque chose. J'aurai peut-être tort pendant 10 ans, et si j'ai raison dans 10 ans, cela voudra dire que j'aurai eu 100 % des chances d'être là au bon moment. Les gens me disent: «Comment pouvez-vous miser là-dessus? Ce n'est jamais arrivé auparavant.» Et je leur réponds: «Eh bien, étant donné le scénario que je viens de vous présenter, comment pouvez-vous faire preuve de prudence en tant que fiduciaire et agir autrement? Ne vous préoccupez pas du fait que j'ai tort ou raison. Lorsque je vous dis ce que cela coûte, pourquoi ne vous lancez-vous pas dans la partie? Si votre maison était située dans une zone vulnérable, et qu'un énorme incendie avait tout détruit il y a 200 ans, n'achèteriez-vous pas une assurance habitation?»

TR: J'ai compris, c'est formidable. Donc, permettez-moi de vous demander si vous vous considérez comme une personne qui prend des risques.

KB: Non.

TR: Je croyais pourtant que c'était le cas; c'est pourquoi je vous ai posé la question. Pourquoi dites-vous que vous n'êtes pas une personne qui prend des risques?

KB: Je vais m'exprimer autrement. La personne qui prend beaucoup de risques peut tout perdre. Je m'arrange toujours pour ne pas être mis hors combat.

TR: Dites-moi, si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils ?

KB: Je leur donnerais quelques centaines de millions de dollars en pièces de cinq cents parce que, ensuite, ils n'auraient plus jamais à se faire de souci.

TR: Ils auraient tout ce qu'il faut, leur portefeuille serait complet. Oh mon Dieu, c'est fou. Qu'est-ce qui vous donne le plus de joie dans la vie ?

KB: J'ai mes enfants.

TF: C'est formidable !

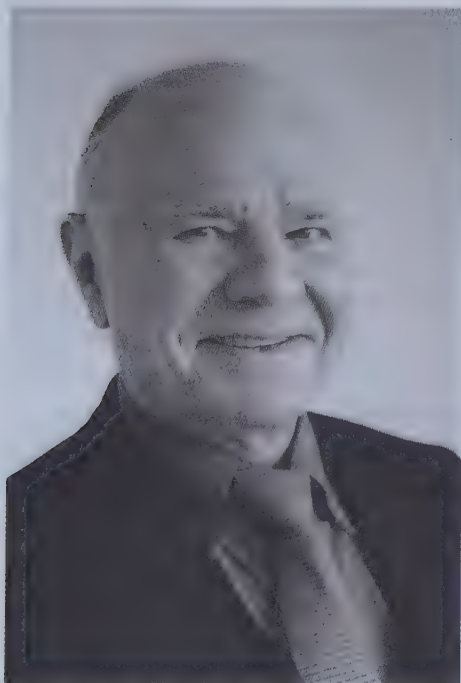
KB: À 100 %.

TR: Kyle, merci. J'ai apprécié cette rencontre, et j'ai beaucoup appris !

CHAPITRE 6.10

MARC FABER:
LE MILLIARDAIRE QUE L'ON
APPELLE D^r DOOM

Directeur de Marc Faber Limited;
éditeur du rapport *Gloom, Boom & Doom*



Le fait que le bulletin d'information sur l'investissement de Marc Faber s'appelle *Gloom, Boom & Doom* (Ténèbres, prospérité et ruine) devrait vous donner une idée de son opinion des marchés! Mais ce milliardaire suisse n'est pas un ours ordinaire. Marc, qui est mon ami depuis de nombreuses années, est un anticonformiste coloré qui ne mâche pas ses mots. Il suit le

conseil du baron Rothschild, un investisseur du 18^e siècle : « Le meilleur moment pour acheter, c'est lorsqu'il y a du sang dans les rues. » Et comme Sir John Templeton, il cherche des aubaines que tous les autres ignorent ou évitent. C'est pourquoi, alors que tant d'investisseurs ne s'intéressent qu'au marché boursier américain, Marc Faber se tourne presque exclusivement vers l'Asie pour faire fructifier ses investissements. Il critique ouvertement les banques centrales, et plus particulièrement la Réserve fédérale qu'il accuse de déstabiliser l'économie mondiale avec les billions de dollars qu'elle a « imprimés » pratiquement comme par magie.

Marc a hérité du surnom de « D^r Doom » parce qu'il ne cesse de prédire que les actifs les plus populaires sont surévalués et condamnés à s'effondrer. On a pu lire dans le *Sunday Times* de Londres : « Marc Faber dit ce que personne ne veut entendre. » Mais il a souvent eu raison, plus particulièrement en 1987, lorsqu'il a gagné une fortune en anticipant le krach du marché boursier américain.

Le père de M. Faber était un chirurgien orthopédiste, et sa mère venait d'une famille d'hôteliers suisses. Il a obtenu un doctorat en économie à l'université de Zurich et a entrepris sa carrière financière au sein de la firme d'investissement multinationale White Weld & Company. En 1973, il a été muté en Asie et il y est resté. De son bureau de Hong Kong et de sa villa à Chiang Mai, en Thaïlande, Marc a été aux premières loges pour assister à l'incroyable transformation de la Chine qui, de borbier communiste, est devenue le moteur de croissance de toute la région. On le considère maintenant comme l'un des plus grands spécialistes des marchés asiatiques.

Marc est connu pour son excentricité – il reconnaît en jubilant sa réputation de « connaisseur de la vie nocturne de la planète ». Conférencier populaire, on l'invite souvent à participer à des forums financiers et à des émissions sur les chaînes câblées. **Il est membre de la célèbre Barron's Roundtable où, selon des observateurs indépendants, ses recommandations ont généré les plus hauts rendements, presque 23 % par année, pendant 12 ans d'affilée.** Marc est également l'auteur de plusieurs livres sur l'Asie et il est le directeur de Marc Faber Limited, un fonds d'investissement et une firme de services-conseils basée à Hong Kong. Marc parle anglais avec un fort accent suisse et il ne se prend jamais trop au sérieux. Voici un extrait de l'entretien que nous avons eu sur la scène lors de ma conférence économique de 2014, à Sun Valley.

TR: D'après vous, quels sont les trois plus grands mensonges à propos de l'investissement encore entretenus dans le monde?

MF: Eh bien, je crois que tout est un mensonge! C'est toujours très simple! Mais quand même, j'ai rencontré beaucoup de gens très honnêtes, mais malheureusement, on rencontre au cours de sa vie beaucoup plus souvent des conseillers financiers du type vendeur. Il faut vraiment faire affaire avec des gens très honnêtes. Tout le monde essaiera de vous vendre les investissements de vos rêves et, d'après mon expérience à titre de président du conseil d'administration de différents fonds de placement, les clients gagnent généralement très peu d'argent. Mais les gestionnaires de ces fonds et les promoteurs en gagnent beaucoup. Tous.

TR: Vers quoi les investisseurs devraient-ils se tourner?

MF: Il y a différentes théories dans le monde de l'investissement. Essentiellement, il y a les partisans de l'hypothèse du marché efficient. Ils disent que les marchés sont efficients. En d'autres termes, lorsque vous investissez, la meilleure chose à faire est d'acheter un indice. La sélection individuelle de titres est pratiquement inutile. Mais je peux vous dire une chose: je connais de nombreux gestionnaires de fonds qui ont surpassé les marchés de façon significative à long terme. Vraiment significative. Je crois que certains individus ont un talent particulier lorsqu'il s'agit d'analyser les entreprises parce qu'ils sont d'excellents comptables ou ont de grandes compétences.

TR: Que pensez-vous des marchés actuels?

MF: Je crois que le risque existe encore dans les pays émergents, et qu'il est trop tôt pour acheter leurs devises ou leurs actions – et qu'il est trop tard pour acheter celles des États-Unis. Je ne veux pas acheter l'indice S&P 500 après que son cours a atteint 1 800. Je n'en vois pas l'utilité. Donc, le mieux est d'aller boire et danser et ne rien faire! Comprenez-vous? Jesse Livermore [un célèbre négociateur du début du 20^e siècle] a dit: «C'est en restant bien assis à ne rien faire que l'on gagne le plus d'argent.» Bien assis signifie que l'on a de l'argent.

L'important, c'est de ne pas perdre d'argent. Si vous ne voyez aucune occasion qui soit vraiment bonne, pourquoi prendre de grands risques? Les excellentes occasions se présentent à tous les trois, quatre ou cinq ans, et vous voudrez alors avoir de l'argent pour en profiter. Cela a été le cas dans le marché immobilier américain à la fin de 2011. En fait, j'ai écrit quelque chose à ce propos. Je suis allé à Atlanta pour y visiter des

maisons, et ensuite à Phoenix. Je ne souhaite pas vivre là-bas, mais il y avait une occasion d'investissement. Mais elle n'a pas duré longtemps, et les investisseurs individuels étaient désavantagés, car les sociétés de fonds spéculatifs sont entrées en scène [avec de l'argent] – ces types du capital-investissement ont acheté des milliers de maisons.

TR : Voyez-vous venir une période de déflation ou d'inflation ?

MF : Le débat sur l'inflation et la déflation est à mon avis déplacé, en ce sens que l'inflation devrait être définie comme une augmentation de la quantité d'argent. Si la quantité d'argent en circulation augmente, le crédit augmente également, et il y a alors une inflation monétaire. C'est cela le point capital : l'inflation monétaire. Et puis, il y a ensuite les symptômes de cette inflation monétaire, et ces symptômes peuvent être très variés. Il peut y avoir une augmentation des prix à la consommation, une hausse des salaires, mais encore une fois, ce n'est pas aussi simple que cela, car aux États-Unis, il y a en fait eu une diminution des salaires dans de nombreux secteurs au cours des 20 ou 30 dernières années, indexés à l'inflation. Mais qu'en est-il des salaires au Vietnam et en Chine ? En Chine, les salaires ont augmenté de 20 à 25 % par année, et c'est la même chose dans les économies émergentes.

Donc, pour répondre à votre question, dans un système, il peut y avoir déflation du point de vue des actifs, des biens de consommation et des prix, et inflation ailleurs. Il est très rare que, dans le monde, tout augmente au même rythme ou que tout diminue au même rythme. Généralement, dans un système de monnaie fiduciaire, un système qui peut imprimer de l'argent, ce dernier ne disparaît jamais vraiment. Il est seulement transporté ailleurs. Ce qui peut disparaître, c'est le crédit – c'est pourquoi il peut y avoir un déclin global des prix.

Mais nous, investisseurs, voulons essentiellement savoir quels prix augmenteront. Par exemple : « Est-ce que le prix du pétrole augmentera ou diminuera ? » Car s'il augmente, alors peut-être voudrez-vous posséder quelques actions ; et s'il diminue, vous voudrez peut-être acheter autre chose.

TR : D'après-vous, comment l'investisseur individuel devrait-il répartir ses actifs pour tirer parti de l'environnement actuel et se protéger ?

MF : Eh bien, ma répartition de l'actif était habituellement de 25 % d'actions, de 25 % d'or, de 25 % de liquidités et d'obligations et de 25 % de biens immobiliers. Aujourd'hui, je détiens moins d'actions, et j'ai davantage

de liquidités qu'en temps normal, J'ai augmenté la valeur de mes investissements immobiliers au Vietnam, et j'ai réduit mon portefeuille d'actions dans ce même pays.

TR: Donc, à quoi ressemble votre portefeuille aujourd'hui, en pourcentages, juste par curiosité?

MF: Eh bien, c'est difficile à dire, car il est tellement énorme.

TR: Parlez-vous de votre portefeuille ou d'autre chose?

MF: [*Rire.*] Non, voilà ce qu'il en est: je l'ignore! Je veux dire que je ne compte pas tout chaque jour.

TR: Eh bien, en gros, à quoi ressemble-t-il?

MF: En gros, je crois que les obligations et les liquidités représentent environ 30 % ou 35 % de mon portefeuille. Et les actions, peut-être 20 %; l'immobilier, je ne sais pas, peut-être 30 %; et l'or, 25 %. Cela fait plus de 100 %, mais qui s'en soucie? Je suis le Trésor américain!

TR: Nous savons pourquoi vous aimez les liquidités. Mais qu'en est-il des obligations, alors que les gens croient qu'elles sont à leur niveau le plus bas?

MF: Les obligations que je détiens traditionnellement sont des obligations de pays émergents. Mes obligations de sociétés sont en dollars et en euros. Mais je veux expliquer ceci très clairement. Ces obligations des marchés émergents ont un caractère de capitaux propres très élevé. Si le marché boursier fléchit, la valeur de ces obligations reculera également. En 2008, elles ont dégringolé comme des obligations de pacotille. Elles ressemblent donc davantage à des actions qu'à des titres du Trésor. J'en possède quelques-unes. C'est pourquoi, lorsque je dis que j'ai un faible compartiment d'actions de 20 %, ce pourcentage est probablement plus élevé à cause de ces obligations; il est peut-être de 30 %.

Je crois que parfois, en tant qu'investisseurs, nous faisons une erreur en ayant trop confiance en nos opinions, car mon point de vue n'est pas pertinent pour l'ensemble du marché, comprenez-vous? Le marché évoluera indépendamment de mes opinions. Je peux donc ne pas me montrer optimiste en ce qui a trait aux titres du Trésor, mais déceler des circonstances dans lesquelles ces titres pourraient représenter un bon investissement, ne serait-ce que pour quelques années. Le rendement ne sera peut-être que de 2 % ou 3 %. Mais cela pourrait représenter un rendement intéressant dans un monde où le cours des actions chuterait. Comprenez-vous? Si le marché boursier recule constamment au cours des

trois prochaines années, disons de 5 % par année ou de 10 % par année, et que vous touchez un rendement de 2,5 à 3 %, alors vous serez le roi.

TR : Qu'en est-il des autres classes d'actifs ?

MF : Il y a beaucoup de spéculation dans le secteur immobilier haut de gamme ; les prix sont artificiellement gonflés. Je ne dis pas qu'ils n'atteindront pas un niveau supérieur, mais je crois que, un jour, ils diminueront de façon significative. Et ce jour-là, vous voudrez être protégé.

TR : L'or représente un quart de vos actifs. Pourquoi ?

MF : En fait, ce qui est intéressant, c'est que lorsque j'en parlais à mes auditoires avant 2011 [lorsque le cours de l'or a commencé à baisser], les gens disaient : « Marc, si vous êtes si positif à l'égard de l'or, pourquoi n'y placer que 25 % de votre argent ? » Je répondais : « Eh bien, peut-être que j'ai tort, mais je veux diversifier mon portefeuille parce que le cours de l'or a déjà connu une grande fluctuation et il est mûr pour une consolidation. »

À certains égards, l'or est probablement une protection, mais elle n'est pas parfaite en cas de déflation du prix des actifs si on le détient sous sa forme physique. Mais c'est probablement un meilleur investissement qu'un grand nombre d'autres actifs immobilisés. Son cours chutera probablement, mais de façon moins importante que celui d'autres titres. Les bons du Trésor, du moins pour quelques années encore, devient bien se comporter en cas de déflation du prix des actifs – du moins tant que le gouvernement n'aura pas fait faillite !

TR : Dernière question. Si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils ?

MF : Je crois que la leçon la plus importante que je puisse donner à un enfant ou à n'importe qui est la suivante : l'important n'est pas ce que vous achetez ; l'important est le prix que vous payez. Vous devez faire preuve d'une grande prudence lorsque vous achetez quelque chose à un prix élevé. Parce que lorsque le marché fléchit, c'est décourageant. Vous devez rester calme et avoir de l'argent en poche lorsque vos voisins et tout le monde sont déprimés. Vous ne voulez pas avoir de l'argent lorsque tout le monde en a, car l'acquisition d'actifs donne alors lieu à une concurrence, et ils coûtent cher.

Je leur dirais également que, à mon avis, nous n'avons en général aucun indice quant à ce qui arrivera dans 5 ou 10 minutes, alors imaginez dans une année ou 10 ans. Nous pouvons formuler certaines hypothèses,

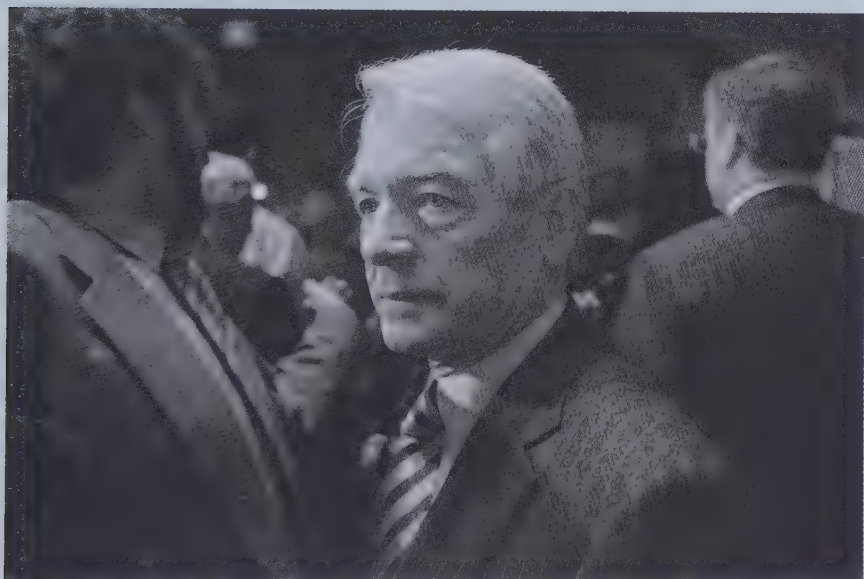
parfois bonnes, parfois mauvaises, mais la certitude absolue n'existe pas. C'est pour cette raison que, en tant qu'investisseur, je vous conseille un portefeuille diversifié.

Ce ne sont pas tous les investisseurs qui peuvent faire ça, car certains investissent dans leur propre entreprise. Un investisseur, comme Bill Gates l'a fait avec Microsoft, peut mettre tout son argent dans son entreprise. Dans le cas de Gates, cela a représenté, du moins pendant un certain temps, un très bon investissement. Mais pour la majorité des gens, la meilleure chose à faire est de posséder leur propre entreprise et de choisir des investissements qui leur apporteront une protection spéciale en comparaison du reste du marché; des investissements pour lesquels ils ont des connaissances d'initié. C'est ce que je ferais. Ou je vous dirais de confier votre argent à un gestionnaire de portefeuille. Si vous avez de la chance, il ne perdra pas votre argent, mais vous devrez être très chanceux.

CHAPITRE 6.11

CHARLES SCHWAB: CHUCK, LE COURTIER DU PEUPLE

Fondateur et président du conseil de la Charles Schwab Corporation



Vous avez vu la publicité : un bel homme aux cheveux blancs vous regarde directement à travers l'œil de la caméra et vous conseille vivement de vous «approprier votre avenir». Ou peut-être vous rappelez-vous ces messages publicitaires dans lesquels des personnages animés se posaient des questions à propos de leurs investissements et où une bulle apparaissait avec les mots «Parlez-en à Chuck». C'est le type d'engagement personnel et d'ouverture qui a maintenu Charles Schwab au sommet de l'industrie du courtage à commissions réduites pendant les 40 dernières années, et qui l'a aidé à ériger un empire financier ayant des actifs d'une valeur de 2,38 billions de dollars sous gestion, 9,3 millions de comptes de courtage,

1,4 million de participants à des régimes de retraite, 956 000 comptes bancaires et un réseau constitué de 7 000 conseillers en placement inscrits.

Avant que Chuck Schwab n'entre en scène, si vous vouliez acheter des actions, vous deviez vous adresser à un cartel de courtiers traditionnels ou à des firmes de courtage qui facturaient des frais exorbitants pour chaque transaction. Mais en 1975, lorsque la Commission des valeurs mobilières des États-Unis a imposé une déréglementation à l'industrie, Schwab a créé l'une des premières firmes de courtage à commissions réduites et a pavé la voie à une toute nouvelle façon de faire des affaires qui a secoué les fondations de Wall Street. Il est l'instigateur d'une révolution en matière d'investissement, car tout à coup les individus ont pu participer pleinement à des marchés sans recourir à des intermédiaires qui leur coûtaient les yeux de la tête.

Alors que les firmes de courtage sélectes telles que Merrill Lynch augmentaient leurs frais de transaction, Charles Schwab a sabré – ou même éliminé – ses frais et a offert un éventail de services simplifiés qui donnaient priorité aux intérêts du client et qui a établi le modèle d'une toute nouvelle industrie. Plus tard, il a été un chef de file dans l'implantation du cybercourtage, et il continue à faire figure de pionnier en éduquant et en outillant les investisseurs afin qu'ils puissent prendre leurs propres décisions.

Chuck Schwab, âgé de 76 ans, est intègre et d'une très grande humilité. «Les gens semblent avoir confiance en nous, m'a-t-il dit. Nous tentons de traiter chacun de nos clients de manière qu'il sente que nous sommes dignes de confiance et que nous tenons à veiller très soigneusement sur ses actifs.»

Il est possible que la modestie et la confiance tranquille de Chuck trouvent leur origine dans une vie passée à surmonter des défis, en commençant par sa lutte contre la dyslexie – une difficulté d'apprentissage de la lecture qu'il partage avec un nombre surprenant de leaders financiers très prospères, de Richard Branson du groupe Virgin à John Chambers des Systèmes Cisco. Mais ce handicap n'a pas empêché Chuck d'obtenir un diplôme de l'université Stanford, ainsi qu'une MBA de l'École de commerce de Stanford.

Il a débuté sa carrière en finance en 1963 en créant un bulletin d'information. Chuck a ensuite profité de son statut d'initié de Wall Street et a planté son drapeau dans sa Californie natale, installant sa firme de courtage à San Francisco en 1973. Depuis, la Charles Schwab Corporation a surfé sur les marchés haussiers et baissiers des quatre dernières décennies, se remettant très rapidement des krachs de 1987, 2001 et 2008 qui ont rayé de la carte des firmes plus petites qui érodaient sa part du marché, et trouvant

toujours des moyens d'innover et d'assurer sa croissance dans n'importe quel environnement.

Bien qu'il ait passé le relais en tant que PDG de la Charles Schwab Corporation en 2008, Chuck est encore actif au sein de l'entreprise à titre de président du conseil d'administration et il en est le plus important actionnaire individuel. Selon le magazine *Forbes*, **Chuck Schwab a une fortune personnelle de 6,4 milliards de dollars**. Avec son épouse et sa fille, Carrie Schwab-Pomerantz, il est incroyablement engagé dans la fondation privée de la famille qui soutient des organisations entrepreneuriales qui œuvrent dans les domaines de l'éducation, de la lutte contre la pauvreté, des services sociaux et de la santé. Il est également le président du conseil d'administration du Musée d'art moderne de San Francisco.

Chuck Schwab et moi avons un emploi du temps complètement fou, mais nous avons finalement réussi à nous voir dans ses bureaux de San Francisco tout juste avant que ce livre n'aille sous presse. Voici un extrait de notre conversation :

TR: Tout le monde a entendu parler de **Charles Schwab**. Tout le monde connaît l'institution. Mais la plupart des gens ne connaissent pas vraiment votre histoire. Je me demandais si vous pouviez en tracer seulement les grandes lignes. Je crois savoir que vous avez commencé à vous intéresser à l'investissement dès l'âge de 13 ans ?

CS: C'est exact. J'avais 13 ans, c'était juste après la Seconde Guerre mondiale, et le monde n'était pas très riche. Mon père était avocat dans une petite ville de la vallée de Sacramento, en Californie, et notre famille ne roulait certainement pas sur l'or. J'ai pensé que ma vie serait meilleure si j'avais plus d'argent et que je devais trouver un moyen d'en gagner. J'en ai parlé à mon père et il m'a conseillé de lire les biographies des Américains célèbres.

« Et tous semblaient s'être intéressés à l'investissement. Donc, j'ai dit : « Hé ! C'est pour moi ! »

C'est comme ça qu'à l'âge de 13 ans, je me suis lancé dans l'élevage de poulets. Et puis, j'ai monté quelques autres petites affaires. J'en ai beaucoup appris et j'ai commencé à réfléchir sur le fonctionnement et l'exploitation des entreprises.

TR: Comment voyiez-vous les choses au début ? Et quels ont été vos véritables premiers pas dans le monde de l'investissement ? Parlez-moi des points saillants de votre cheminement.

CS: Eh bien, j'ai eu beaucoup de chance dès le départ. J'ai commencé comme analyste financier, et ma carrière a connu des hauts et des bas. J'avais environ 35 ans et beaucoup d'expérience avant d'acquérir en 1973 l'entreprise à laquelle j'ai donné mon nom. Je connaissais donc les handicaps du secteur financier. Je savais qu'on n'y traitait pas assez bien les gens. Et c'est parce que les financiers ne s'intéressaient qu'à gagner *eux-mêmes* de l'argent – et ne se souciaient pas de donner leur juste part aux investisseurs. Ils ne pensaient qu'à leur firme et à l'argent avant tout. Je me suis dit: *Ab ah! Les choses vont se passer autrement!*

Quel a été l'**avantage concurrentiel de la Charles Schwab Corporation** au fil des ans? Le marché nord-américain de l'investissement est d'environ 32 billions de dollars. Votre entreprise doit certainement y occuper une place importante.

CS: Nous détenons probablement 5 à 10 % du marché. Quelque chose comme ça. Mais vous savez, lorsque je me suis lancé en affaires, **je voulais voir chaque produit, chaque service que nous offrions, à travers les yeux du client.** Nous avons conçu un fonds commun de placement sans frais d'acquisition. Nous avons fait les choses en grand. Il y a de nombreuses années, nous avons offert aux gens la possibilité d'acheter un fonds **gratuitement.**

Les gens me disaient: «Mais comment gagneras-tu de l'argent?» Nous avons donc trouvé un moyen d'en gagner. Nous avons négocié avec les sociétés de fonds communs de placement et les avons convaincues de nous verser une petite part de leurs frais de gestion. Nos clients en profiteraient. Et cela a fonctionné. Donc, l'investisseur individuel avait désormais l'avantage de pouvoir acheter de multiples fonds communs de placement sans frais d'acquisition. Nous avons fait le même genre d'analyse avec nos autres produits. Nous les examinions avant tout en nous mettant à la place du client.

Mais Wall Street faisait exactement le contraire. Voici comment les gestionnaires de Wall Street prennent une décision: «Premièrement, combien d'argent cela peut-il nous rapporter? Très bien, allons-y. Vendons.» Notre approche était à l'opposé de la leur.

TR: Cela a-t-il changé? Ou le processus de décision est-il encore le même?

CS: Rien n'a changé. Et c'est pourquoi le marché est plutôt intéressant pour nous. Vous savez, en traitant le client comme un roi, nous assurons en quelque sorte la continuité de notre entreprise. Nous veillons à toujours

agir dans l'intérêt du *client*. Et nous gagnons de l'argent en cours de route. Nous sommes une entreprise à but lucratif. Mais nous pensons avant tout au client.

TR: Quels sont les deux ou trois mythes sur lesquels vous attirez l'attention du client afin qu'il y voie clair lorsqu'il songe à investir?

CS: C'est tellement facile: j'ai été si souvent témoin à Wall Street. On y voit des abus. Un courtier obséquieux nous dit: «Aimeriez-vous gagner un peu d'argent?» Bien entendu, nous répondrions tous oui à cette question. Et nous voilà engagés dans une conversation avec ce courtier. «Ces types ont créé le meilleur gadget que vous n'avez *jamais vu au cours de votre vie*. Ce sera un autre Apple.» Et nous, naturellement, nous écoutons cette histoire et disons: «D'accord, je vais investir dans ce truc.»

Eh bien, la probabilité que cet investissement soit rentable est d'environ 1 sur 10 000. Pourquoi ne pas miser sur un cheval à l'hippodrome? Ou acheter un billet de loterie? Wall Street mise sur l'appât du gain. Placez plutôt votre argent dans un fonds indiciel dont les résultats sont grandement prévisibles et le rendement plutôt intéressant.

TR: Tant de gens se brûlent les ailes parce qu'ils sont ignorants et ne posent pas de questions. Et vous êtes l'un des premiers à dire: «Posez des questions.»

CS: C'est juste.

TR: Mais très peu de gens savent quelles questions poser. Ils voient qu'un fonds commun de placement a généré tel rendement. Et ils croient que c'est le rendement qu'ils toucheront. Mais vous et moi savons que ce n'est vraiment pas le cas.

CS: Ce n'est vraiment pas le cas. Ça ne l'est jamais. Tout ce qui est arrivé dans le passé n'est jamais garant de l'avenir. Il y a des raisons pour lesquelles nous publions une note d'information, un livre blanc au sujet des fonds indiciels. Nous disons pourquoi les actions représentent un excellent investissement à long terme.

Et pourquoi les entreprises sont en affaires pour grandir. Autour de la table de tous les conseils d'administration dont j'ai fait partie – six ou sept de ces entreprises figuraient sur la liste Fortune 500 – on ne parle que de croissance. Comment assurer la croissance de cette entreprise? «Si cette entreprise ne se développe pas, nous allons licencier les membres de la haute direction. Nous allons embaucher *une nouvelle équipe de gestion*.»

Voyez-vous cet édifice là-bas? Il est magnifique. Mais si vous reveniez ici dans 100 ans, il serait de la même taille. Ou il aurait été démoli. Il ne se

serait pas développé. Seules les entreprises le peuvent. Et c'est pourquoi il est fantastique d'opter pour des actions Et, bien entendu, nous conseillons aux gens d'investir dans des fonds indiciels, ce qui leur offre un vaste éventail d'industries et d'actions. Ainsi, ils profitent –

TR : – d'un coût peu élevé.

CS : Exactement, et ils ont la certitude de toucher un rendement proportionnel à celui du fonds. Et si vous vous penchez sur la performance des industries au cours des 100 dernières années, vous constaterez qu'elles se sont extraordinairement bien comportées au fil du temps et qu'elles ont généré un excellent rendement pour leurs actionnaires.

TR : Des investisseurs tels que «Jack» Bogle de Vanguard ou David Swensen de Yale disent que la gestion passive est la meilleure approche. Parce que 96 % de tous les fonds communs de placement n'égalent pas la performance de l'indice sur une période de 10 ans. À votre avis, qu'est-ce qui est préférable pour l'investisseur moyen : la gestion passive ou la gestion active ?

CS : En ce qui me concerne, mes placements sont mixtes. J'investis beaucoup dans des actions individuelles. Mais j'ai le temps de le faire. J'ai l'expertise nécessaire. J'ai l'éducation requise. Mais 98 % des gens *ne s'attardent pas à cela*. Ils ont autre chose à faire dans la vie et ne peuvent pas consacrer tout leur temps aux investissements comme je l'ai fait, ou comme l'a fait Warren Buffett. Ces gens sont des professionnels, ou des médecins, ou des avocats. Peu importe. Nous avons besoin d'eux pour réussir en tant que société.

Et peut-être que seulement 2 % d'entre nous connaissent vraiment les principes de l'investissement. Les autres ont donc besoin d'aide et de conseils. J'ai compris cela très tôt, et c'est ce que mon entreprise offre aujourd'hui. **Et à mon avis, ce pourcentage de 98 % de la population devrait essentiellement investir dans des fonds indiciels. Ce sont les instruments de placement dont les résultats sont les plus prévisibles.** L'investisseur s'en tirera mieux qu'en faisant de la sélection de titres, ce qui est très difficile. Surtout en travaillant *en même temps*. On ne peut pas faire les deux.

TR : De plus, les gens ne sont pas conscients des coûts, comme le souligne Jack Bogle. Pour chaque tranche de 1 % de frais, c'est 20 % de votre argent que vous laissez sur la table à l'échéance de votre placement.

CS : Ouais. C'est trop.

TR : À 2 %, c'est 40 %. À 3 %, c'est 60 %.

CS : C'est vraiment beaucoup. Et après impôt, c'est énorme.

TR: Tous les grands investisseurs à qui j'ai parlé disent que **la répartition de l'actif est la décision d'investissement la plus importante qu'un individu puisse prendre**. Vous avez affaire à tant de *types d'investisseurs* différents. De quelle philosophie voulez-vous que votre équipe s'inspire pour aider les gens à comprendre comment devraient être répartis leurs actifs?

CS: Eh bien, c'est plutôt facile de nos jours. Ce n'était pas le cas il y a 40 ans. Nous avons maintenant les fonds indiciels dont je vous ai parlé. Et les FNB. Vous détenez donc différentes parts du marché et votre portefeuille est grandement diversifié. Vous voulez des actions dans le secteur de l'énergie? Vous pouvez investir dans un FNB de ce secteur. Le matériel médical vous intéresse? Pas de problème.

Et, bien entendu, je crois que vous devriez diversifier parmi le regroupement des 10 plus grandes entreprises. Et c'est ce que vous obtenez généralement lorsque vous optez pour un fonds indiciel standard. Vous détenez toutes ces actions, car on ne sait jamais. Parfois, c'est le matériel électronique qui connaît un essor fulgurant. Parfois, c'est le pétrole qui fait moins bonne figure. Mais l'an prochain? La demande pour le pétrole est grande, et le prix augmentera donc. Et les résultats sont bons. Et ainsi de suite. Mais vous participerez aux bénéfices de chacun des secteurs qui composent le fonds.

TR: Que pensez-vous des placements sur le marché américain par opposition aux marchés internationaux lorsque vous créez une répartition de l'actif?

CS: C'est un autre niveau de sophistication qui, à mon avis, devrait faire partie de tout portefeuille. Une partie des placements devrait être affectée aux marchés internationaux car, c'est simple, la croissance en Amérique n'est que de 2 à 3 % par année actuellement. Il y a de nombreux autres pays qui commencent à afficher une meilleure croissance que les États-Unis, de la Chine au Japon en passant par l'Indonésie. C'est de là que viendra le rendement.

Mais même si l'économie américaine ne croît que de 2 %, il y a certains secteurs qui connaissent une croissance plutôt rapide. Donc, de toute évidence, vous voudrez en profiter.

TR: D'après vous, quelle sera **l'évolution du monde au cours des 10 prochaines années**? Quelles occasions et quels défis attendent les investisseurs?

CS: Je crois que nous avons encore d'immenses occasions devant nous. Et ce, en dépit de la lenteur où vont les choses actuellement. Elles apparaîtront

soudainement dès que nous adopterons de nouvelles politiques. Car il n'est pas question que le concept de la croissance soit retiré de l'équation en Amérique. Notre pays innove sans cesse. Je vis dans la région de San Francisco où tout est en pleine expansion. De grandes occasions sont à nos portes.

TR: Sommes-nous dans une bulle du marché avec la Réserve fédérale qui maintient les taux à leur niveau actuel? Cela oblige l'investisseur à prendre des risques significatifs. Le marché semble être leur seul endroit où peut aller l'argent. Cela durera-t-il longtemps?

CS: Eh bien, je ne suis pas un chaud partisan de la politique adoptée par la Réserve fédérale. Je crois que manipuler les taux aussi longtemps n'est vraiment pas la bonne solution. Et je suppose que cela rend possible la formation d'une sorte de bulle. Mais ça ne durera pas éternellement.

Nous allons probablement en payer le prix. Mais ce n'est pas un problème permanent. Il y aura donc une hausse de l'inflation ou des marchés baissiers. Il y aura des conséquences. Mais nous passerons au travers. Comme nous le faisons chaque fois que les responsables de la politique économique prennent de mauvaises décisions.

TR: Ils ne lui donnent pas toujours le même nom, mais l'un des avantages concurrentiels qu'ont tous les grands investisseurs du monde est le ratio bénéfice/risque asymétrique. Ils prennent peu de risques pour toucher un rendement élevé. Comment l'investisseur moyen peut-il exploiter cet avantage concurrentiel de nos jours? Pouvez-vous lui donner un conseil?

CS: Eh bien, je crois que la réponse se trouve dans la question. **Où peut-on trouver la meilleure croissance? Une bonne connaissance des fondements de la croissance est d'une importance capitale pour obtenir un bon rendement à long terme.** Warren Buffett l'a appris à un jeune âge. Il achète des entreprises et il ne les vend jamais. Pourquoi? Parce que les entreprises continuent à se développer. Leur croissance ne cesse pas. Et il s'enrichit de jour en jour.

TR: Il ne paie pas d'impôts.

CS: Et il ne paie pas d'impôts. Si vous ne vendez pas, vous ne payez pas d'impôts!

TR: C'est plutôt génial.

CS: C'est le mystère qui l'entourait. Le mythe vient de voler en éclats. *Il ne vend pas!*

TR: Je crois que vous avez cinq enfants.

CS: Et 12 petits-enfants.

TR: Douze petits-enfants! Dites-moi: si vous étiez dans l'impossibilité de laisser de l'argent à vos enfants, mais uniquement un portefeuille et une série de principes d'investissements, quels seraient-ils?

CS: Eh bien, je crois qu'il est important d'apprendre à gagner son propre argent. C'est cela, avoir du succès. Et le concept de l'épargne est également important. Je leur dirais donc:

- Assurez-vous d'avoir une bonne éducation qui pourra vous servir sur le marché, là où il y a création d'emplois.
- Vous devez avoir un emploi bien rémunéré, ce qui ne court pas les rues de nos jours.
- Et puis, vous devez mettre de l'argent de côté dans un plan 401(k) ou un compte individuel d'épargne-retraite. Cela signifie que vous devrez renoncer à certaines choses. Ne pas acheter cette voiture. Vous priver de ces vacances. Faire une croix sur un projet.
- Ensuite, vous pourrez commencer à investir.

C'est une formule assez simple. Beaucoup de gens l'ignorent. Heureusement que vous êtes là pour le leur enseigner.

TR: [*Rire.*] Heureusement!

CS: Vous savez, je crois qu'il est important de laisser quelque chose derrière soi. Je ne parle pas de léguer une fortune à nos enfants, mais de veiller à ce qu'ils soient instruits. Il ne faut pas les priver de leur potentiel et les empêcher de se développer sur le plan personnel. Ils doivent pouvoir s'épanouir. Vous devez faire preuve d'une grande curiosité et veiller à ce que vos enfants fassent de même. Et cela ne doit pas nécessairement avoir un lien avec le fait de gagner de l'argent.

Étant issu d'un milieu où il n'y avait ni argent ni richesse, je connais très bien la différence. Et bien entendu, au cours des 20 dernières années, ma réussite m'a donné d'incroyables privilèges. Ma femme et moi prenons des vacances sans nous soucier des coûts. Nous nous offrons du bon temps. Je m'adonne à mes sports préférés. J'adore jouer au golf. Et ainsi de suite. Je veux donc que mes enfants réussissent aussi bien que moi. Je veux que les générations futures aient ce que j'ai eu, et même encore plus.

TR: Vous avez fréquenté tant de gens qui ont bien réussi. Vous avez étudié des entreprises prospères et les individus qui assurent leur croissance. D'après vous, quel est le facteur le plus important?

CS: C'est probablement la nécessité, à 99 %. Mais beaucoup de gens dans le monde ont vraiment besoin de plus de ressources. Mais ils n'ont pas

l'éducation financière nécessaire. Parfois, ils manquent de motivation. Peut-être ne voient-ils pas les occasions qui s'offrent à eux. Comment faire pour déceler ces occasions ? En voyant autour de vous ces individus qui ont réussi, vous pensez peut-être : *Je peux le faire aussi*. Comment en arriver là ? Je ne sais pas.

TR : Vous avez maintenant 76 ans, mais vous étiez dans la quarantaine lorsque vous avez découvert que vous étiez dyslexique, n'est-ce pas ?

CS : C'est exact.

TR : Beaucoup de gens voient une limitation dans cette difficulté d'apprentissage. Comment se fait-il que cela n'en ait pas été une pour vous ?

CS : Peut-être, Dieu merci, que c'est parce que je ne le savais pas lorsque j'étais enfant ! Mais mon fils venait d'entrer à l'école lorsque nous lui avons fait passer un test [et appris qu'il était dyslexique]. Je me suis dit : *Oh mon Dieu ! Tout ce que j'ai vécu à l'âge de sept, huit et neuf ans, il va le vivre !* Il était évident que je l'étais aussi, et j'ai donc compris bien des choses qui remontaient à mes premières années à l'école. L'alphabet demeurait un mystère pour moi. Et la lecture aussi – encore aujourd'hui, je ne lis pas de romans. Je ne lis que des ouvrages documentaires.

TR : Ouah ! Qu'est-ce qui vous a alors permis de réussir dans le monde de la finance ?

CS : J'étais plutôt bon en mathématiques. Et j'avais de bonnes aptitudes sociales. Je n'étais pas un grand écrivain, mais j'étais entouré de gens qui savaient écrire. J'ai donc appris rapidement que *l'on ne peut pas tout faire soi-même*. Il faut savoir s'entourer de gens qui ont des compétences que l'on n'a pas. Mais il faut aussi savoir inspirer les gens qui nous entourent à travailler ensemble dans un but commun. Et c'est ce que j'ai été capable de faire pendant toutes ces années.

TR : Quelle est votre passion ?

CS : Je suis vraiment passionné par le fait que les gens doivent absolument gagner de l'argent, épargner et faire fructifier leur avoir, parce que nous avons tous la responsabilité d'assurer notre retraite. Et, bonté divine, nous vivrons longtemps, vous savez. Je suis septuagénaire. Mais il est maintenant probable que l'on vive jusqu'à 90, 95 ans. C'est *beaucoup de temps* après le départ à la retraite. C'est pourquoi je crois qu'il faut mettre de côté un grand nombre d'actifs si l'on veut vivre à l'aise.

TR : Des gens à qui j'ai parlé et qui vous connaissaient il y a 20 ans m'ont dit que votre passion est aussi vive qu'à cette époque, sinon plus.

CS: Je suis probablement encore plus passionné. *[Rire.]*

TR: Ah oui! Pourquoi? Comment avez-vous entretenu cette passion? Comment a-t-elle pu s'intensifier continuellement?

CS: J'ai découvert, par exemple, le pouvoir de la philanthropie. Et comment peut-on réellement aider les gens? En ayant réussi. Eh bien, je ne pourrais pas le faire si je n'étais *pas prospère*. Je n'en aurais pas les moyens. Mais je peux contribuer à faire bouger les choses de diverses manières. Qu'il s'agisse de la dyslexie. D'aider des enfants. De financer des écoles à charte. Ou de donner à des musées afin qu'ils aménagent de grandes salles où les gens pourront admirer des œuvres d'art.

Je crois que l'une des plus grandes satisfactions que puisse apporter la réussite financière, c'est d'être capable, de son vivant, de donner autour de soi; c'est de pouvoir rehausser, de beaucoup, ce que les gens apprécient, et ce que l'on apprécie soi-même.

TR: Si un individu partait de zéro, quel avantage tenteriez-vous de lui offrir pour se lancer en affaires? Comment partir de la vision du jeune homme que vous étiez et qui disait: «Je veux vraiment aider les gens à servir les intérêts du client» et ériger une entreprise multibillionnaire? Sur quoi devrait-il surtout se concentrer vraiment?

CS: Je lui conseillerais de s'instruire et d'acquérir une expérience sur le terrain. Et ensuite, d'avoir la patience de mettre en pratique jour après jour ces connaissances et cette expertise. Jour après jour. Ce n'est pas facile, permettez-moi de vous le dire. J'aime que le restaurateur me serve une excellente nourriture à chaque repas. Ce n'est pas facile. Mais c'est ainsi qu'il fera de son établissement un grand restaurant. C'est ainsi que l'on crée une grande concession d'automobiles.

Il faut frapper un coup de circuit chaque jour. Avec le service à la clientèle. Avec la technologie. Au cours de notre vie, nous voyons de nombreuses entreprises sombrer parce qu'elles n'ont pas su innover. Ou bien parce qu'elles n'ont pas su trouver un produit ou un service qui réponde vraiment aux besoins de la clientèle. Elles perdent leurs clients. *Ne perdez jamais un client.* Comprenez bien ceci.

TR: Dernière question. Je sais que vous avez encore 20 ou 30 ans devant vous, car vous prenez soin de vous et de votre santé, et que vous êtes très passionné, mais comment voulez-vous que l'on se souvienne de vous? Quel héritage léguerez-vous?

CS: Eh bien, plusieurs choses, bien sûr. Je penserai à ma famille. Sur le plan professionnel, **je suis vraiment fier du fait d'avoir été l'instigateur d'un grand changement dans les pratiques de Wall Street.** C'est une institution qui existe depuis plus de 200 ans. Et nous, une petite entreprise de la côte Ouest, avons pu exercer une influence sur elle. Nous l'avons amenée à mieux traiter les clients. Et elle fait aujourd'hui du bien meilleur travail. Mais pas autant que nous! *[Rire.]* Mais elle s'est améliorée et elle est devenue plus humaine.

TR: Vous avez donné l'exemple.

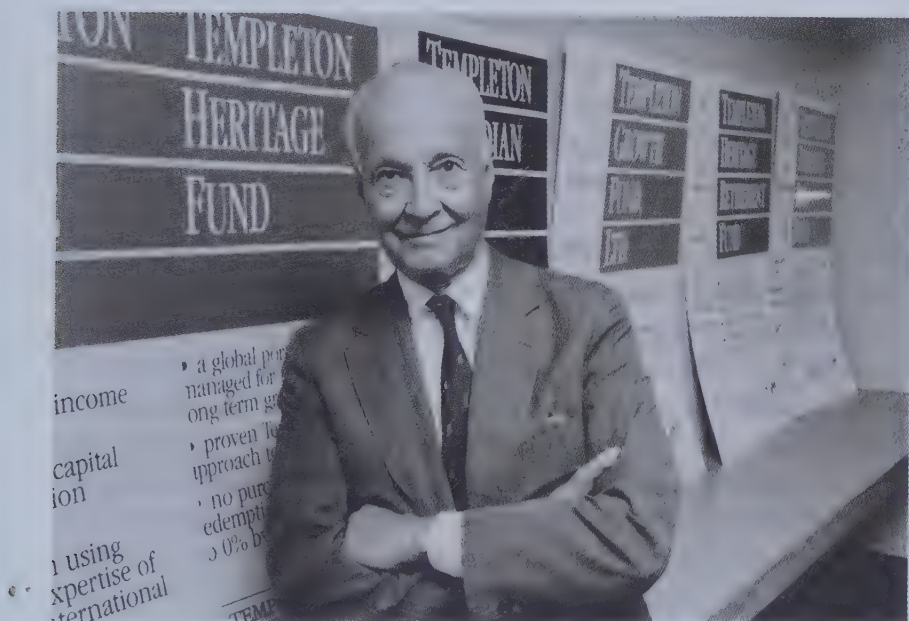
CS: Merci beaucoup.

TR: Que Dieu vous garde ! Merci d'avoir pris le temps de me parler.

CHAPITRE 6.12

SIR JOHN TEMPLETON: LE PLUS GRAND INVESTISSEUR DU 20^e SIÈCLE ?

Fondateur de Templeton Mutual Funds; philanthrope;
créateur du prix Templeton de 1 million de £



Sir John Templeton est tout simplement l'un des plus grands maîtres de l'argent de tous les temps, et il est l'un des plus grands êtres humains qui aient jamais vécu. Et j'ai eu l'honneur de le compter parmi mes mentors. Sa devise *Nous en savons si peu, nous désirons tant apprendre* a orienté sa longue et prodigieuse vie en tant que pionnier de l'investissement, iconoclaste, chercheur spirituel et philanthrope. **Sir John était connu pour son habileté**

à examiner les situations les plus difficiles et à trouver un moyen d'en tirer parti de la façon la plus avantageuse possible.

Il n'a pas toujours été «Sir John». D'origine modeste, il est né dans une petite ville du Tennessee où on lui a inculqué la valeur de l'épargne, de l'autosuffisance et de la discipline personnelle. Il a fait ses études à Yale et à Oxford et il a décroché son premier emploi à Wall Street en 1937, après la Grande Dépression. Anticonformiste, il privilégiait l'achat d'actions au moment où le «pessimisme était à son paroxysme». **Lorsque tous pensaient que le monde allait s'écrouler, John pensait que c'était le moment d'investir.** Lorsque tous pensaient : *Oh mon Dieu ! C'est la meilleure époque de l'histoire !* – c'est là qu'il vendait.

Il a mis sa théorie à l'épreuve à l'automne de 1939. Alors que le monde subissait encore les contrecoups de la Grande Dépression et que les troupes d'Hitler envahissaient la Pologne au début de la Seconde Guerre mondiale, John Templeton a décidé d'investir tout l'argent qu'il avait économisé, et même d'en emprunter un peu, afin d'acheter pour 100 \$ de chaque action évaluée à 1 \$ ou moins à la Bourse de New York. Ce portefeuille est à la base de son immense fortune personnelle et de son empire de gestion d'actifs. Il a également été un pionnier de l'investissement international. Alors que les Américains refusaient de regarder au-delà des frontières des États-Unis, John scrutait le monde à la recherche d'occasions d'investissement.

Alors que sa fortune grossissait, il en allait de même de son engagement à donner en retour. **En 1972, il a créé le plus grand prix annuel du monde remis à un individu, une bourse d'une somme plus élevée qu'on accorde aux lauréats d'un prix Nobel, honorant des réalisations spirituelles.** Mère Teresa a été la première à recevoir le prix Templeton. Sa fondation a également financé la recherche en science et en technologie et, en 1987, la reine Élisabeth II a anobli en raison de son immense contribution à l'humanité.

Jusqu'à sa mort en 2008, à l'âge de 95 ans, Sir John a continué à donner des conférences, à écrire et à inspirer des millions de gens avec son humble message d'intégrité, d'entrepreneuriat et de foi. (En passant, il avait prédit l'écroulement de la bulle immobilière cette année-là.) Suit un large extrait d'une entrevue qu'il m'a accordée quelques mois avant son décès. Sa bonté transparaît dans chacune de ses réponses, et il nous fait part de sa philosophie selon laquelle les qualités qui font d'un individu un grand investisseur peuvent également en faire un grand être humain.

TR: Sir John, la plupart des gens semblent gouvernés soit par l'argent, soit par la spiritualité – ils adoptent l'une ou l'autre de ces approches –, mais vous semblez avoir trouvé un moyen de les intégrer toutes deux de façon naturelle et vraie dans votre vie. Est-ce que tout le monde peut le faire?

JT: Absolument! Il n'y a pas de disparité. Voudriez-vous traiter avec un homme d'affaires en qui vous n'avez pas confiance? Non! Si un homme a la réputation de ne pas être digne de confiance, les gens le fuiront. Son entreprise fera faillite. Mais si un homme a des principes moraux élevés, des principes spirituels élevés, il tentera de surpasser les attentes de ses clients et de ses employés. Et il sera populaire. Il aura davantage de clients. Son entreprise sera plus rentable. Il fera davantage de bien dans le monde et, de ce fait, il deviendra plus prospère, il aura plus d'amis et il sera plus respecté.

Donc, donnez toujours plus que ce qu'on attend de vous, traitez les autres plus que justement – c'est le secret du succès. Ne tentez jamais de profiter d'autrui ou de freiner quelqu'un dans son épanouissement personnel. **Plus vous aiderez les autres, plus vous serez prospère.**

TR: Quel a été votre premier investissement? Qu'est-ce qui vous a attiré vers lui et quel a été le résultat?

JT: J'en étais à mes débuts lorsque la Seconde Guerre mondiale a éclaté en septembre 1939. Nous avons connu la plus grande dépression de l'histoire de l'humanité et de nombreuses entreprises étaient en faillite. Mais une guerre entraîne une demande pour pratiquement n'importe quel produit et, par conséquent, presque toutes les compagnies renouent avec la prospérité. J'ai donc donné à un courtier l'ordre d'acheter pour 100 \$ de chaque action qui se négociait à 1 \$ ou moins – il y en avait 104. Et de ces 104 actions, 100 ont généré un profit et 4 une perte.

Trois ans plus tard, lorsque ma femme et moi avons eu l'occasion de reprendre la pratique new-yorkaise d'un conseiller en placements qui prenait sa retraite, nous avions les économies nécessaires! Nous n'avions aucun client au début, mais nous avons travaillé là pendant 25 ans, **épargnant 50 cents de chaque dollar gagné dans le but de nous constituer des actifs pour financer notre retraite, ainsi que des activités philanthropiques.**

TR: Ouah! Et le fait de mettre de côté la moitié de chaque dollar gagné vous a permis de réaliser tout un rendement, Sir John. La majorité des gens diraient: «C'est impossible! Je ne peux pas épargner 50 % de mon revenu

et l'investir.» Mais c'est ainsi que vous êtes parti de zéro, et vous l'avez fait pendant la Grande Dépression ! J'ai aussi lu que **si un individu avait investi 100 000 dollars avec vous [en 1940], sans jamais ajouter un sou à cet investissement, mais aussi sans jamais y toucher, il aurait pu empocher 55 millions de dollars en 1999. Est-ce que ces chiffres sont exacts ?**

JT : Oui, à condition qu'il ait réinvesti les dividendes.

TR : Permettez-moi de vous interroger à propos de votre philosophie d'investissement : un jour, vous m'avez dit : « Non seulement doit-on acheter lorsque le pessimisme est à son paroxysme, mais aussi doit-on vendre lorsque tout le monde est optimiste. » C'est bien ça ?

JT : Oui. Je l'ai déjà résumé ainsi, Tony : **« Les marchés haussiers naissent dans le pessimisme, grandissent dans le scepticisme, s'épanouissent dans l'optimisme et meurent dans l'euphorie ! »** Cela arrive dans tous les marchés haussiers, et cela vous aide à vous situer. Si vous parlez avec suffisamment d'investisseurs afin de découvrir leur psychologie, vous saurez si le marché est encore sûr ou s'il a atteint un degré de dangerosité.

TR : D'après vous, quelle est la pire erreur que font les investisseurs ?

JT : La grande majorité des gens ne font pas fortune parce qu'ils manquent d'autodiscipline en n'épargnant pas une partie de leur revenu chaque mois. Mais ce n'est pas tout. Une fois que vous avez mis de côté cet argent, il vous faut l'investir judicieusement, et ce n'est pas facile. Il est très rare qu'un individu choisisse les bons investissements, surtout s'il s'adonne à cet exercice uniquement pendant ses temps libres. **Pas plus que vous ne voulez être votre propre médecin ou votre propre avocat, il n'est pas sage de tenter d'être votre propre gestionnaire de fonds.** Il est préférable de s'adresser aux meilleurs professionnels ; aux meilleurs analystes de valeurs mobilières.

TR : Lorsque j'ai parlé à quelques-uns de vos associés aux Bahamas, je leur ai posé la question suivante : « Dans quoi investit-il ? » et ils ont répondu : « Dans tout ! Il achètera un arbre s'il croit pouvoir en tirer un bénéfice. » Je leur ai ensuite demandé : « Combien de temps conserve-t-il ses investissements ? » Et ils ont répondu : « Pour toujours ! Fondamentalement, jusqu'à ce que sa valeur ait augmenté ! » Sir John, combien de temps conservez-vous un investissement avant de savoir qu'il est temps de vous en départir ? Comment savez-vous si vous avez fait une erreur ? Comment savez-vous qu'il est temps de vendre ?

JT: C'est la plus importante des questions! De nombreux individus disent: «Je sais quand acheter, mais je ne sais pas quand vendre.» Mais après 54 années passées à aider des investisseurs, je crois avoir trouvé la réponse: il faut vendre un actif seulement lorsqu'on croit avoir trouvé un autre actif qui serait deux fois plus rentable. Soyez constamment à l'affût des bonnes affaires, et puis examinez ce que vous possédez. Si votre portefeuille contient un actif qui est deux fois moins rentable que celui que vous avez trouvé, alors vendez-le et achetez l'autre. Mais encore là, on peut se tromper.

TR: Sir John, pourquoi les Américains devraient-ils se sentir à l'aise à l'idée d'investir à l'extérieur de leur pays?

JT: Réfléchissez à ceci: si notre travail consiste à trouver les meilleures occasions, il est certain que nous en trouverons davantage si nous ne nous limitons pas à un seul pays. De la même manière, peut-être trouverons-nous de meilleures occasions si nous sommes capables de chercher dans plus d'un pays. Mais il est important de comprendre que cela ne réduit pas nos risques, car chaque pays connaît des marchés haussiers. **Généralement deux fois à tous les 12 ans, il y a un fort marché haussier dans un pays majeur, mais ils ne se manifestent pas tous en même temps.** Donc, si votre portefeuille est diversifié, que vous détenez des actifs dans plusieurs pays, vous ne subirez pas les conséquences d'un marché haussier dans un pays donné comme ce serait le cas pour l'individu qui aurait placé tous ses œufs dans le même panier.

Nous avons toujours conseillé la diversification à nos investisseurs – pas uniquement dans plus d'une société ou plus d'une industrie, mais aussi dans plus d'un pays. Leurs placements sont ainsi plus sûrs et ils ont un plus grand potentiel de rendement.

TR: D'après vous, qu'est-ce qui vous a démarqué de tous les autres investisseurs? Qu'est-ce qui a fait de vous l'un des plus grands investisseurs de tous les temps?

* JT: Merci. Je ne me considère pas comme l'un des plus grands investisseurs. Nous n'avons pas toujours eu raison. Personne n'est parfait, mais nous avons tenté d'être légèrement meilleurs que nos concurrents, de donner plus que ce qu'on attendait de nous et de toujours améliorer nos méthodes, d'utiliser de nouvelles méthodes afin de conserver notre longueur d'avance sur la concurrence. S'il y a un secret derrière la réussite, c'est bien celui-ci: **ne tentez pas de foncer – efforcez-vous de donner!**

TR: Sir John, il y a tant de peur de nos jours dans toutes les couches de la société. Comment affrontez-vous la peur?

JT : Pour surmonter la peur, la meilleure chose à faire est de se montrer extraordinairement reconnaissant. Si vous vous levez chaque matin et pensez à cinq nouvelles choses envers lesquelles vous pouvez vous montrer extraordinairement reconnaissant, il est peu probable que vous éprouviez de la peur. Vous rayonnerez et projetterez l'optimisme et la gratitude, et vous ferez probablement mieux les choses et attirerez davantage de gens à vous. **Donc, je crois qu'une attitude empreinte de gratitude empêche de vivre dans la peur.**

TR : J'adorerais vous entendre dire comment vous vous percevez. Qui est Sir John Templeton ? Quelle est votre véritable raison d'être ? À la fin, comment voulez-vous que l'on se souvienne de vous ?

JT : Je suis un étudiant, j'essaie toujours d'apprendre. Je suis un pécheur. Nous le sommes tous. J'ai essayé de devenir meilleur jour après jour et, plus particulièrement, j'essaie de ne jamais oublier de me demander : *Quels sont les desseins de Dieu ? Pourquoi Dieu a-t-Il créé l'univers ? Qu'est-ce que Dieu attend de ses enfants ici-bas ?* Et la meilleure réponse que l'on puisse donner à ces questions se résume en quelques mots : **Il s'attend à ce que nous grandissions spirituellement.** Il nous envoie des épreuves tout comme nous passons des examens à l'école, car elles peuvent nous aider à nous épanouir et à devenir une plus grande âme. Donc, la vie est un défi.

La vie est une aventure. C'est une aventure merveilleuse et excitante. Chacun de nous devrait faire de son mieux tant que notre Seigneur nous permet de vivre sur cette planète.

SECTION 7

**INVESTISSEZ, PROFITEZ-EN
ET PARTAGEZ!**

CHAPITRE 7.1

L'AVENIR EST PLUS BRILLANT QUE VOUS NE LE CROYEZ

« À quoi sert la vie, sinon à croire que le meilleur reste à venir ? »

— PETER USTINOV

Pourquoi la majorité des gens veulent-ils être riches ? Parce qu'ils sont en quête d'une meilleure qualité de vie. Et comme j'en suis absolument certain, n'importe qui peut surmonter une journée difficile aujourd'hui s'il a la certitude que demain sera rempli de grandes promesses.

Nous avons tous besoin d'un avenir meilleur.

Donc, si vous vous demandez pourquoi nous nous attardons à parler d'avenir et de progrès technologiques dans un ouvrage traitant de finance, sachez que **la technologie est un *actif caché* qui peut chaque jour enrichir un peu plus votre vie.**

Certaines percées se font aujourd'hui et se feront dans les mois et les années à venir, et elles révolutionneront la qualité de votre vie et de celle de tous les habitants de la Terre. Cette vague technologique permettra à tous les navires de naviguer.

Et, du point de vue financier, savez-vous ce qui est vraiment formidable ?

« Le coût de la technologie diminue alors que ses capacités augmentent géométriquement ! Que cela signifie-t-il pour vous ? Cela signifie que même si vous commencez à bâtir votre patrimoine tard dans la vie, il y a de fortes chances que vous ayez une excellente qualité de vie pendant votre retraite, pour encore moins d'argent que vous ne le croyez.

De plus, **le fait d'avoir conscience de ces tendances dans les technologies pourra vous sensibiliser à certaines des plus grandes occasions d'investissement de votre vie.** Ces technologies évoluent de façon exponentielle. Le moment d'y prêter attention est maintenant.

J'espère que ce chapitre vous inspirera à mieux prendre soin de vous-même et de votre famille, pas uniquement sur le plan financier, mais aussi sur le plan physique. Sans la santé, il n'y a pas de richesse. Vivre assez longtemps pour tirer parti des immenses progrès technologiques devrait être une priorité pour vous – surtout après avoir entendu parler de certains des changements qui se produisent en ce moment même.

Faisons donc un court voyage ensemble et explorons les merveilles que nous réserve la technologie de l'avenir. Je vous le dis tout de suite : ce chapitre présente un point de vue carrément optimiste. Mais ce n'est pas seulement attribuable à mon enthousiasme – il expose le travail de certains des plus grands scientifiques de la planète. Non pas ceux qui font des prédictions, mais ceux qui livrent la marchandise. Des individus qui ont décodé le génome humain, conçu le premier système numérique de reconnaissance de la voix, développé les navettes spatiales commerciales qui assurent l'approvisionnement de la Station spatiale internationale (ISS) et qui transportent les astronautes.

Je suis conscient du fait que plusieurs individus sceptiques ont une opinion différente de la technologie. Peut-être auront-ils raison. Certains envisagent un avenir dystopique où évoluent des robots meurtriers à la *Terminator* et où les gens consomment des aliments Frankenstein (ou transgéniques). D'autres imaginent un monde où les voitures voleront comme dans *Les Jetson : Le Film* ; ou un monde peuplé de serveurs androïdes comme C-3PO de la saga *Star Wars* ; ou encore un monde où l'on pourra produire à partir d'une unique cellule assez de viande et de légumes pour nourrir la population de la planète entière.

Toutefois, aucun de ces scénarios ne s'est encore concrétisé. En ce qui me concerne, je choisis de voir comment on emploiera la technologie pour faire une énorme différence dans notre qualité de vie. Je comprends également que les gens ont souvent peur des nouvelles technologies et s'inquiètent de tous ces changements trop rapides.

Après tout, ces progrès ont toujours eu un « côté sombre » – souvent parce que les nouvelles technologies privent les gens de leur emploi jusqu'à ce qu'ils s'adaptent à de nouvelles professions. Comme Steven Rattner, l'influent financier et chroniqueur, l'a souligné dans le *New York Times*, même la reine Elizabeth I^{re} (fille d'Henri VIII et d'Anne Boylen) a refusé, au 16^e siècle, de breveter une machine à tricoter parce que cela aurait privé de travail ses « pauvres sujets ». Mais selon Rattner : « L'enjeu n'est pas de protéger les

emplois traditionnels [...] mais d'en créer de nouveaux. Et depuis l'invention de la roue, c'est ce qui s'est produit.»

La plupart du temps, ces nouveaux outils ont été utilisés pour améliorer la vie des êtres humains. Et aujourd'hui, certains des plus graves problèmes en ce monde, allant d'une trop grande quantité de dioxyde de carbone dans l'atmosphère à la rareté des terres arables en passant par le manque d'eau potable, sont résolus par les nouvelles technologies.

Tout cela semble être arrivé du jour au lendemain. Mais tout au long de l'histoire, il y a toujours eu une minorité de gens qui se sont servis d'un outil ou d'une nouvelle technologie comme d'une arme. L'électricité peut éclairer une ville ou tuer quelqu'un. Mais il y a beaucoup plus de réverbères que de chaises électriques. Un avion de ligne à réaction Boeing peut nous permettre de franchir des océans ou être utilisé comme une bombe pour tuer des milliers d'individus – mais il y a beaucoup plus de vols sans histoire que de détournements d'avion.

Il est naturel que les êtres humains craignent ce qui est nouveau et inconnu, et s'imaginent les pires scénarios. Notre cerveau est programmé pour la survie, ce qui explique l'existence de notre espèce. Mais notre imagination peut aussi bien nous freiner. La science-fiction a occasionné une peur des technologies du futur, comme l'intelligence artificielle, qui en frappe plusieurs. Mais les véritables scientifiques et les futuristes tels que Ray Kurzweil, Peter Diamandis et Juan Enriquez voient dans les technologies de pointe une occasion pour l'humanité d'évoluer et de s'améliorer.

Donc, si une vision optimiste de l'avenir vous irrite, vous devriez passer immédiatement au chapitre suivant! Mais si vous êtes vraiment curieux de savoir comment la technologie façonne notre vie, ces pages vous aideront à comprendre ce qui existe déjà et ce qui nous attend. À mon avis, on peut choisir d'avoir peur de l'avenir ou de l'envisager avec confiance. Mais rien ne pourra le changer.

Pourquoi? **Parce que l'avenir est déjà là.**

«La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de l'inventer.»

— ALAN KAY

En Amérique, à toutes les 10 minutes, des gens sont grièvement brûlés. Ils sont transportés d'urgence à l'hôpital, aux prises avec d'atroces souffrances – l'une des pires douleurs que le corps humain puisse éprouver. Les infirmières

nettoient à fond la peau carbonisée et couverte de cloques, et puis y déposent de la peau de cadavre afin que le patient ne meure pas d'une infection. Pouvez-vous imaginer que la peau d'un mort soit déposée sur la vôtre ? Si le patient survit, il gardera d'affreuses cicatrices. Je suis certain que vous avez déjà vu des visages, des bras et des jambes méconnaissables. Parfois, le patient doit subir de multiples chirurgies et la guérison peut prendre plusieurs années.

Un soir, Matthew Uram, un gendarme de la police d'État âgé de 40 ans, se retrouve dans une situation qui fera de lui un autre cas de ces sinistres statistiques. Sa vie a changé à tout jamais.

Comment ? Il était debout près d'un feu de joie lorsqu'on a jeté une tasse d'essence sur les flammes. Matt a été brûlé au bras droit et sur le côté droit de la tête et du visage. Les médecins et les infirmières ont agi avec célérité, nettoyant la peau boursouflée, désinfectant les plaies et appliquant un baume.

En temps normal, Matt aurait passé plusieurs semaines ou plusieurs mois au centre de brûlés et il aurait subi ce même traitement douloureux deux fois par jour. Mais une équipe de spécialistes est entrée en scène avec une nouvelle technique. Ces chirurgiens ont récolté une couche de cellules saines sur une partie intacte du corps du patient. Pas de peau de cadavre pour Matt ! Ces cellules souches ont été mises en culture et, peu de temps après, on a vaporisé une solution composée de ses propres cellules sur les blessures de Matt.

Trois jours plus tard, son bras et son visage étaient complètement guéris. À peine des cicatrices sont-elles visibles. (Il faut voir ce miracle pour le croire ! Visionnez sur YouTube une vidéo traitant de cette nouvelle technique : www.youtube.com/watch?v=a1Ua4EaxW9U) Je sais que cela semble tiré d'un film de science-fiction. Mais l'histoire de Matt s'est déroulée à Pittsburgh il y a seulement quelques années.

Alors que la technique qui a guéri Matt Uram est encore à l'étape des essais cliniques aux États-Unis, une procédure similaire à base de cellules souches sert déjà à traiter des centaines de grands brûlés en Europe et en Australie. Stupéfiant, n'est-ce pas !

Il existe même un « stylo-bio » qui permet au chirurgien de dessiner des cellules saines sur des couches d'os et de cartilage. Les cellules se multiplient et forment des nerfs, des muscles et des os qui favoriseront la guérison de la zone endommagée. Le chirurgien peut ensuite placer les cellules là où il le

désire, en un instant. Et ce n'est là qu'un seul de ces incroyables nouveaux traitements qui seront bientôt à la portée de tous, à un coût raisonnable.

Si vous n'en avez pas déjà conscience, sachez que **le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui est le théâtre de miracles quotidiens, et le changement est si rapide que, parfois, nous ne le remarquons même pas.** Ou peut-être le tenons-nous pour acquis.

Mais si vous pouviez retourner en 1950 et décrire à une personne le monde de 2015, elle croirait que vous parlez de magie ! Vaporiser des cellules souches ? Diable, ce serait déjà un miracle de pouvoir parler à quelqu'un au téléphone tout en conduisant une voiture, non ?

Nous sommes habitués à l'idée que l'on puisse prédire le lendemain en se basant sur ce qui est arrivé le jour même ou la veille. Mais ce n'est désormais plus possible. Jusqu'à très « récemment », le changement était très rare, et si lent qu'il était mesuré en ères : l'âge du bronze, l'âge du fer, etc. Aujourd'hui, le changement est exponentiel. Cela signifie qu'il s'accélère, faisant de grands sauts en avant sur des périodes de temps plus courtes. Cela signifie que nous fabriquons des outils qui peuvent transformer notre qualité de vie, mieux et plus rapidement, et que pratiquement n'importe qui peut s'en servir.

De nos jours, l'individu moyen a déjà des options dont le plus riche des pharaons d'Égypte n'aurait même pas rêvé. Imaginez ce qu'il aurait donné pour pouvoir voler dans les airs assis sur sa chaise ou couché dans son lit et se rendre dans une autre partie du monde en seulement quelques heures au lieu d'affronter des océans déchaînés ! Aujourd'hui, on peut le faire pour la somme de 494 \$ sur les ailes de Virgin Atlantic Airways.

Même un pharaon n'aurait pas pu dépenser 200 millions de dollars pour produire un film qui le distrairait pendant deux heures. Et pourtant, chaque semaine, de nouveaux films apparaissent sur nos écrans. Nous pouvons les voir pour 10 \$ au cinéma (ou pour 9,99 \$ par mois sur Netflix).

Admettons-le : nous vivons à l'une des plus extraordinaires époques qu'ait connues la Terre. Au cours des 100 dernières années, nous avons vu l'espérance de vie de l'être humain passer de 31 à 67 ans – c'est plus du double. En même temps, le revenu moyen (ajusté à l'inflation) de chaque habitant de la planète a triplé. Il y a un siècle, la majorité des Américains dépensaient 43 % de leur salaire quotidien uniquement pour acheter de la nourriture. Aujourd'hui, grâce aux progrès réalisés dans les secteurs de l'agriculture et de la distribution, ce n'est guère plus de 7 %.

VOUS AVEZ UN MESSAGE !

J'ai fait la connaissance du président Bill Clinton au début des années 1990, et je me rappelle clairement m'être assis avec lui et avoir dit : « Vous savez, monsieur le président, peut-être pourrions-nous communiquer par ordinateur. » Il a eu l'air perplexe et j'ai donc ajouté : « J'ai commencé à utiliser ce nouveau truc qu'on appelle le courrier électronique. J'ai un compte sur AOL. En avez-vous un ? » Et le président a dit : « Oh, j'en ai entendu parler ! » Mais le président des États-Unis n'avait pas de compte de courriel à cette époque.

Aujourd'hui, le téléphone qu'un membre d'une tribu amazonienne transporte partout dans la jungle a plus de puissance informatique instantanée que Clinton n'en disposait en tant que leader du monde libre. Le membre de cette tribu peut acheter en ligne des matériaux pour ses vaches ou payer les frais de scolarité de ses enfants. Il peut traduire des textes en plusieurs langues. Il peut suivre gratuitement un cours d'économie sur le site Web de Yale, ou de mathématiques sur celui du Massachusetts Institute of Technology (MIT). Nous vivons aujourd'hui dans un univers entièrement différent, et nous n'en sommes qu'au début du début.



« Cela m'empêche de regarder mon téléphone à toutes les deux secondes. »

Et les choses deviennent meilleures, plus rapides, chaque jour. «L'avenir sera bien meilleur que ce que vous pensez», dit mon cher ami Peter Diamandis, fondateur de la Fondation X Prize, ingénieur en aérospatiale, médecin, entrepreneur et extraordinaire être humain sur toute la ligne.

«L'humanité entre maintenant dans une ère de transformation radicale, une période pendant laquelle la technologie aura le potentiel de rehausser de façon significative le niveau de vie élémentaire de chaque homme, femme et enfant sur la planète.»

Que cela signifie-t-il pour vous? Cela signifie que même si vous n'appliquez pas ce que vous avez appris dans cet ouvrage, vous pourrez malgré tout jouir d'une meilleure qualité de vie que vous ne l'imaginez, même si vous n'avez pas un revenu élevé. Et pour les plus fortunés, les possibilités seront illimitées.

«Le secret de l'abondance réside dans le mariage de circonstances limitées
avec des pensées illimitées.»

— MARIANNE WILLIAMSON

La technologie changera notre perception de la rareté. C'est le dénominateur commun qui fait que nous avons peur. Nous craignons de manquer de l'essentiel, qui est précieux pour nous: l'eau, la nourriture, l'argent, les ressources, le temps, l'espace, la joie et l'amour. Pourquoi les gens veulent-ils être riches? Ils croient que s'ils le deviennent, ils auront toujours assez de tout, ils ne manqueront jamais de rien. C'est une crainte qui fait partie de la programmation de notre cerveau.

Mais il n'est pas nécessaire que la rareté soit une condition permanente. La technologie peut y remédier. Saviez-vous qu'à une certaine époque, le métal le plus rare et le plus précieux sur terre était... l'aluminium? C'est exact! Isoler cet élément de la bauxite était incroyablement difficile et onéreux. L'aluminium a été l'ultime symbole du statut de la France au 19^e siècle. Lors d'un banquet impérial, Napoléon III a reçu le roi de Siam avec des ustensiles en aluminium au lieu des traditionnels couverts en or. Mais à la fin du siècle, les scientifiques ont trouvé un moyen d'en faire la production de masse, et ce métal léger et désormais peu coûteux a envahi le marché.

Peter H. Diamandis aime raconter l'histoire de l'aluminium pour souligner que la rareté est le produit de notre habileté – ou inhabileté – à accéder aux ressources. Il a écrit un livre extraordinaire, *Abundance: The Future*

is Better Than You Think (Abondance : L'avenir est plus beau que vous ne le pensez), qui traite en environ 300 pages des concepts que je tente de résumer en quelques pages dans ce chapitre. Voici une excellente métaphore tirée de cet ouvrage qui illustre comment la technologie peut éliminer la rareté : «Imaginez un oranger géant chargé de fruits», écrit Peter. «Si je cueille toutes les oranges des branches les plus basses, je n'ai plus accès aux fruits qui restent – les oranges sont maintenant rares. Mais une fois que quelqu'un aura inventé un outil appelé *échelle*, ces oranges seront à ma portée. Problème résolu. La technologie est un mécanisme de libération des ressources.»

Étant donné la croissance démographique sur notre planète, il nous faudra libérer ces ressources plus rapidement que jamais auparavant. Vous rappelez-vous ce changement exponentiel que j'ai mentionné plus tôt ? Voici un exemple :

- Il a fallu un peu plus de **200 000 ans** – ou jusqu'en **1804** – pour que la population du globe atteigne **un milliard d'individus**.
- Il n'a fallu que **123 ans (1927)** pour que la population double pour atteindre **2 milliards d'individus**.
- Il n'a fallu encore que **33 ans (1960)** pour que la Terre compte **3 milliards d'habitants!**
- Et il a fallu à peine **14 ans (1974)** pour qu'un autre milliard d'individus s'ajoute, pour un total de **4 milliards**.

Cette croissance n'a pas cessé. Malgré la politique de l'enfant unique en Chine, avec son 1,3 milliard d'habitants, et tous les autres efforts déployés pour stopper le taux de croissance de la population mondiale, au cours des 40 dernières **années** seulement, cette dernière a encore augmenté de **3 milliards d'habitants!** C'est une augmentation de 300 % au cours de ces quatre décennies par rapport à la croissance démographique originale qui s'est étalée sur 200 000 ans!

Aujourd'hui, **7,2 milliards de personnes vivent sur la planète!** Si le rythme de croissance actuel se maintient, les scientifiques estiment que la population mondiale sera de **9,6 milliards d'individus en 2050**.

Comment la Terre pourra-t-elle répondre aux besoins de tant de gens ? Selon James P. Leape, du Fonds mondial pour la nature, dans un article paru dans le *Wall Street Journal* : «Nous consommons 50 % plus de ressources que la terre ne peut en produire de façon durable, et à moins que nous ne

changions nos habitudes, ce pourcentage augmentera rapidement – en 2030, même deux planètes ne suffiront plus.»

Mises ensemble, l'ingéniosité humaine et la technologie nous permettront de répondre à nos besoins.

Je me rappelle l'époque où nous pensions que nous manquerions de pétrole. Au début des années 1970, alors que j'étais au premier cycle de mes études secondaires, il y a eu une crise du pétrole au Moyen-Orient. Vous vous rappelez peut-être que l'essence a été rationnée et que l'on ne pouvait faire le plein qu'un jour pair ou impair. Je me demandais si on ne manquerait pas de pétrole avant même que j'obtienne mon permis de conduire ! Et puis un jour, un de mes professeurs a dit : « Laissez-moi vous lire un article. » J'avais déjà vu le magazine *Time* dans lequel figurait un rapport du Club de Rome qui avait fait une peur bleue aux gens en prédisant que nos réserves de pétrole ne dureraient encore que quelques années et que toute l'économie s'effondrerait. Cet article était du même acabit, envoyant le même message apocalyptique. Et puis, mon professeur nous a montré ce qu'il venait de lire : un article paru dans un journal datant des années 1850, mais le combustible dont il était question était de... l'huile de baleine !

Au 19^e siècle, la graisse de baleine était la principale source d'huile à lampe. Les gens ne pouvaient pas éclairer leur maison sans elle. Mais les baleines avaient fait l'objet d'une pêche excessive et les gens craignaient une pénurie d'huile, et les prix avaient explosé. Mais qu'est-il arrivé en 1859 ? Du pétrole brut a été découvert en Pennsylvanie. Une toute nouvelle source d'énergie est devenue disponible. Et bientôt, nous avons eu des lampes au kérosène et des moteurs à combustion interne. La crise du pétrole de 1973 ? La technologie avait déjà atténué le problème de la rareté. De nouvelles techniques de prospection et d'extraction ont permis la découverte d'une grande quantité de combustible fossile. Et aujourd'hui, grâce à la technique de forage directionnel, les États-Unis ont plus de gaz naturel que l'Arabie saoudite n'a de pétrole ! De telles technologies n'influent pas seulement sur l'économie, mais elles ont un impact sur le pouvoir géopolitique. Pour la première fois en près d'une décennie, les États-Unis ont produit en 2013 plus de pétrole qu'ils n'en ont importé du Moyen-Orient.

L'avenir se trouve dans des solutions de remplacement telles que l'énergie éolienne, les biocarburants et – le gagnant du grand chelem – l'énergie solaire. Selon l'inventeur et futuriste Ray Kurzweil, tous les besoins en énergie du monde peuvent être satisfaits avec 1/10 000^e de la lumière solaire qui touche

la Terre chaque jour. Le défi est donc maintenant de capter et d'emmagasiner cette énergie à un prix compétitif. Ray prédit que le coût de l'énergie solaire par watt sera inférieur à celui du pétrole et du charbon dans quelques années seulement.

«Ce dont nous avons besoin, c'est de plus de gens
qui se spécialisent dans l'impossible.»

— THEODORE ROETHKE

Faisons une pause et réfléchissons : d'où vient toute cette nouvelle technologie ? Elle provient déjà des endroits habituels : la Silicon Valley, la NASA, la Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA – Agence pour les projets de recherche avancée de défense), et les plus grands laboratoires et établissements universitaires du monde.

Mais les inventeurs individuels utilisent de plus en plus les vastes ressources d'Internet pour trouver des moyens de mieux faire les choses, plus rapidement et à moindre coût.

Permettez-moi de vous parler d'un adolescent qui a révolutionné le monde des prothèses à partir d'un laboratoire – sa chambre à coucher ! À l'âge de 17 ans, Easton LaChappelle dirigeait déjà un programme de robotique pour la NASA, et il n'avait pas eu besoin de fréquenter l'université pour apprendre l'ingénierie – il avait Internet.

Easton a grandi dans une petite ville du sud-ouest du Colorado où il n'y avait pas grand-chose à faire pour un enfant. Il s'est donc diverti lui-même en démontant et remontant des gadgets ménagers. À l'âge de 14 ans, il a décidé de fabriquer une main robotique.

Hé, pourquoi pas ? Il n'y avait pas de grande bibliothèque dans sa ville, pas d'université dans les environs. Il a donc fureté sur la toile et trouvé des sites tels *Instructables* et *Hack It* ! Il a appris de façon autodidacte l'électronique, la programmation et la mécanique. Il s'est ensuite servi d'objets qu'il avait à sa portée – des blocs Lego, de la ligne de pêche, du ruban isolant, des moteurs de modèles réduits et un gant Power Glove de la Nintendo NES – pour construire un prototype.

À l'âge de 16 ans, au moyen d'une imprimante 3D, il a raffiné le design de son prototype et a créé une main mécanique formée de couches de plastique. Easton a présenté son invention à une expo-sciences de l'État et c'est là qu'il a eu ce qu'il appelle une «révélation». Il y a fait la connaissance d'une

petite fille de sept ans qui avait un bras artificiel que ses parents avaient payé 80 000 \$. Et elle en aurait besoin de deux autres au cours de sa vie. Easton a pensé : *Qui peut se permettre cela ?* De plus, la main mécanique attachée au bras n'avait qu'un capteur et ne permettait qu'un seul mouvement. Son appareil était beaucoup plus sophistiqué, avec cinq doigts flexibles. Il a donc décidé séance tenante de créer une prothèse simple, fonctionnelle et abordable pour aider les amputés tels que cette petite fille.

Easton est retourné dans son laboratoire, sa chambre à coucher, et a construit un membre robotique qui reproduit les mouvements et la force du bras humain. Et encore plus stupéfiant, il a conçu un casque EEG (électroencéphalographie) qui convertit les ondes cérébrales en signaux Bluetooth qui contrôlent la prothèse. (Oui, ces choses n'existent pas uniquement dans les films de science-fiction.) Le bras est trois fois plus léger que la prothèse qui a coûté 80 000 \$, et il est beaucoup plus fort. De fait, l'individu qui porte cette prothèse peut soulever un poids de plus de 135 kilos ! C'est une amélioration phénoménale par rapport à l'ancienne technologie. Et combien croyez-vous que coûte cette invention en comparaison de la prothèse de 80 000 \$? 20 000 \$? 5 000 \$? 1 500 \$? Que diriez-vous de 250 \$!

Après avoir fait la connaissance du président Barack Obama pendant l'été précédant son 18^e anniversaire, Easton a fait un stage à la NASA, au Centre spatial Johnson, à Houston, où il a dirigé une équipe chargée de la robotique pour la Station spatiale internationale. À la fin du mois d'août, Easton se disait déjà : *Il faut que je sorte d'ici. Ces types sont trop lents !* Ses inventions lui manquaient et la bureaucratie lui pesait. Il est retourné à la maison et a construit un exosquelette pour un garçon de son école secondaire qui était paralysé à partir de la taille à la suite d'un accident. Easton voulait qu'il puisse marcher à la remise des diplômes.

Lorsque j'ai lu un article traitant de l'exosquelette d'Easton, j'ai su qu'il fallait que je lui parle. J'avais travaillé avec des survivants de fusillades publiques, dont les massacres de Newton au Connecticut et d'Aurora au Colorado. J'ai aidé de nombreux individus à tourner la page après ces unimaginables pertes, incluant Ashley Moser, une femme enceinte qui a vu sa fille de six ans se faire assassiner avant que le tueur ne tourne son arme vers elle. Les deux balles qu'il a tirées sur Ashley ont causé la mort de son bébé et l'ont laissée paralysée à partir de la taille. Lorsque je l'ai rencontrée, elle avait des pensées suicidaires. Je l'ai invitée avec sa famille et son équipe médicale à assister à mon séminaire *Libérez le pouvoir qui est en vous*, et nous avons

travaillé ensemble à créer un environnement dans lequel cette remarquable jeune femme pourrait entreprendre sa guérison émotionnelle.

Je voulais qu'Ashley puisse marcher de nouveau ! J'ai donc communiqué avec Easton et je lui offert de financer le projet. **Depuis, nous nous sommes lancés en affaires ensemble afin de créer des prothèses peu coûteuses qui pourront être utilisées partout dans le monde et faire une énorme différence dans la vie des gens.** Peu importe où ils vivent, peu importe l'argent qu'ils ont. C'est la mission d'Easton.

(En passant, son ami terminera ses études secondaires en 2015 et Easton dit qu'il est sur la bonne voie pour faire en sorte qu'il marche jusqu'à l'estrade. Le but d'Easton est de concevoir un exosquelette si mince et si souple qu'il puisse être porté sous les vêtements ! Vous pourriez ne pas vous douter que quelqu'un en porte un.)

L'autre mission d'Easton est de dire aux jeunes de partout dans le monde qu'eux aussi peuvent devenir les artisans de la technologie au lieu de demeurer de simples consommateurs. « N'importe qui peut être un créateur, m'a dit Easton. Avec un accès Internet et la technologie 3D, les jeunes peuvent faire ce qu'ils veulent. Ils n'ont pas à se limiter et à penser : "Il faut que j'aille à l'université pour réussir, il n'y a pas d'autre moyen." Ils ont vraiment d'autres options. »

Easton LaChappelle est réellement une personne extraordinaire. On peut dire sans se tromper qu'il est un génie. Mais combien d'autres Easton croyez-vous qu'il existe – dans des pays tels que l'Inde, la Tanzanie, l'Australie, le Daguestan, l'Uruguay, Singapour –, et qui, devant leur ordinateur, rêvent de trouver des moyens d'améliorer le monde dans lequel nous vivons ?

Easton a utilisé la technologie à source ouverte pour partager le concept de sa première main robotique afin que les gens du monde entier puissent le copier s'ils le voulaient. **Chacun de nous peut maintenant être le propre éditeur de ses créations et partager ses idées avec tout le monde grâce à une connexion Internet.**

Les vannes ont été ouvertes, inaugurant l'une des plus grandes révolutions de notre temps – ce que les gens appellent l'ère MakerBot ou la révolution des créateurs. Easton LaChappelle est tout simplement l'un des nombreux individus qui se trouvent au premier plan de l'explosion de l'innovation individuelle alimentée par le développement effréné de la technologie.

Chris Anderson, PDG de 3D Robotics, en parle comme de la « nouvelle révolution industrielle ». Aujourd'hui, les habitants du monde entier peuvent

apprendre ce qu'apprennent les étudiants inscrits à Harvard, au MIT et à Stanford. Ils peuvent interagir avec les meilleurs professeurs – et les uns avec les autres –, partager des idées et des techniques, et, pour quelques centaines de dollars, fabriquer des objets et fournir des services qui coûtaient autrefois des millions de dollars.

Chaque année, des expo-sciences partout en Amérique rassemblent inventeurs, amateurs, ingénieurs, étudiants, professeurs, artistes et entrepreneurs au «plus grand salon d'expression libre (et de partage) du monde». En 2013, plus de 540 000 personnes ont participé à une centaine de ces expo-sciences et, en 2014, Maker Media, la firme organisatrice, s'attend à ce que le nombre d'événements passe à 140.

Le président Obama a récemment tenu un tel événement à la Maison-Blanche, où il a été accueilli par une girafe robotique mesurant plus de cinq mètres. Il a ensuite visité une minuscule maison portative et joué sur un clavier fabriqué avec des bananes. **Il a également fait la connaissance de Marc Roth, de San Francisco, qui vivait dans un refuge pour sans-abri lorsqu'il a commencé à fréquenter un TechShop afin d'apprendre à utiliser des imprimantes 3D et des machines à découper au laser. Il dirige maintenant un programme de formation en haute technologie qui s'adresse aux gens qui veulent prendre un nouveau départ.**

M. Obama a aussi félicité deux préadolescentes de la Caroline du Nord qui ont créé une entreprise de robotique au lieu de livrer des journaux. Leur devise : *Si on peut l'imaginer, on peut le faire – peu importe ce que c'est.*

«Et c'est une très bonne devise pour l'Amérique, a dit le président Obama en s'adressant à la foule. Ce pays a imaginé le chemin de fer à l'échelle continentale, a imaginé l'alimentation en électricité de nos villes, a imaginé des gratte-ciel qui touchent les nuages et Internet qui nous rapproche tous.» Il a encouragé les entreprises, les universités et les collectivités à soutenir les nouveaux créateurs. «Si nous le faisons, je sais que nous serons en mesure de créer davantage de bons emplois au cours des années à venir. Nous allons créer de toutes nouvelles industries que nous ne pouvons pas encore évoquer.»

Cette révolution des créateurs a été rendue possible par l'éclosion des nouvelles technologies et l'expansion massive d'Internet. **Il y a 10 ans, le Web reliait 500 millions de personnes; aujourd'hui, il en relie 2 milliards. Les experts estiment que d'ici six ans, 3 autres milliards de personnes navigueront sur la toile, pour un total de 5 milliards**

d'internautes. Imaginez l'expression de créativité que cela permettra partout sur la planète !

Le premier réseau Internet appartenait à des agences militaires et à des universités. Il s'est ensuite étendu dans les entreprises. Et puis il est devenu l'Internet des idées et ensuite, avec l'avènement des médias sociaux, il est devenu l'Internet des relations. Aujourd'hui, il est l'Internet des choses, de toutes les choses. Les ordinateurs et les capteurs font partie des objets de tous les jours qui se transmettent des messages de l'un à l'autre. Les machines se connectent à d'autres machines, qui à leur tour communiquent avec nous, reliant tout en un puissant réseau mondial. Et c'est l'impression 3D qui transformera encore Internet et le développera au-delà de nos rêves les plus fous.

L'IMPRESSION 3D : DE LA SCIENCE-FICTION AUX FAITS SCIENTIFIQUES

Vous rappelez-vous les répliqueurs de la série *Star Trek* (*Patrouille du cosmos*) pour synthétiser comme par magie des hamburgers et du café chaud à bord du vaisseau spatial *Enterprise NCC-1701* ? Eh bien, les scientifiques disent que cela pourrait se produire dans un avenir pas si lointain !

Nous avons déjà beaucoup parlé de l'impression tridimensionnelle, mais il est difficile de comprendre à quel point cette technologie est puissante tant qu'on ne l'a pas vue en pleine action.

L'impression 3D désigne en fait la fabrication numérique, et les « imprimantes » sont de mini-usines qui utilisent des fichiers informatiques comme plans pour créer des objets en trois dimensions, couche par couche.

Les imprimantes peuvent utiliser au moins 200 matériaux liquéfiés ou en poudre, dont le plastique, le verre, la céramique, le titane, le nylon, le chocolat – et même des cellules vivantes. Mais que peut-on fabriquer avec ces imprimantes ? Une meilleure question serait : Qu'est-ce qu'on ne peut pas fabriquer avec elles ?

Jusqu'à maintenant, les imprimantes 3D ont été utilisées pour créer des chaussures de course, des bracelets en or, des parties d'avion, de la vaisselle, des bikinis, des guitares et des panneaux solaires – sans parler de trachées, d'oreilles et de dents humaines. Comme vous le savez déjà, il existe des imprimantes 3D assez compactes pour tenir dans la chambre d'un ado et qui sont capables de transformer des couches d'une substance visqueuse synthétique en un membre artificiel.

En Chine, des imprimantes tridimensionnelles de la taille d'un hangar peuvent imprimer 10 maisons par jour au moyen de couches de béton mélangé à des débris de construction recyclés. Le coût d'une telle maison ? Seulement 5 000 \$, et pratiquement aucune main-d'œuvre n'est requise !

Et plus important encore peut-être, la NASA s'est associée à America Makes, un réseau de compagnies d'impression 3D, pour commanditer un concours mondial visant à trouver une solution à l'un des plus grands défis que doit relever l'humanité : le besoin de trouver des abris, surtout des abris d'urgence, en cas de catastrophes naturelles telles qu'ouragans, tsunamis et tremblements de terre. Imaginez que des imprimantes 3D fabriquent des abris sur place, en utilisant des matériaux locaux, en quelques heures et non des mois. L'impact de cette technologie, utilisée efficacement, n'a pas de limites.

Un jour, vous pourrez peut-être imprimer vos propres jeans sur mesure dans le confort de votre foyer, **alors que les habitants de villages situés dans des régions reculées de l'Himalaya pourront télécharger des modèles grâce à l'informatique nuagique et imprimer des outils, des pompes à eau, des fournitures scolaires – tout ce dont ils ont besoin.**

Bien entendu, lorsque les nouvelles technologies comme l'impression 3D seront disponibles en ligne, les anciennes seront reléguées aux oubliettes et certaines entreprises disparaîtront sans doute. Les entrepôts remplis de pièces de rechange ne seront plus vraiment nécessaires, n'est-ce pas ? Et il y aura moins de demande pour le transport d'objets. C'est excellent pour la planète – mais moins intéressant si vous êtes camionneur.

Les experts estiment que 3,5 millions de camionneurs se retrouveront sans emploi aux États-Unis seulement parce que des camions robotiques autonomes pourront circuler 24 heures sur 24 comparativement aux 8 heures pendant lesquelles peut conduire le camionneur humain avant de faire une pause. De plus, après l'investissement initial nécessaire pour acheter le camion autonome, le propriétaire n'aura pas à verser de salaire à un chauffeur.

Alors que les industries traditionnelles disparaîtront, de nouvelles industries verront le jour. Il nous faut seulement acquérir un nouveau savoir et ouvrir notre esprit pour accueillir le changement et répondre aux exigences de cette nouvelle économie émergente.

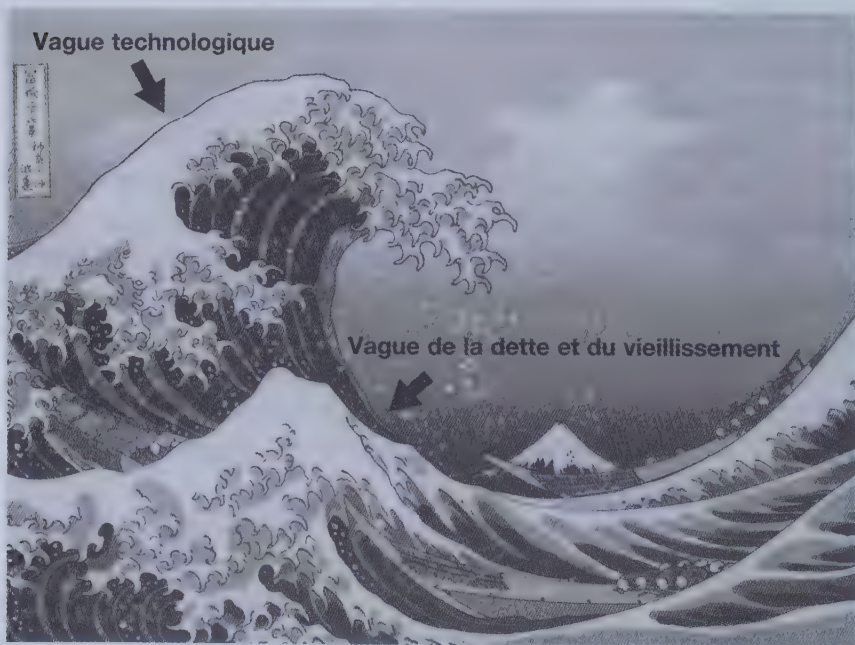
L'impression 3D n'est que l'une de ces nouvelles technologies qui font partie de l'extraordinaire croissance qui va bientôt transformer la qualité de *votre* vie. La nanotechnologie, la robotique et la régénération tissulaire sont trois autres domaines qu'il nous faut surveiller.

Si vous vous demandez pourquoi je vous parle de tout cela, sachez que ces progrès technologiques qui apportent des solutions à nos problèmes les plus urgents continueront de se produire quelle que soit la saison économique, que nous soyons en période inflationniste ou déflationniste, en temps de paix comme ou en temps de guerre.

Avez-vous entendu parler de la vague démographique ? Les dépenses de consommation des 76,4 millions de baby-boumeur ont fait rouler l'économie américaine pendant des décennies. Mais maintenant, chaque jour, 10 000 enfants de l'après-guerre atteignent l'âge de 65 ans. Et nous sommes peut-être à l'aube d'une période de crise, car la majorité d'entre eux n'ont ni épargnes ni régime de retraite.

Il y a une vague de la dette qui se forme dans notre pays, et c'est la plus importante de l'histoire du monde : une dette de 17 billions [60 billions le 15 juin 2014] de dollars et une dette non provisionnée de 100 billions de dollars répartie entre Medicare, Medicaid, la Sécurité sociale et d'autres engagements.

Et il y a une vague environnementale, même si les changements climatiques vous laissent peut-être sceptique. Il est clair que nous surexploitions nos terres agricoles. **Mais aussi grosses que puissent être ces vagues, celle de la technologie les surpasse toutes.** La vague technologique promet de soulever tous les bateaux et d'emporter le monde dans un avenir de grande abondance.



«Je crois que ces tendances en matière de technologie seront plus fortes que n'importe quelle crise», a dit le futuriste et investisseur en capital de risque Juan Enriquez lors de l'une de mes récentes conférences économiques. «Alors que le monde entier était préoccupé par la guerre de Corée et la guerre froide, des gens fabriquaient des transistors. Alors que le monde entier était préoccupé par la Seconde Guerre mondiale, des gens fabriquaient des antibiotiques. La majorité de ces progrès ont eu plus d'impact sur votre vie et la mienne que les guerres ou les hauts et les bas de l'économie.»

Nos problèmes viennent par vagues, tout comme les solutions.

«Je surfe sur la vague géante de la vie.»

— WILLIAM SHATNER

Personne ne comprend mieux la situation que mon ami Ray Kurzweil, qui est inventeur, auteur et entrepreneur. C'est l'un des esprits les plus brillants de la planète et on l'a surnommé le Thomas Edison de notre époque. Et pourtant, vous n'avez sans doute jamais entendu parler de lui à moins d'être un accro des conférences LED, ou d'avoir étudié l'organigramme de Google où il est le directeur de l'ingénierie.

Mais Ray Kurzweil a influé sur votre vie de beaucoup plus de façons que vous ne pouvez l'imaginer. Si vous pouvez écouter de la musique sur votre téléphone ou sur le Web – n'importe où –, c'est lui qu'il faut remercier. Il a créé la première musique numérique. Si vous avez déjà dicté un courriel avec Siri ou tout autre système télédictyle, c'est grâce à Ray.

J'ai fait la connaissance de Ray Kurzweil il y a près de 20 ans et je me rappelle l'avoir écouté avec émerveillement alors qu'il décrivait l'avenir. Ce qui passait alors pour de la magie s'est réalisé. Les automobiles autonomes. Un ordinateur qui peut battre les meilleurs joueurs d'échecs du monde. Il avait déjà inventé un système optique de reconnaissance de caractères, créant ainsi la première machine à lire à l'intention des non-voyants – Stevie Wonder a été son premier client. Maintenant, il veut aider les non-voyants à lire les plaques de rue afin qu'ils puissent circuler sans aide dans les villes, et aller au restaurant et passer leur commande grâce à un petit appareil de la taille d'un paquet de cigarettes. Il m'a dit que ce serait possible dès 2015.

«Comment le sais-tu, Ray?

— Tu ne comprends pas, Tony. La technologie se nourrit d'elle-même, et les progrès se font de plus en plus rapidement. Ils sont exponentiels.»

Il m'a expliqué que la loi de Moore – une hypothèse selon laquelle la puissance des ordinateurs double à tous les deux ans alors que leur prix diminue au même rythme – ne s'applique pas uniquement aux circuits intégrés. Elle peut être appliquée à toutes les technologies de l'information – et ultimement à tous les aspects de notre vie.

Qu'est-ce que cela signifie ? Lorsqu'il y a une croissance exponentielle, la progression n'est pas linéaire ou arithmétique (1, 2, 3, 4, 5, 6...), mais elle double constamment : 1, 2, 4, 8, 16, 32, etc. Donc, le *rythme* de croissance est de plus en plus rapide, Mais comme nous l'avons découvert, nous avons de la difficulté à comprendre ce concept. Le cerveau de l'être humain n'est pas programmé pour penser de cette façon.

« Tout d'abord, la croissance exponentielle va à l'encontre de notre intuition, dit Ray. Nous avons tous une vision intuitive de l'avenir qui est ancrée dans notre cerveau. Il y a un millier d'années, lorsque nous marchions dans la savane et que nous voyions du coin de l'œil un animal venir vers nous, nous faisons une prédiction linéaire pour déterminer l'endroit où l'animal se trouverait 20 secondes plus tard et être capable de réagir en conséquence. » Mais avec une progression exponentielle, l'animal ferait d'abord quelques pas lents, accélérerait, et puis se trouverait soudain sur un autre continent.

Peter Diamandis offre une autre métaphore : « Si je vous dis "Faites 30 pas linéaires", vous franchirez normalement une trentaine de mètres. Mais si je vous dis "Au lieu de faire 30 pas linéaires, faites 30 pas exponentiels", quelle distance franchirez-vous ? Que diriez-vous d'un **milliard de mètres** ? C'est faire 36 fois le tour de la planète ! »

Ray dit qu'une fois que l'on comprend le concept de la croissance exponentielle, sa trajectoire est prévisible. **Il sait quand la technologie rejoindra sa vision.** Il a prédit la date de lancement de sa machine à lire pour les non-voyants, ainsi que d'autres produits. Ray prend souvent la parole lors de mes séminaires, et il nous a dit récemment comment il avait prédit avec exactitude l'une des découvertes les plus incroyables de notre époque : la cartographie du génome humain.

« Entrepris en 1990, le projet génome humain serait complété en 15 ans, car j'ai anticipé que les progrès seraient exponentiels », a-t-il dit. Mais les sceptiques croyaient qu'il faudrait un siècle pour le décoder. **Après sept ans et demi, seulement 1 % du projet était terminé. Selon Ray : « Les sceptiques parlaient encore haut et fort, disant : "Je vous avais bien dit que ça ne fonctionnerait pas. Vous êtes à mi-chemin et n'avez encore**

abattu que 1 % du travail. C'est un échec!"» Mais Ray a affirmé le contraire: les délais étaient conformes! «La croissance exponentielle n'est pas spectaculaire au début. On ne fait que doubler de petits nombres. Il semble que rien ne se produise. Mais lorsqu'on atteint 1 %, on n'est qu'à 7 doublons de 100 %.» Le séquençage du génome a été réussi en 2003, avant l'échéance prévue.

Donc, qu'est-ce qui nous attend? Nous avons déjà vu comment les cellules souches peuvent régénérer la peau humaine sans la douleur et les cicatrices qui viennent avec les greffes, et comment la puissance du soleil et de vent pourra être harnachée pour nous fournir de l'énergie. Mais qu'en est-il des autres grands défis?

Le manque d'eau potable est l'une des plus grandes préoccupations des populations à forte croissance démographique dans les régions arides de la planète, et la pénurie se fait sentir partout, de Los Angeles en Californie à Lagos au Nigeria. Selon l'ONU, plus de 3,4 millions de personnes meurent chaque jour à cause de maladies d'origine hydrique. Mais les nouvelles techniques de désalinisation permettent maintenant de transformer l'eau de mer en eau potable, de l'Australie à l'Arabie saoudite. La société israélienne Water-Gen a fabriqué une machine qui extrait de l'eau pure de l'atmosphère. Cette machine ne consomme que deux cents d'électricité pour produire un litre d'eau. Et dans des villages reculés où il n'y a pas d'électricité, on trouve maintenant **un nouveau type de château d'eau qui, par sa forme et les matériaux naturels dont il est fait, emmagasine l'humidité ambiante et la transforme en eau potable.**

L'extraordinaire inventeur Dean Kamen (connu pour avoir créé le scooter Segway) s'est associé à Coca-Cola et a conçu une machine écoénergétique de la taille d'un mini-réfrigérateur qui transforme de l'eau souillée en vapeur pour en faire une eau pure et potable. Elle s'appelle SlingShot – une solution de la taille de David à un problème énorme comme Goliath. Avec de telles innovations, le problème de la rareté de l'eau sera résolu avant longtemps, point final.

Qu'en est-il de la nourriture? Ray Kurzweil dit que de nouvelles technologies alimentaires sont en train d'émerger et qu'elles régleront le problème du manque de terres cultivables *et* de la pollution que génère l'agriculture traditionnelle. Comment? Grâce à l'agriculture verticale, par opposition à l'horizontale. Ray imagine un monde où, au cours des 15 prochaines années, «nous cultiverons des plantes sur des supports verticaux

et produirons de la viande sans abattre d'animaux, en utilisant une technique de clonage *in vitro* des tissus musculaires dans des usines informatisées – obtenant à peu de frais un produit d'une qualité nutritionnelle élevée, sans répercussions environnementales. » Pas de pesticides. Pas de pollution par les composés azotés. Plus besoin de tuer des animaux pour obtenir des protéines. Ouah ! Cela semble impossible, mais Ray dit que c'est réel et vraiment à nos portes.

En exerçant un contrôle sur ces besoins fondamentaux, les êtres humains auront une vie plus satisfaisante – surtout si nous trouvons des solutions à d'autres problèmes qui, d'après Ray, peuvent être résolus : la santé et le vieillissement.

« L'âge est dans la tête. Si l'on ne s'en formalise pas, il n'a pas d'importance. »

— MARK TWAIN

Tous ces changements dont nous avons parlé sont révolutionnaires, mais selon Juan Enriquez, ce sont les changements technologiques dans le domaine des soins de la santé qui seront les plus époustouffants. Comment cela sera-t-il possible ? Eh bien, nous savons que notre ADN est formé d'une séquence de bases azotées que l'on désigne (si vous vous rappelez vos cours de science de la vie) par les lettres A, C, T et G. En d'autres termes, les éléments constitutifs de la vie elle-même peuvent être codés. Et les codes peuvent être transformés. Ou créés. Imaginez la création d'une vie artificielle. C'est ce que Craig Venter, le pionnier du séquençage du génome humain, a réussi à faire en 2010. Juan Enriquez faisait partie de son équipe.

Lorsque Juan a pris la parole à l'un de mes récents séminaires, je lui ai demandé : « Comment Craig Venter et vous avez-vous eu cette idée de créer une vie artificielle ? »

Il a eu un petit rire et m'a dit : « Nous étions avec des copains et nous prenions un verre dans un bar en Virginie. Après le quatrième scotch, quelqu'un a dit "Ne serait-ce pas génial si l'on pouvait programmer une cellule à partir de zéro comme on programme un circuit intégré à partir de zéro ? Qu'est-ce qui arriverait ?" »

Après une pause, il a ajouté : « Cela ne nous a pris que cinq ans et 30 millions de dollars pour le découvrir ! » Tout d'abord, ils ont extrait l'ensemble du code génétique d'un microbe. Ils y ont ensuite injecté un nouveau code génétique, et ils ont obtenu une espèce différente. C'est même la première

forme de vie qui a un site Web enchâssé dans son code génétique. Comme l'a dit Craig Venter lorsqu'il a annoncé sa découverte : **« Ceci est la première espèce autoreproductrice de la planète qui a un ordinateur comme parent. »**

Comme l'explique Ray Kurzweil, nos gènes sont comme des programmes informatiques qui peuvent être modifiés pour activer ou désactiver des comportements. Qu'est-ce que cela signifie ? Que l'on peut utiliser des cellules comme de petites machines et les programmer pour qu'elles fabriquent autre chose – incluant des copies conformes d'elles-mêmes. « Ce logiciel fabrique son propre matériel. Peu importe comment je programme un ThinkPad, je n'aurai qu'un ThinkPad demain matin, et non pas un millier. Mais si je programme une bactérie, j'aurai un million de bactéries demain », a dit Juan.

Cela semble démentiel, comme si c'était tiré d'un film, mais – comme je ne cesse de me le rappeler à moi-même – ce n'est pas de la science-fiction. On utilise déjà cette technique pour fabriquer des vêtements.

« Vous connaissez ces tissus qui respirent et qui sont extensibles, comme les vêtements de sport Under Armour ? » a demandé Juan. « Ils sont tous fabriqués avec des bactéries, et non avec des produits pétrochimiques. » Au Japon, des bactéries fabriquent de la soie synthétique plus résistante que l'acier. Et des animaux de ferme génétiquement modifiés sont déjà utilisés comme usines médicales. En Nouvelle-Angleterre, il y a une ferme laitière où les vaches produisent du lait qui pourrait un jour servir dans le traitement du cancer.

« L'homme peut accomplir tout ce que son esprit peut concevoir et croire. »

— NAPOLEON HILL

Je vous l'ai dit, c'est un tout nouveau monde qui se dessine, et ce sera toute une aventure. Les progrès dans les domaines de la nanotechnologie et de l'impression 3D signifient que des appareils médicaux de la taille d'un globule sanguin pourront un jour voyager dans votre corps et combattre des affections telles que la maladie de Parkinson et la démence. Des nano-implants informatisés remplaceront les cellules nerveuses biologiques détruites par la maladie. Et des implants cochléaires microscopiques redonneront non seulement l'ouïe aux malentendants, mais amélioreront l'ouïe de tout le monde – et les êtres humains pourront entendre autant de notes que peuvent en chanter les baleines.

Selon Ray, on travaille déjà sur la création de globules rouges génétiquement améliorés qui pourront un jour transporter assez d'oxygène pour permettre à un plongeur de demeurer 40 minutes sous l'eau sans avoir à respirer une seule fois – ou sauver la vie d'un soldat sur le champ de bataille.

Les scientifiques planchent sur des façons d'utiliser les imprimantes 3D pour créer des organes sur mesure et d'autres parties du corps, éliminant ainsi les transplantations dangereuses et coûteuses. Le D^r Anthony Atala, directeur du Wake Forest Institute for Regenerative Medicine, dit : « En théorie, tout ce qui se développe à l'intérieur du corps peut être développé à l'extérieur de celui-ci. » Le D^r Atala a déjà créé en laboratoire des vessies entièrement fonctionnelles et a ensuite effectué des transplantations.

Au cours des 15 dernières années, aucun des tissus générés à partir de cellules souches n'a été rejeté. Le D^r Atala et d'autres chercheurs travaillent déjà à reproduire des organes plus complexes, comme des cœurs, des reins et des foies. Donc, un jour, si une crise cardiaque ou un virus endommage vos valvules cardiaques, votre médecin pourra vous en commander de nouvelles. Ou peut-être pourra-t-on vous fabriquer un nouveau cœur à partir de quelques cellules prélevées sur votre épiderme !

Si vous êtes fortuné, sachez que certains de ces traitements miraculeux sont déjà disponibles. Il existe une « matrice extracellulaire », ou MEC, composée de cellules issues d'une vessie de porc. Lorsqu'on l'applique sur des tissus humains endommagés, la matrice provoque la régénération des muscles, des tendons et même des os. On l'a même utilisée pour faire repousser le bout des doigts ! Cette substance extraordinaire existe actuellement. Elle n'est pas encore disponible pour tout le monde, mais ce sera bientôt le cas.

Le concept qui se trouve derrière les traitements régénératifs est simple : notre corps sait déjà comment se régénérer ; il suffit que nous découvriions une façon d'activer les cellules souches qui vivent déjà en nous. Nous savons que lorsque nous perdons nos dents de lait, d'autres les remplacent. Mais saviez-vous que, selon le D^r Stephen Badylak de l'université de Pittsburgh, si un nouveau-né perd un doigt, un autre peut repousser avant que l'enfant ait deux ans ? Nous perdons cette habileté en vieillissant.

Il convient donc de se poser la question suivante : comment déclencher ce processus de régénération ? **La queue des salamandres repousse – pourquoi pas les membres ou la moelle épinière des êtres humains ?**

Lorsque nous saurons exploiter pleinement le pouvoir des cellules souches, les applications commerciales et cosmétiques seront illimitées.

Ray Kurzweil dit que si nous voulons tirer parti de ces percées médicales et augmenter notre espérance de vie, nous devons commencer dès maintenant à prendre soin de nous. Il s'agit de vivre assez longtemps pour que la technologie soit disponible au moment voulu. Si vous êtes un enfant du millénaire, vous pourrez probablement en profiter. Si vous êtes un baby-boumeur, il est temps de monter sur l'exerciseur elliptique et de bien vous alimenter. Ray a même fait équipe avec un médecin pour écrire *Transcend: Nine Steps to Living Well Forever* (Transcender: Neuf étapes pour vivre bien à jamais). Cet ouvrage présente des stratégies pour optimiser la santé et demeurer vivant de manière à pouvoir bénéficier de la technologie qui prolongera l'espérance de vie.

Son but immédiat est de rester ici-bas assez longtemps pour voir le jour où les ordinateurs deviendront plus intelligents que les êtres humains. Et ce jour arrivera bientôt.

LES ORDINATEURS, C'EST NOUS

Ce qui nous prend des heures à assimiler, les ordinateurs le font déjà en quelques secondes. Mais d'ici 2020, dit Ray, un ordinateur de 1 000 \$ aura toutes les capacités d'un cerveau humain. D'ici 2030, il sera capable de traiter les connaissances de tous les esprits humains *combinés*.

À ce moment-là, nous ne pourrons plus faire la différence entre l'intelligence humaine et l'intelligence artificielle, dit-il, mais nous n'avons rien à craindre. Pourquoi? Parce que les ordinateurs seront devenus une partie de nous, nous rendant plus intelligents, plus puissants, en meilleure santé et plus heureux.

Vous croyez que c'est impossible? Comment vous sentez-vous lorsque vous n'avez pas votre téléphone intelligent à portée de la main? Un peu perdu? C'est parce que **la technologie et toute la connectivité qu'elle permet fait déjà partie de notre vie**. Le téléphone intelligent est devenu un «cerveau hors-bord» – il est notre mémoire portable, contenant tant d'informations personnelles qu'il nous est indispensable. Et au cours des 20 prochaines années, le téléphone portable deviendra d'abord vestimentaire, et puis sera implanté.

Essayez de vous projeter dans l'avenir. Imaginez un monde dans lequel vous n'auriez pas à lire ce livre – vous pourriez tout simplement en télécharger

le contenu dans votre cerveau. (Et je suppose que, à l'heure qu'il est, vous souhaitiez que l'avenir soit déjà là étant donné l'épaisseur de ce livre!) Ou imaginez un monde dans lequel vous pourriez télécharger votre esprit, vos pensées et votre personnalité dans l'espace «dans le nuage» où ils seraient conservés pour l'éternité. C'est lorsque cela sera possible que Ray et d'autres grands penseurs et futuristes croient que les êtres humains et les machines fusionneront. Ce moment épique porte déjà le nom de «Singularité» (alias «ère de la supra-intelligence»). Quant se produira-t-il – s'il se produit? Ray prédit que la Singularité sera une réalité d'ici à l'an 2045.

«Celui qui a un pourquoi qui lui tient lieu de but, de finalité,
peut vivre avec n'importe quel comment.»

— VICTOR FRANKL

Si la technologie résout les problèmes à la base de la rareté de nos ressources, serons-nous plus en sécurité, plus libres et heureux? Et comment! La rareté stimule l'instinct de survie chez les êtres humains; elle active les couches profondes du cerveau reptilien qui nous fait croire que *c'est nous ou l'autre*. Ce mécanisme de lutte ou de fuite peut nous aider à survivre, mais il peut souvent faire ressortir ce qu'il y a de pire chez les gens dans une société «civilisée». Notre cerveau a deux millions d'années. Il n'a pas beaucoup évolué. Donc, les agressions et les guerres seront toujours un gros problème. Mais une plus grande abondance se traduira peut-être par moins de violence.

Des preuves statistiques attestent qu'un plus grand accès à la technologie peut rendre les gens plus heureux. Le *World Values Survey* (projet international d'enquêtes sur l'évolution des valeurs et des croyances autour du monde) a révélé qu'entre 1981 et 2007, le taux de bonheur a monté dans 47 des 52 pays étudiés. Et que s'est-il produit pendant ces années? La révolution numérique. En plein dedans! La vague technologique a déferlé sur la planète tout entière – c'est ce que le rapport qualifie de «transition entre les sociétés industrielles et les sociétés du savoir».

Les spécialistes des sciences sociales ont interprété ce répertoire pour conclure que «le développement économique, la démocratisation et la tolérance sociale avaient augmenté au point où les gens sentaient désormais qu'ils avaient le libre choix, ce qui s'est traduit par un taux de bonheur plus élevé dans le monde».

La même enquête a révélé que l'argent ne fait pas le bonheur. Certaines des personnes les plus heureuses vivaient dans les pays les plus pauvres; les Philippins se considèrent plus heureux que les Américains. **Le bonheur a plus à voir avec les valeurs qu'avec le PIB.**

Nous savons tous que le travail qui nous permet d'assurer notre subsistance nous prive de notre bien le plus précieux: le temps. Rappelez-vous que j'ai mentionné que, il n'y a pas si longtemps, les Américains étaient des fermiers et consacraient 80 % de leur temps à travailler la terre pour se nourrir; aujourd'hui, nous ne consacrons que 7 % de chaque journée à gagner l'argent nécessaire à l'achat de nourriture. La technologie nous donne davantage de temps, et donc d'occasions d'apprendre, de nous épanouir, de communiquer avec les autres et de donner – des quêtes qui donnent une grande satisfaction aux êtres humains.

Mais il y a aussi un côté sombre à cet excédent de temps qui nous sera dévolu.

De plus en plus, l'intelligence artificielle et les robots exécuteront les tâches actuellement accomplies par les êtres humains. Une étude réalisée par l'université d'Oxford a démontré que 47 % du marché du travail américain est susceptible d'être automatisé un jour. Essentiellement, les experts d'Oxford disent que la moitié de tous les travailleurs pourraient un jour être remplacés par des robots! Cela signifie que la société devra s'adapter et créer des emplois enrichissants pour tout le monde, et nous devons tous acquérir de nouvelles connaissances et habiletés. Ce sera une transition difficile, nul doute possible.

Mais que se passera-t-il si les emplois disparaissent et que les ordinateurs font tout le travail et pensent même à notre place? Lorsque nous n'aurons rien d'autre à faire qu'à nous déplacer dans des automobiles autonomes et attendre que des drones nous livrent notre épicerie? Lorsque nous n'aurons plus rien sur quoi exercer une pression pour nous donner de la force? Ce sont des questions intéressantes.

Il y a plus d'une décennie, j'en ai discuté avec Ray Kurzweil, et il m'a raconté une histoire tirée d'un épisode de *La Quatrième Dimension* (diffusée entre le 2 octobre 1959 et le 19 juin 1964 sur le réseau CBS) qu'il avait vu lorsqu'il était enfant. J'ignore si vous êtes assez âgé pour vous rappeler cette série très intéressante. Les épisodes à la fin donnaient la chair de poule.

Dans l'épisode dont m'a parlé Ray, un homme qui aime parier meurt et se réveille avec à ses côtés un «guide» amical de blanc vêtu. Ce guide,

son ange, qui ressemble plutôt à un majordome, le conduit dans un luxueux casino – le paradis, pour un joueur. On le fait entrer dans une magnifique suite et il ouvre une penderie pour y découvrir des costumes incroyables et des chaussures de grandes marques. Tout lui va à merveille. Son guide ouvre un tiroir plein d'argent; l'homme n'en a jamais vu autant.

Donc, notre joueur s'habille, descend dans la salle où se trouvent les tables de jeu, et tout le monde connaît son nom. Tous lui sourient. Des femmes superbes l'entourent. C'est l'ultime fantasme! Il joue au black-jack et fait 21 du premier coup. Il gagne. C'est fantastique! Il ramasse les jetons. Il rejoue : 21. Il rejoue encore : 21. Dix fois d'affilée. C'est extraordinaire! Il change de table et joue aux dés, et il gagne, gagne, gagne. Il a maintenant de grosses piles de jetons. Il n'a qu'à demander et tout apparaît – des verres, des steaks, des femmes. Tout ce qu'il a toujours voulu, il l'obtient. Et puis, il monte se coucher... pas seul, et très heureux.

Et cela continue jour après jour après jour. Quelques mois plus tard, il se trouve à la table de black-jack et le donneur dit : «Blackjack!»

Le joueur s'écrie : «Évidemment!»

Le donneur dit : «Vingt et un! Vous gagnez!»

— Évidemment! Je gagne toujours! J'en ai assez! Je gagne à chaque coup, peu importe ce qui arrive!»

Il regarde son guide habillé de blanc et demande à parler à l'ange en chef.

Lorsque celui-ci apparaît, l'homme se lance dans une tirade : «J'en ai tellement marre que ça me rend fou! Vous savez quoi? Il doit y avoir une erreur. Je ne suis pas une si bonne personne. Je ne suis pas au bon endroit. Je ne mérite pas d'être au paradis!»

Le sourire sur le visage de l'ange se fige alors qu'il dit : «Qu'est-ce qui vous fait croire que vous êtes au paradis...?»

Donc, qu'arriverait-il si nous obtenions tout ce que nous voulons sans nous forcer? Après un certain temps, cela ressemblerait à l'enfer, n'est-ce pas? Et puis, nous aurions un autre problème : **qu'est-ce qui aurait un sens pour nous dans un monde d'abondance?** Donc, peut-être que notre problème ne sera pas la rareté. Et la solution ne sera pas uniquement l'abondance de biens matériels. Comme le dit Peter Diamandis : «L'abondance, ce n'est pas offrir une vie luxueuse à tous les habitants de la terre –, c'est plutôt leur offrir une vie remplie de possibilités.»

Dans les derniers chapitres, nous nous pencherons sur ce qui peut donner un sens à notre vie. Sur ce qui vous apportera la joie, que vous deviez

relever d'énormes défis ou que vous vous retrouviez devant des occasions extraordinaires; une source de force en période de crise économique ou en période d'abondance. Découvrons ensemble l'ultime richesse qu'apportent l'épanouissement et le véritable sens de la vie. Apprenons à exploiter la richesse de la passion.



CHAPITRE 7.2

LA RICHESSE DE LA PASSION

«L'homme n'est grand que lorsqu'il agit par passion.»

— BENJAMIN DISRAELI

Nous avons fait longue route, n'est-ce pas ? Cela a été une aventure incroyable, et je me sens honoré et très reconnaissant envers vous qui avez choisi de faire ce voyage avec moi.

Vous avez découvert les mythes financiers qui freinent votre progression vers la liberté financière ; vous avez gravi la montagne de l'épargne et investi en cours de route afin de concrétiser vos rêves financiers ; et vous avez appris de nouvelles façons d'avancer sans heurts vers une retraite confortable pendant laquelle vous ne travaillerez que si vous en avez envie, non par nécessité.

Vous avez fait la connaissance de génies financiers remarquables et d'êtres humains incroyables, tels Ray Dalio, Paul Tudor Jones, Mary Callahan Erdoes, Carl Icahn, David Swensen, John C. Bogle, Charles Schwab et des dizaines d'autres dont vous pourrez vous inspirer. J'espère que, tout au long de votre vie, vous revisiterez encore et encore les sept étapes simples que vous avez apprises dans ce livre de manière à ne pas dévier de votre trajectoire.

À la fin de cette section, vous trouverez une liste de contrôle vous aidant à suivre vos progrès et à maintenir le rythme. Notre application offre également un système de rappel simple pour vous garder en piste. Utilisez ces outils pour maintenir bien vivant votre engagement envers les principes simples qui vous permettront d'accéder à la liberté financière.

En rouvrant ce livre plus tard, et en relisant des passages, vous pourrez plus aisément vous rappeler que vous n'êtes pas prisonnier des circonstances, mais bien le créateur de votre vie. Rappelez-vous que la connaissance n'est pas le pouvoir, mais que l'action l'est ! Le meilleur atout est l'exécution, chaque jour de la semaine !

En ce qui me concerne, ce voyage a été le point culminant de décennies d'apprentissage et d'enseignement, et ce livre est véritablement un travail d'amour. C'est un cadeau que je vous offre du fond du cœur. J'espère que vous réussirez bien au point de transmettre ce cadeau à d'autres. Parce que le plus grand cadeau de la vie, c'est de la vivre pour quelque chose qui nous survivra : un héritage qui continuera à grandir après notre départ.

Et maintenant que nous arrivons au terme de notre voyage, je tiens à ne pas vous laisser sans vous rappeler pourquoi j'ai écrit ce livre.

«Le bonheur n'est pas une chose toute faite.

Il découle de nos propres actions.»

— 14^e DALAÏ-LAMA (TENZIN GYATSO, né LHAMO DHONDUP)

J'ai eu le privilège de travailler avec des gens de tous les horizons : des chefs de file en politique, finance, loisirs ou sports, mais aussi des leaders religieux et spirituels. J'ai travaillé au Moyen-Orient, où j'ai réuni de jeunes Israéliens et Palestiniens dans le cadre d'un programme sur le leadership, en Cisjordanie. Au début, ils se sont mutuellement manifestés une haine farouche –, mais ils sont devenus de bons amis en une semaine (et ils travaillent ensemble depuis neuf ans à divers projets de paix afin de se soutenir les uns les autres).

Du coup, le dalaï-lama nous a rendu visite à notre résidence de Sun Valley, en Idaho, et m'a invité en 2006 à participer à une conférence multiconfessionnelle sur la paix à San Francisco. Elle a eu lieu en avril, au moment où trois grandes religions célèbrent l'une de leurs plus grandes fêtes : Pâques pour les chrétiens, la pâque juive ou *Pessah* pour les juifs et *Mawlid an-Nabi*, l'anniversaire de Mahomet pour les musulmans. Le moment avait été bien choisi étant donné que le but de cette conférence était de promouvoir la compassion et une meilleure compréhension au sein de toutes les grandes religions.

Le dalaï-lama, drapé dans sa robe rouge et safran, m'a accueilli dans le hall de l'hôtel Mark Hopkins avec une chaleureuse accolade et un bon gros rire. Chaleureux et radieux, il personnifiait parfaitement l'«art du bonheur» qu'il professe. Un millier de personnes assistaient à la conférence, mais j'ai eu l'honneur d'être invité à une rencontre privée en compagnie de 25 des plus grands théologiens et leaders spirituels du monde : hindous, bouddhistes, épiscopaliens, amérindiens, catholiques, juifs, sunnites et chiites – la liste est longue.

Cette expérience fascinante a commencé comme toutes les allocutions, alors que tout le monde est merveilleux, gentil et courtois. Et puis, on passe aux choses sérieuses de la vie et aux conflits séculaires – les idéologies et les dogmes commencent à bouillir sous la surface. La conversation s'échauffe quelque peu, tout le monde parle en même temps et personne n'écoute vraiment.

Finalement, le dalaï-lama a levé la main comme un petit garçon dans une classe. Il n'était pas du tout contrarié, mais il continuait à faire signe de la main, un sourire serein et amusé sur le visage. Petit à petit, les gens en ont pris conscience, et j'ai senti qu'ils étaient un peu embarrassés de s'être disputés et d'avoir ignoré leur hôte. Lorsque le silence est revenu, il a baissé la main.

« Mesdames et messieurs, il y a une chose sur laquelle nous pouvons tous être d'accord dans cette pièce, a dit le dalaï-lama. Les grandes fois du monde sont toutes représentées ici, et un grand nombre d'entre nous estiment être des leaders de ces fois. Nous sommes tous très fiers de nos traditions respectives. Mais je crois que nous ne voulons pas perdre de vue la raison d'être de nos religions et ce que les gens que nous représentons veulent vraiment. » Il a fait une courte pause et a poursuivi de la sorte : « Ce qu'ils veulent tous, c'est être heureux ! »

Quel est le dénominateur commun, a-t-il demandé, entre le gardien de chèvres en Afghanistan et le négociateur financier à New York ; le chef de tribu en Afrique et la mère de 10 enfants en Argentine ; le grand couturier à Paris et le tisserand au Pérou ? *« Ils veulent tous être heureux. »*

« C'est l'essence de tout, a dit Sa Sainteté. Si ce que nous faisons crée encore plus de malheur, alors c'est que nous avons lamentablement échoué. »

Mais qu'est-ce qui crée le bonheur ?

J'avais toujours enseigné que le succès sans accomplissement était l'échec ultime.

Il est important de vous rappeler ce que vous cherchez vraiment ; ce sentiment de joie, de liberté, de sécurité ou d'amour – peu importe le nom que vous y donnez. Chacun de nous emprunte une voie qui, l'espérons-nous, nous permettra de trouver le bonheur, l'épanouissement et un sens à notre vie. Et il y a tant de voies possibles.

Certains cherchent le bonheur dans la religion, la nature ou les relations. D'autres croient qu'un corps parfait, de l'argent, des diplômes prestigieux, des enfants ou des réussites en affaires les rendront heureux. Mais la véritable richesse, comme vous et moi le savons au fond de notre cœur, ne peut être

mesurée au solde de notre compte bancaire ou au nombre d'actifs que nous avons acquis ou fait fructifier.

Donc, avant de poser ce livre, passez en revue la liste de contrôle finale et assurez-vous d'avoir bien assimilé ces sept pas ou étapes, et d'être bien engagé sur la voie qui vous permettra de créer la vie que vous souhaitez et méritez.

Ensuite, respirez profondément et rappelez-vous pourquoi j'ai écrit ce livre.

« La richesse, c'est l'habileté à vivre pleinement la vie. »

— HENRY DAVID THOREAU

Nous savons tous qu'il y a plusieurs sortes de richesse : émotionnelle, relationnelle, intellectuelle, physique, sous forme d'énergie, de force et de vitalité ; et, bien entendu, la richesse spirituelle, le sentiment que notre vie a un sens profond et répond à un appel plus grand que nous. L'une de nos plus grosses erreurs en tant qu'êtres humains, c'est lorsque nous tentons d'accéder à une forme de richesse au détriment de tout le reste.

En fait, ce livre ne traite pas uniquement d'argent. Il porte plutôt sur la création d'une qualité de vie extraordinaire – selon vos propres termes. Jusqu'ici, nous nous sommes concentrés sur la façon de maîtriser (le jeu de) l'argent et d'accéder à l'indépendance financière, car l'argent peut avoir un impact significatif sur tout, de notre état psychologique à notre bilan de santé, en passant par nos relations personnelles. Mais il est important de se rappeler qu'il est impossible de vivre une vie extraordinaire si l'on n'a pas également maîtrisé le jeu des relations, le jeu de l'épanouissement et le jeu de la santé.

Notre but n'est pas d'être la personne la plus riche du cimetière.

Je n'oublierai jamais le jour où j'ai amené mes enfants voir le Cirque du Soleil lorsque la troupe s'est arrêtée à Del Mar, la ville californienne où nous habitons il y a près de trois décennies. Nous avons eu la chance de mettre la main sur d'excellents billets et de nous asseoir aux premières loges, tout près de la scène. En tendant le bras, nous aurions pratiquement pu toucher les artistes.

Avant le début du spectacle, j'ai remarqué que trois places étaient libres à côté de nous et j'ai pensé : *Il y a des gens qui vont rater un magnifique spectacle*. Une minute ou deux plus tard, un homme gigantesque qui marchait à l'aide d'une canne et de deux aides a descendu les marches des gradins. Il devait peser au moins 180 kilos. Assis, il a rempli les trois sièges, respirant

bruyamment et suant à cause du bref parcours qu'il avait franchi pour parvenir aux premiers rangs. Je me suis senti si mal pour cet homme – et pour ma fille qui se trouvait coincée contre le corps de cet homme qui débordait du troisième siège! Derrière moi, j'ai entendu quelqu'un murmurer qu'il était l'homme le plus riche du Canada. Il s'est avéré qu'il était l'un des hommes les plus riches du Canada – financièrement parlant. Un milliardaire, rien de moins!

Pourtant, en cet instant, je n'ai pas pu m'empêcher de penser à sa douleur de vivre – tout cela parce qu'il avait consacré toute son attention à l'argent, et négligé sa santé et la richesse physique de son corps. Il était littéralement en train de se tuer! Et en ne réussissant pas à maîtriser plus d'un aspect de sa vie, il ne pouvait pas apprécier ce qu'il avait, pas même une soirée simple et magique au cirque.

«On ne peut prétendre être vivant que si notre cœur
est conscient de ses trésors.»

— THORNTON WILDER

À quoi servent d'innombrables réalisations sans une vie équilibrée? Et à quoi sert de gagner la partie si l'on ne prend jamais le temps de célébrer et d'apprécier la vie que nous avons? Il n'y a rien de pire qu'une personne riche constamment en colère ou malheureuse. Il n'y a vraiment pas d'excuse à cela, et pourtant j'assiste souvent à ce phénomène. C'est le résultat d'une vie extrêmement déséquilibrée – constituée de trop d'attentes, dénuée d'appréciation suffisante pour ce qui existe déjà. Si nous n'apprécions pas ce que nous avons déjà, si nous n'éprouvons pas de gratitude, nous ne connaissons jamais le véritable épanouissement. Comme l'a dit Sir John Templeton: **«Si vous avez un milliard de dollars et que vous n'éprouvez pas de reconnaissance, vous êtes un homme pauvre. Si vous avez très peu d'argent et que vous éprouvez de la gratitude, vous êtes vraiment riche.»**

Comment cultive-t-on la gratitude? Commencez par vous pencher sur la force qui gouverne votre esprit et vos émotions.

La qualité de notre vie repose entièrement sur nos émotions. Pendant toutes ces années où j'ai travaillé avec des gens, j'ai découvert qu'il existe trois décisions clés que nous prenons à tout instant au cours de notre vie. Si nous prenons ces décisions inconsciemment, nous finissons par connaître une vie semblable à celle de la majorité des gens, qui ont tendance

à ne pas être en forme, qui ont une propension à l'épuisement émotionnel et qui s'ennuient avec leur conjoint ou le tiennent pour acquis – sans mentionner le stress financier.

Mais si vous prenez ces décisions consciemment, vous pourrez littéralement transformer votre vie en un instant ! Quelles sont les trois décisions qui détermineront la qualité de votre vie ? Qui feront en sorte que vous vous sentirez riche ou pauvre quel que soit le moment ? Voici la première de ces décisions :

DÉCISION N° 1 : SUR QUOI ALLEZ-VOUS VOUS CONCENTRER ?

À chaque instant de notre vie, il y a des millions de choses sur lesquelles nous pouvons nous concentrer. Nous pouvons prêter attention à ce qui se passe ici, maintenant, ou penser à ce que nous voulons créer plus tard, ou encore nous remémorer des choses du passé. Nous pouvons mettre toute notre énergie à relever un grand défi ou à apprécier pleinement la beauté du moment présent, ou nous pouvons nous apitoyer sur notre sort à cause d'une expérience décevante. Si nous ne focalisons pas notre esprit de façon consciente, l'environnement dans lequel nous évoluons a tendance à solliciter constamment notre attention.

On dépense des centaines de milliards de dollars en publicité afin d'attirer votre précieuse attention. Les actualités tentent d'attirer votre attention en vous racontant la plus horrible des histoires : « Votre enfant pourrait *mourir* après avoir bu du jus de fruit ! Voyez le reportage à 23 heures ! » ou encore une autre affirmation ridicule. Pourquoi ? Parce que, comme on le dit dans les médias : « Si le sang coule, le sujet sera porteur. » Et comme si ce n'était pas assez, nous vivons dans un monde médiatique où un bourdonnement de notre **téléphone cellulaire en mode vibration** au fond de notre poche ne nous laisse pas de répit. Mais voici le secret : **là où l'attention va, l'énergie circule**. Ce sur quoi vous vous concentrez, et les habitudes, les patrons que vous adoptez, modèlent toute votre vie.

Examinons-en deux qui gouvernent et peuvent modifier instantanément votre niveau de joie, de bonheur, de frustration, de colère, de stress ou de satisfaction.

La première question qu'il convient de vous poser est : **sur quoi ai-je tendance à me concentrer le plus – qu'est-ce que j'ai et qu'est-ce qui**

manque dans ma vie? Je suis certain que vous pensez aux deux côtés de la médaille, mais si vous deviez déterminer vos pensées les plus fréquentes, à quoi consacrez-vous le plus de temps?

Même ceux d'entre nous qui se trouvent dans les situations les plus difficiles ont beaucoup de choses à apprécier dans leur vie. **Si vous éprouvez des difficultés financières, ne vaudrait-il pas la peine de vous rappeler que si vous ne gagnez que 34 000 \$ par année, vous faites tout de même partie du 1 % du haut de l'échelle des individus les mieux rémunérés du monde?** Oui, le revenu annuel moyen sur la planète n'est que de 1 480 \$ par mois. De fait, près de la moitié de la population mondiale, soit plus de trois milliards d'individus, vit avec moins de 2,50 \$ par jour, ce qui représente un peu plus de 900 \$ par année. Un café de format moyen coûte 3,25 \$ chez Starbucks. Si vous pouvez vous offrir ce café, vous dépensez plus en un seul achat que ce que la moitié de la planète a pour vivre pendant une journée.

Cela met les choses en perspective, n'est-ce pas? Donc, si vous voulez prendre Wall Street d'assaut parce que vous n'appréciez pas faire partie de ce 1 %, vous devriez peut-être vous arrêter et penser au reste de la population, à ces 99 % de gens qui aimeraient sans doute être à *votre place* et vivre votre «terrible» vie!

FINANCIAL INVESTORS' BUSINESS DAILY
© 2011 © GRAPHICARTS.COM



www.investors.com/cartoons

Mais sérieusement, plutôt que de nous concentrer sur ce que nous n'avons pas et d'en vouloir à ceux qui réussissent mieux sur le plan financier, peut-être devrions-nous reconnaître qu'il y a dans notre vie beaucoup de choses qui n'ont rien à voir avec l'argent et pour lesquelles nous pouvons éprouver de la gratitude. **Nous pouvons éprouver de la gratitude pour notre santé, nos amis, les occasions qui s'offrent à nous, notre esprit et le fait que nous pouvons rouler sur des routes que nous n'avons pas dû construire, lire des livres que nous n'avons pas mis des années à écrire, et fureter sur le World Wide Web, toile que nous n'avons pas dû tisser.**

Sur quoi avez-vous tendance à focaliser votre attention ? Sur ce que vous avez ou sur ce qui vous manque ?

En appréciant ce que vous avez, vous créerez un nouveau palier de bien-être émotionnel et de richesse. Et je parie que si vous lisez ce livre, vous faites partie de ces gens qui sont conscients de ce qu'ils ont. Mais la véritable question est la suivante : prenez-vous le temps de vous sentir *profondément* reconnaissant – dans votre esprit, votre corps, votre cœur et votre âme ? C'est là que vous trouverez joie et gratification. Ni dans la seule appréciation intellectuelle ni dans l'accumulation d'un autre dollar, ni de 10 millions de dollars.

Examinons maintenant le second modèle qui influe sur la qualité de votre vie : **avez-vous tendance à vous concentrer davantage sur ce que vous pouvez contrôler ou sur ce que vous ne pouvez pas contrôler ?** Je sais que la réponse dépend toujours du contexte, qui peut varier en un instant. Mais globalement : qu'avez-vous tendance à faire le plus souvent ? Soyez honnête.

Si vous vous concentrez sur ce que vous ne pouvez *pas* contrôler, il est indéniable que vous aurez plus de stress dans votre vie. Vous pouvez influencer sur de nombreux aspects de votre vie, mais vous ne pouvez exercer aucun contrôle sur les marchés, la santé des êtres qui vous sont chers ou les attitudes de vos enfants – comme le sait quiconque a vécu avec un enfant de 2 ans ou un ado de 16 ans !

Oui, nous pouvons influencer sur beaucoup de choses, mais nous ne pouvons pas les contrôler. Plus nous nous sentons impuissants, plus nous devenons frustrés. De fait, **l'estime de soi peut être mesurée par la perception que nous avons du degré de contrôle que nous exerçons sur les événements de notre vie par rapport à l'impression que les événements de la vie nous contrôlent.**

Dès que vous commencez à vous concentrer sur quelque chose, votre cerveau doit prendre une deuxième décision, qui est :

DÉCISION N° 2 : QUEL SENS CELA A-T-IL ?

Quel sens cela a-t-il ? Au bout du compte, c'est ce que nous ressentons à l'idée que notre vie n'a rien à voir avec les événements extérieurs, ni avec notre situation financière, ni avec ce qui nous est arrivé ou non. La qualité de notre vie est gouvernée par le sens que nous donnons aux choses. La plupart du temps, nous ne nous rendons pas compte de l'impact de ces rapides décisions relatives au sens et que nous prenons souvent inconsciemment.

Lorsqu'il se produit un bouleversement dans votre vie – un accident de voiture, un problème de santé, une perte d'emploi –, avez-vous tendance à penser que c'est la fin ou le commencement ? Si quelqu'un vous défie, est-ce qu'il vous « insulte », vous « aide » ou « se soucie » vraiment de vous ? Est-ce que ce problème « désastreux » signifie que Dieu vous punit, ou vous met au défi, ou est-il possible que ce problème soit un don de Dieu ?

Vous modelez votre vie en fonction du sens que vous lui donnez. Car avec chaque sens vient un sentiment ou une émotion unique, et la qualité de votre vie se situe là où vous vivez émotionnellement.

Le sens que nous donnons aux choses n'influe pas uniquement sur notre état d'esprit ; il a un impact sur toutes nos relations et nos interactions. Certains individus croient que les 10 premières années d'une relation n'en sont que le début ; qu'ils ne font que commencer à se connaître, et que c'est très excitant. C'est pour eux une occasion d'approfondir leur union. D'autres individus peuvent fréquenter quelqu'un depuis 10 jours seulement et, dès la première dispute, croire que c'est la fin.

Dites-moi, si vous croyez être au début d'une relation, vous comporterez-vous de la même manière que si vous en étiez à la fin ? Le moindre petit changement de perception, de sens, peut transformer votre vie tout entière en un instant. Au début d'une relation, si vous êtes follement amoureux et attiré par l'autre, que ferez-vous pour cette personne ? La réponse est : *tout !* Si cette personne vous demande de sortir la poubelle, vous pourriez sauter sur vos pieds et dire : « Tout ce que tu veux, mon amour ! » Mais après 7 jours, 7 ans, ou 70 ans, les gens disent, par exemple : « Qui crois-tu que je suis, ton concierge ? » Et ils se demandent ce qui est arrivé à la passion dans leur vie.

J'ai souvent dit à des couples qui avaient des problèmes que s'ils faisaient la même chose qu'au début de leur relation, il n'y aurait *pas* de fin ! Parce qu'au début d'une relation, vous êtes un donneur, et non un comptable.

Vous ne vous demandez pas lequel des deux donne le plus. Vous ne voulez que faire plaisir à l'autre, et son bonheur vous donne l'impression que votre vie est remplie de joie.

Voyons comment ces deux premières décisions, la focalisation et le sens, s'unissent souvent pour créer l'une des plus grandes détresses que connaît la société moderne : la dépression. Je suis certain que vous vous demandez comment il est possible que tant de gens « riches » et célèbres – qui ont toutes les ressources inimaginables – puissent souffrir de dépression. Comment se fait-il que tant de célébrités adulées par des millions de gens, et qui possèdent des dizaines de millions de dollars, en soient même venues à s'enlever la vie ? Nous avons maintes et maintes fois constaté ce phénomène chez des individus d'une intelligence supérieure – des gens d'affaires, des artistes, des acteurs. Comment est-ce possible, surtout avec tous les traitements modernes et les médicaments disponibles de nos jours ?

Lors de mes séminaires, **je demande toujours aux participants : « Combien d'entre vous connaissent quelqu'un qui prend des antidépresseurs et qui est quand même déprimé ? »** Partout dans le monde, dans des salles comptant entre 5 000 et 10 000 personnes, environ 85 à 90 % des participants lèvent la main. Comment est-ce possible ? Après tout, ils prennent des médicaments qui devraient les soulager.

Eh bien, ces antidépresseurs viennent avec un avertissement. Des pensées suicidaires peuvent être un effet secondaire. Mais peu importe la médication, peut-être que le véritable problème se situe dans le fait que si l'individu déprimé s'attarde constamment à ce qu'il ne peut pas contrôler et sur ce qui manque à sa vie, il n'est donc pas difficile pour lui de se sentir désespéré. Si l'on ajoute cela au fait qu'il se dit que « la vie ne vaut pas la peine d'être vécue », on obtient un cocktail émotionnel qu'aucun antidépresseur ne pourra neutraliser sur une base continue.

Mais je peux affirmer sans aucun doute possible que si le même individu peut trouver un nouveau sens à sa vie – une raison de vivre ou une croyance lui dictant que cela devait arriver –, alors il sera plus fort que tous les événements qui ont déjà ponctué son existence. S'il arrive à concentrer son attention sur les gens qui ont besoin de lui, qui veulent de lui, qui l'aiment et sur ce qu'il souhaite encore offrir à ce monde, il pourra changer.

Comment le sais-je ? Parce qu'en 38 ans de carrière, il n'y a eu aucun cas de suicide parmi les milliers de gens que j'ai aidés. Et, je touche du bois – il n'y a jamais de garantie –, j'espère que cela n'arrivera jamais. Mais lorsqu'on

parvient à amener les gens à changer leur focalisation et le sens qu'ils donnent aux choses, il n'y a plus de limite à ce que leur vie peut devenir¹.

Ces changements peuvent littéralement transformer votre biochimie en l'espace de quelques minutes. Apprendre à maîtriser ceci change la donne sur le plan émotionnel. Sinon, comment pourrait-on expliquer le pouvoir et la beauté d'individus tels que le grand thérapeute et penseur Victor Frankl, et de tant d'autres qui sont passés au travers des horreurs d'Auschwitz? Ils ont trouvé un sens à même leurs plus extrêmes souffrances. Un sens plus élevé, un sens plus profond qui leur a permis de continuer – non pas uniquement pour survivre, mais aussi pour sauver la vie d'un grand nombre de gens dans l'avenir, en disant : « Cela n'arrivera plus jamais. » Nous pouvons tous trouver un sens à ce qui nous arrive, même dans la douleur. Et lorsque nous le faisons, nous avons peut-être encore un peu mal, mais la souffrance aura disparu.

Donc, prenez le contrôle et rappelez-vous toujours : **le sens est synonyme d'émotion, et l'émotion est synonyme de vie.** Faites des choix conscients et judicieux. Trouvez un sens propulseur dans tout, et la richesse dans son essence la plus profonde sera vôtre dès aujourd'hui.

DÉCISION N° 3 : QUE VAIS-JE FAIRE ?

Une fois que nous avons créé un sens dans notre esprit, il engendre une émotion, et cette émotion génère un état dans lequel nous prenons la troisième décision : **que vais-je faire?** Les gestes que nous posons sont fortement modelés par l'état d'esprit dans lequel nous nous trouvons. En colère, nous ne nous comportons pas de la même manière que si nous sommes enjoués, ou outrés.

Si vous voulez modeler les gestes que vous posez, le moyen le plus rapide consiste à modifier ce sur quoi vous focalisez votre attention et à donner un sens plus puissant aux choses. Mais deux individus en colère ne réagiront

1. Si vous le souhaitez, vous pouvez consulter mon site Web, www.tonyrobbins.com, et voir quelques-unes de ces interventions. Nous avons même effectué un suivi auprès de certains individus cinq ou six ans plus tard afin de montrer que les changements sont durables. Cela vous donnera une idée de la façon dont vous pouvez maîtriser le sens que vous donnez aux choses dans votre vie.

pas de la même manière. L'un pourra se retirer, et l'autre foncer. Certains individus expriment leur colère sans perdre leur calme, d'autres en criant ou en faisant preuve de violence. Et d'autres encore se contiendront en attendant qu'une occasion passive agressive se présente et leur permette de reprendre l'avantage, ou même de se venger. Finalement, certains individus gèrent leur colère en allant s'entraîner au gymnase.

D'où viennent ces « patterns » ? Nous avons tendance à adopter un comportement similaire à celui des gens qui nous entourent et que nous respectons, apprécions et aimons. Qu'en est-il des gens qui nous frustrant et qui nous mettent en colère ? Nous rejetons souvent leurs approches, mais nous revenons quand même beaucoup trop souvent à des *patterns* que nous avons vus et revus et qui nous déplaisaient tant pendant notre enfance.

Il est très important de prendre conscience de la nature de ces habitudes lorsque la frustration, la colère, la tristesse ou un sentiment de solitude s'empare de vous –, car vous ne pourrez pas les changer si vous ne les décelez pas. De plus, maintenant que vous connaissez le pouvoir de ces trois décisions, vous commencerez peut-être à chercher des modèles de rôle qui jouissent de ce que voulez dans la vie.

Je vous jure que ceux qui ont des relations passionnées voient la vie très différemment et donnent un sens très différent aux défis que présentent leurs relations avec les gens qui leur cherchent constamment querelle. Ou avec ceux qui jugent constamment les autres. Ce n'est pas sorcier. Si vous prenez conscience de ce qui démarque les gens dans la façon dont ils prennent ces trois décisions, vous aurez une voie toute tracée pour créer des changements positifs et permanents dans n'importe quel domaine de votre vie.

« À l'âge de 18 ans, j'ai décidé de ne jamais avoir une autre mauvaise journée de toute ma vie. J'ai plongé dans un insondable océan de gratitude et je n'en suis plus jamais sorti. »

— D^R PATCH ADAMS

Comment pouvez-vous utiliser ces trois décisions pour améliorer la qualité de votre vie ? Il s'avère que ce sur quoi nous focalisons notre attention, l'état émotionnel dans lequel nous avons tendance à vivre, et les gestes que nous faisons, peuvent être conditionnés, ou « amorcés » grâce à une simple routine. Après tout, vous ne voulez pas seulement vous accrocher à l'espoir

que des émotions positives naîtront dans votre esprit; vous voulez vous conditionner à les vivre.

C'est comme un athlète qui développe un muscle. Vous devez vous entraîner si vous voulez jouir d'une vie extraordinaire, remplie de satisfaction, de joie, de bonheur et d'accomplissement, tant sur les plans personnel et professionnel que relationnel. Vous devez vous entraîner à focaliser votre attention, à sentir les choses et à leur donner un sens qui vous fera aller de l'avant.

Cette pratique est basée sur un concept que l'on appelle **amorçage** en psychologie. Il fait référence aux mots, aux idées et aux expériences sensorielles qui colorent notre perception du monde et qui influent sur nos émotions, nos motivations et nos actions.

Quelle serait votre réaction si vous découvriez qu'un grand nombre des pensées que vous croyez être *vos* pensées sont en fait conditionnées par votre environnement ou, dans certains cas, manipulées consciemment par des individus qui comprennent le pouvoir de l'amorçage? Permettez-moi de vous donner un exemple.

Deux psychologues ont dirigé une étude² au cours de laquelle un étranger présentait aux sujets soit une tasse de café chaud, soit un verre de café glacé. On a demandé aux sujets de lire un texte traitant d'un personnage fictif et de décrire ensuite la véritable nature de son caractère. Les résultats ont été étonnants! Les sujets à qui on avait donné du café chaud l'ont décrit comme «chaleureux» et «généreux», alors que ceux qui avaient reçu du café glacé l'ont décrit comme «froid» et «goïste».

Dans une autre étude réalisée à l'université de Washington, on a fait passer un test de mathématiques à des femmes d'origine asiatique. Avant l'épreuve, elles ont répondu à un court questionnaire. Celles à qui on avait demandé de préciser leur ethnie ont obtenu des résultats de 20 % supérieurs au test de mathématiques. Et chez celles à qui on avait demandé d'indiquer leur sexe au lieu de leur ethnie, le simple fait d'écrire qu'elles étaient des femmes a fait baisser leur taux de réussite de façon significative. Tel est le pouvoir de l'amorçage sous la forme d'un conditionnement culturel. Il a un

2. Cette étude a été financée par les National Institutes of Health (Instituts nationaux de santé) et le rapport a été cosigné par John A. Bargh (Yale) et Lawrence Williams (université du Colorado).

impact sur nos *patterns* inconscients – minimisant ou libérant notre véritable potentiel.

Nous pouvons tirer parti de ce phénomène en développant une simple routine quotidienne d'une durée de 10 minutes pour amorcer notre esprit et notre cœur afin qu'ils éprouvent de la gratitude – l'émotion qui élimine la colère et la peur. Rappelez-vous que vous ne pouvez pas être reconnaissant et en colère simultanément. C'est impossible !

Je fais cet exercice pendant au moins 10 minutes chaque matin. Je reste immobile, je ferme les yeux et, pendant environ trois minutes, je réfléchis à ce qui m'inspire de la gratitude : la brise sur mon visage, l'amour dans ma vie, les occasions et les bonnes choses qui croisent ma route. Je ne me concentre pas uniquement sur les grandes choses ; je me fais un devoir de non seulement remarquer, mais aussi d'apprécier les petites choses qui enrichissent ma vie.

Pendant les trois minutes suivantes, je demande la santé et le bonheur pour tous ceux que j'aime, que je connais et que j'ai eu le privilège de côtoyer : ma famille, mes amis, mes clients et l'étranger dont je pourrais faire la connaissance au cours de la journée. J'envoie de l'amour, des bénédictions, de la gratitude et des vœux d'abondance à tout le monde. Et aussi sentimental ou démodé que cela puisse paraître, je crois que c'est cela le véritable cycle de la vie.

Je consacre le temps qui reste à ce que j'appelle mes «trois choses à faire» : trois choses que je veux réaliser. Je les imagine déjà accomplies et j'éprouve un sentiment d'exaltation et de gratitude. L'amorçage est un don important à vous faire – après 10 jours, vous serez accro (un lien pour vous aider à prendre cette habitude : www.tonyrobbins.com).

Cet exercice tout simple est important parce que beaucoup de gens se disent reconnaissants, mais ne prennent pas le temps de l'être. Dans la vie, il est si facile de perdre de vue la beauté et la grâce qui caractérisent ce que nous avons déjà ! Si nous ne faisons pas consciemment quelque chose chaque jour pour planter les bonnes graines dans notre esprit, alors les «mauvaises herbes de la vie» – la frustration, la colère, le stress, la solitude – auront tendance à apparaître.

Il n'est pas nécessaire de semer des mauvaises herbes ; elles poussent toutes seules. Mon professeur Jim Rohn m'a enseigné un principe très simple : chaque jour, faites le guet à la porte de votre esprit et soyez le seul à décider des pensées et des croyances que vous laisserez entrer dans votre vie. Car ce sont elles qui feront en sorte que vous vous sentirez riche ou pauvre, maudit ou béni.

Bref, si nous voulons être vraiment heureux, nous devons prendre une certaine distance.

L'esprit humain est étonnant. C'est un mécanisme de survie, et il a donc tendance à chercher ce qui ne va pas, ce qu'il doit éviter, ce à quoi il doit faire attention. Nous avons peut-être évolué, mais notre cerveau a encore la structure qu'il avait il y a deux millions d'années, et si vous voulez être épanoui et heureux, sachez que ce n'est pas sa priorité numéro un. Vous devez en prendre le contrôle. Et la façon la plus rapide de le faire – à part l'amorçage – est de satisfaire les deux paliers les plus élevés des six besoins humains, les deux besoins spirituels qui apportent une grande satisfaction aux êtres humains : la croissance et la contribution.

La principale raison pour laquelle je crois que nous avons le désir de grandir, c'est que lorsque nous le faisons, nous avons quelque chose à offrir. C'est le sens le plus profond de la vie. « Recevoir » peut nous procurer un sentiment de bien-être pendant un moment, mais rien n'égale le nirvana dans lequel nous entrons lorsque nous avons quelque chose à donner, surtout lorsque nous savons que cela touchera profondément un autre être humain ou se traduira par un dépassement de soi.

« Tout le monde peut être important, car tout le monde peut servir
à quelque chose. »

— MARTIN LUTHER KING JR

S'il est bien vrai que donner est ce qui nous rend pleinement vivants, alors peut-être que le test ultime de cette théorie est le sens que donnent à leur vie ceux qui sont prêts à en faire don pour un principe en quoi ils croient vraiment. L'un de mes plus grands héros du dernier siècle est le militant pour les droits civiques Martin Luther King Jr. Récemment, son fils le plus âgé et homonyme, Martin Luther King III, se trouvait aux Îles Fidji pour assister à mon séminaire *Rendez-vous avec le destin*. J'ai eu l'occasion de lui dire à quel point son père m'avait inspiré, car il avait vécu sa vie avec une passion pure – il connaissait sa voie. Je me rappelle encore ces paroles que j'ai entendu alors que j'étais enfant : **« Tant qu'un homme n'a pas découvert une chose pour laquelle il serait prêt à mourir, il n'est pas à même de vivre. »**

La véritable richesse apparaît dans notre vie dès que l'on trouve quelque chose qui nous tient tant à cœur que l'on est prêt à donner le meilleur de nous-mêmes – et même notre vie, si nécessaire. C'est à ce moment-là que

l'on échappe vraiment à la tyrannie de notre propre esprit, de nos peurs, de ce sentiment de limitation qui nous freine. C'est une grosse commande, je sais. Mais pratiquement chacun d'entre nous donnerait sa vie pour ses enfants, ses parents ou son conjoint. Les gens qui ont trouvé une mission qui les habite ont découvert une richesse d'énergie et de sens incomparable.

LA RICHESSE DE LA PASSION

Vous avez probablement entendu parler de l'adolescente pakistanaise Malala Yousafzai. Un terroriste taliban lui a tiré une balle dans la tête parce qu'elle avait eu l'audace d'insister pour que les filles aient le droit d'aller à l'école. Une balle lui a transpercé un œil et a rebondi sur sa boîte crânienne, la tuant presque. Miraculeusement, la balle n'a pas touché le cerveau. Malala a survécu à ses horribles blessures et est devenue une activiste internationale pour la défense des droits des filles et des femmes. L'homme qui a tiré sur elle est toujours en liberté, et les Talibans menacent encore de la tuer. Mais elle les défie ouvertement.

Dans un discours prononcé au siège de l'ONU le jour de son 16^e anniversaire, Malala a dit qu'elle n'avait pas peur. « Ils ont cru que cette balle me ferait taire, mais ils ont échoué. Et au lieu du silence, se sont élevées des milliers de voix. Les terroristes croyaient pouvoir m'écarter de mon but et m'enlever mes rêves, mais rien n'a changé dans ma vie, sauf ceci : **la faiblesse, la peur et le sentiment d'impuissance sont morts. La force, la ferveur et le courage sont nés.** »

Lors d'une entrevue avec Malala, Christiane Amanpour de CNN a demandé à la jeune femme si elle avait craint pour sa vie. Malala a répondu : « En fait, ils peuvent me tuer. Ils peuvent tuer Malala. Mais cela ne signifie pas qu'ils peuvent pour autant tuer ma cause. Mon combat pour l'égalité survivra... **Ils peuvent tirer sur mon corps, mais ils ne peuvent pas tirer sur mes rêves.** »

Cette jeune femme de 16 ans a maîtrisé ses trois décisions. Elle focalise son attention sur ce qui compte. Elle a trouvé une mission qui lui permet de se dépasser et qui donne un sens à sa vie. Et elle n'a pas peur d'agir.

Bien que nous ne soyons peut-être pas appelés à mettre notre vie en jeu comme le fait Malala, nous pouvons tous choisir de vivre sans peur, passionnément et avec une gratitude sans bornes. Donc, tournons la page et terminons ensemble notre quête de richesses avec la leçon la plus importante de toutes : le secret final.

CHAPITRE 7.3

LE SECRET FINAL

« Nous gagnons notre vie grâce à ce que nous obtenons,
mais nous bâtissons notre vie grâce à ce que nous donnons. »

— WINSTON CHURCHILL

A lors que nous faisons ensemble les derniers pas de notre voyage, je veux vous inviter à réfléchir à **ce qui vous passionne le plus en ce monde. Qu'est-ce que vous aimez le plus? Qu'est-ce qui vous excite? Quel héritage vous enflammerait? Que pourriez-vous faire aujourd'hui qui vous donnerait un sentiment de fierté? Quel geste pourriez-vous accomplir pour signaler à votre esprit que votre vie est bien vécue? Et si vous étiez véritablement inspiré, qu'aimeriez-vous créer ou donner?**

Toutes ces questions nous rapprochent du **secret final de la véritable richesse**. Mais voilà, une partie de ce secret peut sembler contraire à la logique. Nous avons passé beaucoup de temps à parler de la façon de gagner de l'argent, d'épargner, d'investir et de bâtir une masse critique qui au bout du compte nous permettra d'accéder à la liberté financière et d'augmenter notre qualité de vie. Mais en même temps, **on nous a enseigné à tous que l'argent ne fait pas le bonheur**.

Comme le démontre une étude, la plupart des gens croient qu'à gagner le double de leur salaire, ils seraient deux fois plus heureux. Mais cette étude prouve aussi qu'en réalité, seulement 9 % des gens dont le revenu annuel était passé de 25 000 \$ à 55 000 \$ se disaient plus heureux. De plus, l'une des études les plus citées sur le sujet nous révèle que pour un individu de la classe moyenne – qui touche environ 75 000 \$ par année en Amérique –, gagner davantage d'argent ne fait pas de différence notable dans le bonheur qu'il éprouve.

Vous vous demandez peut-être : *Bon, et ensuite ?*

Voici la vérité : **des études plus récentes ont prouvé que l'argent peut nous rendre plus heureux.** Des scientifiques ont démontré que «le fait de dépenser ne serait-ce que 5 \$ par jour peut avoir un impact significatif sur le bonheur». Comment ça? Eh bien, ce n'est pas la somme que l'on dépense, mais la façon de le dépenser qui compte. «Les choix que nous faisons chaque jour à cet égard déclenchent une cascade de réactions biologiques et émotionnelles qui peuvent être détectées avec la salive», disent la professeure de psychologie Elizabeth Dunn, de l'Université de la Colombie-Britannique, et Michael Norton d'Harvard dans leur brillant ouvrage publié en 2013, *Happy Money: The Science of Happier Spending*. Sa traduction : *L'Argent heureux : La science de la dépense intelligente*. «Alors qu'avoir beaucoup d'argent nous permet de nous procurer toutes sortes de choses merveilleuses, d'une meilleure nourriture à un habitat plus sécuritaire –, son véritable pouvoir ne réside pas dans la quantité, mais dans l'usage que nous en faisons.» (version papier, 224 p.) <http://www.ecole-des-finances-personnelles.fr/happy-money/>

Ils ont prouvé scientifiquement que nous pouvons dépenser notre argent de nombreuses façons différentes qui nous rendent significativement plus heureux. Je ne les révélerai pas toutes. Je vous laisse le plaisir de les découvrir dans leur livre. Mais voici les trois plus importantes :

1. **Investir dans des expériences** – Voyager, apprendre une nouvelle habileté ou suivre des cours au lieu d'acquérir davantage de biens matériels.
2. **Acheter du temps pour soi** – «Chaque fois que nous pouvons déléguer les tâches qui nous rebutent (comme nettoyer les toilettes ou les gouttières), l'argent peut transformer la façon dont nous occupons notre temps et nous donne la liberté de vivre nos passions!»

Mais pouvez-vous deviner la meilleure chose que vous puissiez faire avec votre argent, qui vous apportera énormément de bonheur?

3. **Investir dans les autres** – C'est exact. Le fait de donner notre argent nous rend en fait véritablement heureux!

La recherche a démontré que plus on donne aux autres, plus on est heureux. Et que plus on a d'argent, plus on peut donner. C'est un cercle vertueux. Dunn et Norton ont démontré avec leurs études scientifiques que

les gens tirent davantage de satisfaction à dépenser de l'argent pour les autres que pour eux-mêmes. Et les avantages «vont non seulement au-delà d'un bien-être subjectif, mais touchent la santé objective».

Autrement dit, donner nous rend plus heureux et en meilleure santé.

Selon les auteurs, ce phénomène est présent sur tous les continents et dans toutes les cultures, dans les pays riches et les pays pauvres, dans toutes les couches de la société, à tout âge, «de l'étudiant canadien qui achète une écharpe pour sa mère à la femme ougandaise qui achète un médicament contre la malaria pour une amie». Encore une fois, les données démontrent que la taille du cadeau n'a pas vraiment d'importance.

Dans une de leurs études, les auteurs ont donné 5 \$ et 20 \$ respectivement à deux groupes de participants qui devaient dépenser cet argent avant la fin de la journée. La moitié d'entre eux ont reçu comme instruction de dépenser cet argent pour eux-mêmes; les autres devaient utiliser l'argent pour aider quelqu'un d'autre. «Le soir venu, les gens qui devaient dépenser l'argent pour quelqu'un d'autre ont dit s'être sentis [significativement] plus heureux pendant la journée que ceux qui devaient dépenser l'argent pour eux-mêmes», ont-ils écrit.

Une collègue des auteurs, Lara Aknin de l'université Simon Fraser, a réalisé une autre étude pour laquelle elle a donné à ses sujets une carte-cadeau de 10 \$ échangeable chez Starbucks.

- Certains d'entre eux devaient entrer seuls chez Starbucks et **utiliser la carte-cadeau pour eux-mêmes.**
- Certains devaient **utiliser la carte-cadeau pour offrir un café.**
- Certains devaient **donner la carte-cadeau à quelqu'un**, mais ils avaient la permission d'aller chez Starbucks avec cette personne.
- Certains devaient **entrer chez Starbucks avec une autre personne, mais n'utiliser la carte-cadeau que pour eux-mêmes.**

À la fin de la journée, quels sujets ont dit se sentir plus heureux? Vous avez raison si vous avez choisi les participants qui ont offert un café à la personne qu'ils avaient invitée. Selon les auteurs, les gens sont plus heureux lorsqu'ils établissent une connexion avec ceux qu'ils aident et «voient comment leur geste généreux a pu faire une différence».

Le bonheur que nous ressentons lorsque nous aidons les autres n'est pas seulement plus intense, mais plus durable. Lorsque j'ai abordé

le sujet de l'argent et du bonheur pendant mon interview avec le célèbre spécialiste de l'économie comportementale Dan Ariely, il m'a dit : « Si vous posez cette question aux gens : "Qu'est-ce qui vous rendrait heureux : acheter quelque chose pour vous-même, ou acheter quelque chose pour un autre ?" Ils répondent : "Oh, quelque chose pour moi-même." Mais ce n'est pas vrai. La recherche a démontré que lorsque les gens achètent pour eux-mêmes, ils sont généralement heureux pendant quelques minutes ou quelques heures. Mais s'ils achètent un petit cadeau pour autrui, leur bonheur dure au minimum jusqu'à la fin de la journée, et souvent pendant plusieurs jours ou même des semaines. »

Dan m'a aussi parlé d'une « **magnifique expérience** » dans laquelle les employés d'une entreprise avaient reçu une prime se situant dans les 3 000 \$. Certains d'entre eux devaient la dépenser pour eux-mêmes. D'autres devaient faire don de cet argent. Devinez quels employés ont été les plus heureux !

« Six mois plus tard, les employés qui avaient fait don de leur prime ont dit être beaucoup plus heureux que ceux qui l'avaient conservée pour eux », a dit Dan. « Réfléchissez à ce que signifie cet acte, d'accord ? Le fait de donner permet d'établir une connexion avec une autre personne [...] et toute une série d'avantages en découlent. »

Lorsque vous donnez de l'argent, surtout à un étranger comparativement à une personne que vous aimez, votre niveau de bonheur augmente de façon géométrique. C'est comme si on doublait ou triplait votre salaire.

En ce qui me concerne, j'ai constaté que des choses étonnantes se produisent lorsqu'on donne. Lorsque vous allez au-delà de vos propres mécanismes de survie et de réussite et entrez dans un monde où vous ne vivez plus uniquement pour vous-même, la peur, la frustration, la douleur et le malheur disparaissent soudain. Je crois profondément que lorsqu'on donne de nous-mêmes, la vie, Dieu ou la grâce – appelez cela comme vous le voulez – se lève et nous guide. Rappelez-vous que *la vie soutient tout ce qui soutient davantage la vie*.

Permettez-moi de vous décrire comment un jeune garçon a retrouvé la joie de vivre après que son cœur et son âme eurent été pratiquement broyés à la suite de l'horrible fusillade qui a eu lieu dans une école de Newton, au Connecticut. C'est en donnant qu'il a trouvé un sens à sa vie et une inspiration, ainsi qu'une façon d'échapper à la douleur.

UN POUVOIR QUI TRANSCENDE LA DOULEUR

Joseph (J. T.) Lewis n'oubliera jamais la journée du 14 décembre 2012. Ce matin-là, un tireur dément s'est introduit dans l'école **primaire Sandy Hook** avec l'intention de semer la mort. Avant de se suicider, Adam Lanza (20 ans) a abattu 27 personnes, dont 20 enfants âgés de 5 à 10 ans, en commençant par sa mère Nancy (54 ans) qui collectionnait les armes à feu. Pendant la tuerie, Jesse, le frère de J. T. qui était âgé de 6 ans, a remarqué que l'arme du tueur s'était enrayée et il a crié à ses camarades de classe de fuir en courant. Ce brave petit garçon a sauvé de nombreuses vies ce matin-là, mais malheureusement pas la sienne. Le tireur l'a mis en joue et l'a abattu.

Imaginez votre désespoir si Jesse avait été votre fils. Ou votre frère. J'ai eu le privilège de faire la connaissance de J.T. (13 ans) et de sa mère, Scarlett, lorsque je me suis rendu à Newton lors du premier anniversaire du massacre afin d'aider un groupe de survivants à faire face au traumatisme qu'ils subissaient encore après cette tragédie dévastatrice.

Comme je m'y attendais, un grand nombre de ces familles étaient torturées par le chagrin. Mais j'ai été stupéfait lorsque j'ai parlé à J.T. et que j'ai appris comment sa douleur et sa souffrance s'étaient transformées en réponse à une seule interaction avec un groupe d'extraordinaires orphelins rwandais. Ces jeunes garçons et filles avaient entendu parler de la perte qu'avait subie J.T. et avaient voulu, de l'autre côté du globe, lui envoyer un message de guérison.

Ces orphelins avaient tous survécu à l'une des pires tragédies de l'histoire. En 1994, le terrible génocide qui a eu lieu au Rwanda a causé la mort en une centaine de jours d'un million de Tutsis, assassinés par leurs voisins les Hutus. Lors d'un appel sur Skype, l'une des fillettes, Chantal, a dit à J.T. à quel point elle était désolée pour la perte de son frère. **Mais elle voulait qu'il sache que personne ne peut nous enlever la joie et le bonheur, à part nous; le meurtrier n'a pas ce pouvoir.**

Elle lui a ensuite raconté sa propre histoire. Elle n'avait que huit ans lorsqu'on l'a forcée à assister à la mort horrible de ses parents que des hommes ont achevés à coups de machette. Les tueurs se sont ensuite tournés vers elle, lui taillant la gorge et la jetant dans une fosse commune. Enterrée vivante, saignant à profusion et terrifiée, mais remplie d'une farouche volonté de survivre, Chantal a labouré la terre de ses mains et a réussi à sortir à l'air libre. Elle s'est enfuie dans les montagnes qui surplombaient son village. Cachée

dans la forêt sombre, elle pouvait voir la petite communauté qu'elle appelait autrefois son foyer. Le village était dévoré par les flammes, maison après maison, et elle pouvait entendre crier les gens qu'elle aimait. Elle a survécu en mangeant de l'herbe pendant un mois, attendant que la tuerie cesse.

On s'attendrait évidemment à ce qu'une enfant qui a été témoin du meurtre de ses parents reste émotionnellement blessée pour la vie. On s'attendrait à ce qu'elle vive dans la colère et la peur, mais pas Chantal. Elle maîtrise les trois décisions qui modèlent notre vie.

Elle a dit à J. T. : «Je sais que tu n'y crois pas maintenant, mais tu peux guérir immédiatement et avoir une vie heureuse et magnifique. Il faut tout simplement que tu t'entraînes, chaque jour, en faisant preuve de gratitude, en pardonnant et en te montrant compatissant. Il faut que tu sois reconnaissant pour ce que tu as au lieu de t'attarder à ce que tu n'as pas. Tu dois pardonner au tireur et à sa famille et trouver un moyen de servir les autres, et tu seras libéré de ta douleur.»

Son visage était illuminé d'une joie plus grande que J. T. ne croyait possible. Aussi mal se sentait-il, l'horreur qu'elle avait décrite était plus intense que tout ce qu'il pouvait concevoir. Si elle avait pu se libérer de sa douleur, alors il le pouvait aussi. Et le moment était venu de le faire.

Mais comment s'y prendrait-il ? Il a décidé qu'il devait trouver un moyen de donner en retour à cette jeune âme qui lui avait envoyé de l'amour par-delà des milliers de kilomètres, au moment où il en avait besoin. Chantal a trouvé sa raison de vivre, sa passion et un sens à son existence en décidant de protéger, d'aimer et d'élever quelques-uns des plus jeunes orphelins du génocide. C'est devenu sa mission, et cela l'a libérée, car elle ne se focalise plus sur elle-même (ou sur un quelconque sentiment de perte).

L'exemple de son altruisme a profondément touché J. T., et il est devenu obsédé par l'idée de donner. Il a décidé que sa mission serait d'aider à bâtir un meilleur avenir pour cette extraordinaire jeune fille. Il a commencé à recueillir des fonds le jour et le soir afin qu'elle puisse aller à l'université. En quelques mois, ce garçon de 13 ans a reparlé à Chantal sur Skype et lui a annoncé qu'il avait amassé 2 100 \$ – assez pour payer ses frais de scolarité pendant un an ! Elle a été incroyablement touchée. Mais comme pour beaucoup de jeunes gens, plus particulièrement dans le tiers monde, l'université n'était même pas une option pour elle, surtout parce qu'elle avait déjà créé son propre petit commerce. (Et comme vous pouvez l'imaginer, une femme de cette trempe ne peut être qu'une excellente entrepreneuse !) Donc, pour continuer à donner

au suivant, Chantal a offert ce magnifique cadeau à sa meilleure amie, Betty, une orpheline qui avait elle aussi participé à l'appel visant à encourager J. T.

J'ai été si remué par l'engagement de J. T. que j'ai décidé sur-le-champ de payer les trois autres années d'études de Betty et d'aider Chantal en finançant l'achat d'un autre magasin et d'une résidence permanente pour les orphelins qu'elle avait recueillis et pour elle.

Aujourd'hui, nous travaillons tous ensemble à trouver les ressources nécessaires pour aider un plus grand nombre encore de ces 75 000 orphelins qui ont survécu au génocide³.

La leçon est la suivante : les êtres humains peuvent surmonter la douleur lorsqu'ils choisissent de voir la beauté de la vie et de trouver un moyen de donner un peu d'eux-mêmes. C'est de là que vient le don de la guérison. Le secret consiste à trouver quelque chose qui vous poussera à *vouloir* donner. Ce sentiment d'avoir une mission est l'ultime pouvoir dans la vie. C'est à ce moment-là que vous devenez véritablement riche – c'est à ce moment-là que vous passez d'une vie de simple plaisir à une vie remplie de joie et de sens.

DONNER, C'EST GUÉRIR

Bien entendu, donner ne se résume pas à offrir de l'argent. C'est également offrir votre temps, vos émotions, votre présence à vos enfants, votre famille, votre conjoint, vos amis, vos associés.

Notre travail est également un don. Qu'il s'agisse de créer une chanson, un poème ou une multinationale, d'agir comme consultant, fournisseur de soins de santé ou enseignant, *nous avons tous quelque chose à donner*. De fait, après l'amour, l'un des dons les plus sacrés est notre travail. En donnant bénévolement de votre temps, en offrant votre sollicitude unique et en partageant vos habiletés, vous obtiendrez vous-même un « rendement » significatif.

Dans son brillant ouvrage *S'épanouir : Réussir sans défaillir*, mon amie Arianna Huffington cite certaines études qui démontrent comment l'acte de

3. Nous formons des psychologues et des accompagnateurs professionnels. Ils acquièrent des habiletés pratiques et psychologiques afin de pouvoir faire une différence lors de telles crises. Si vous avez les compétences nécessaires et souhaitez devenir bénévole en temps de crise, communiquez avec la Fondation Anthony Robbins (www.anthonyrobbinsfoundation.org).

donner améliore notre santé physique et mentale. Un exemple que j'aime particulièrement est une étude réalisée en 2013 par la faculté de médecine de l'université d'Exeter, au Royaume-Uni. Elle révèle que le bénévolat est associé à un faible taux de dépression, à un plus grand bien-être et à une diminution de l'ordre de 22 % du taux de mortalité ! Arianna écrit également : « Faire du bénévolat au moins une fois par semaine procure une amélioration du bien-être équivalente à celle que vous éprouveriez si votre salaire passait de 20 000 \$ à 75 000 \$! »

Donc, quel est le secret final de la richesse ? **Donner sous quelque forme que ce soit crée la richesse plus rapidement qu'obtenir ne le fera jamais.**

Je ne me soucie pas du pouvoir que nous avons en tant qu'individus. Que vous soyez un homme d'affaires prospère, un leader politique, un magnat de la finance ou une idole du monde du spectacle, le secret d'une vie satisfaisante ne tient pas seulement à la réussite financière, mais aussi à faire le bien. Après tout, nous savons tous comment la société a été transformée par des individus extrêmement fortunés qui se sont levés un matin et qui se sont dit : *La vie, c'est bien plus que ma petite personne.*

« Être l'homme le plus riche du cimetière ne m'intéresse pas.

Me mettre au lit le soir en me disant que nous avons fait quelque chose de merveilleux, c'est cela qui compte pour moi. »

— STEVE JOBS

Avant le 19^e siècle, la charité était gérée par des organisations religieuses – jusqu'à ce que le magnat de l'acier Andrew Carnegie s'en mêle. Les rois, les nobles et les familles très fortunées n'étaient pas intéressés à donner en retour à la collectivité ; en majeure partie, ils ne souhaitaient que s'accrocher à leur argent, pour leur bénéfice et celui de leurs héritiers. Un grand nombre d'hommes d'affaires partageaient cette opinion. Mais M. Carnegie a amené les « requins de l'industrie de la finance » de son époque à créer la philanthropie telle que nous la connaissons aujourd'hui.

Andrew Carnegie était un homme d'affaires impitoyable, mais on lui doit l'acier qui a permis la construction des chemins de fer et des gratte-ciel qui ont transformé l'Amérique.

Pour monter une entreprise rentable, il se devait d'apporter une valeur ajoutée, et la société en a profité, tout comme lui. Il est devenu l'homme le plus riche du monde. Et puis, il est arrivé à un stade de sa vie où il avait

tout ce qu'il voulait et même plus. Il avait tant d'argent qu'il a commencé à comprendre que celui-ci avait très peu de sens – à moins de l'utiliser de manière à se dépasser.

M. Carnegie a donc passé la première moitié de sa vie à accumuler de l'argent et la seconde moitié à le donner. Il décrit sa transformation personnelle dans un essai (et plus tard dans un livre) qu'il vaut encore aujourd'hui la peine de lire, *L'Évangile de la richesse* (*The Gospel of Wealth*). Mon ami Robert Shiller, lauréat d'un prix Nobel et professeur d'économie à Yale, exige que tous ses étudiants le lisent, car il veut qu'ils sachent que le capitalisme peut être une force pour faire le bien. L'essai de Carnegie a transformé la société, influencé ses pairs et a même mis au défi son plus grand rival, l'incommensurablement riche John D. Rockefeller.

Poussé par un farouche esprit de compétition, M. Rockefeller a commencé à verser à la pelle des montagnes d'argent dans certaines des plus grandes fondations du pays. Andrew Carnegie a créé une nouvelle norme : une norme permettant de mesurer le sens de l'existence non pas à ce l'on possède, mais à ce que l'on donne. Il s'intéressait avant tout à l'éducation. De fait, au cours de sa vie, les contributions de M. Carnegie ont fait doubler le nombre de bibliothèques aux États-Unis, et on lui doit la majeure partie du développement et du capital intellectuel de notre société avant l'avènement d'Internet.

Mon ami Chuck Feeney est devenu un Carnegie moderne, donnant la quasi-totalité de sa fortune de 7,5 milliards de dollars – mais *il* avait choisi de ne pas ébruiter l'affaire jusqu'à tout récemment !

Lorsque j'ai fait la connaissance de Chuck, il avait 83 ans et il était au crépuscule de sa vie. Il avait de la difficulté à parler pendant une longue période de temps, mais sa présence m'a fait vivre une expérience intense que les mots peuvent difficilement décrire. Près de lui, on sent la puissance d'une vie bien vécue. On le voit dans la joie qui illumine son regard, dans le sourire qui lui vient si facilement aux lèvres, dans la gentillesse qui émane de son cœur.

Chuck Feeney a, à son tour, inspiré une autre génération. Plusieurs disent que Ted Turner a été le prochain à remettre à la mode cette forme de philanthropie à grande échelle lorsqu'il s'est engagé à donner un milliard de dollars à l'ONU. Depuis, Bill Gates et Warren Buffett ont joint leurs forces pour créer la Promesse de don afin d'encourager les individus plus riches de la planète à laisser au moins la moitié de leur fortune à des œuvres

caritatives. À ma connaissance, 120 milliardaires l'ont signée, dont certains des hommes et des femmes les plus riches dont il a été question dans ce livre – Ray Dalio, T. Boone Pickens, Sara Blakely, Carl Icahn et Paul Tudor Jones. (Lisez certaines des lettres émouvantes qu'ils ont rédigées en faisant cette promesse de don : <http://givingpledge.org>.)

T. Boone Pickens m'a confié qu'il s'était un peu laissé emporter par ses activités philanthropiques. Il a récemment donné près d'un demi-milliard de dollars à son *alma mater*, l'université d'État de l'Oklahoma, portant le total de ses dons de bienfaisance à plus d'un milliard de dollars. Cependant, il a récemment essuyé quelques pertes qui ont diminué sa valeur nette à 950 millions de dollars – tout juste un peu moins que le milliard qu'il a donné ! Mais Boone n'est pas inquiet. Après tout, il n'a que 86 ans. « Ne vous inquiétez pas, Tony, m'a-t-il dit. Je vais récupérer les 2 milliards de dollars que j'ai perdus en l'espace de quelques années. » Il n'a aucun sentiment de perte, car la joie qu'il reçoit en donnant n'a pas de prix.

À l'époque contemporaine, les hommes et les femmes les plus riches et les plus influents du monde se sont attaqués aux plus gros problèmes de la planète. Andrew Carnegie s'est chargé de l'éducation. Bill et Melinda Gates offrent des bourses d'études et financent la prévention des épidémies. La passion de Bono est d'aider les pays du tiers monde à cause de la dette qui les asservit. Mais faut-il être un millionnaire ou une vedette du rock pour contribuer à résoudre les plus gros problèmes de la planète ? Non, plus dans le monde interconnecté d'aujourd'hui. Si nous unissons nos efforts grâce à la technologie, nous pouvons tous effectuer de petits gestes qui auront un énorme impact.

ENRAYONS LA FAIM, ENRAYONS LA MALADIE, ENRAYONS L'ESCLAVAGE

Je ne sais pas quelle est votre passion, mais j'ai personnellement une profonde empathie pour les enfants et les familles dans le besoin. Il faut avoir de la glace dans les veines pour rester insensible devant un enfant qui souffre. Prenons un instant pour examiner trois des plus importants problèmes qui touchent de nos jours les enfants et leur famille, ainsi que les mesures concrètes et immédiates qui peuvent être aisément prises pour faire une différence.

Le premier problème est la faim. **Qui croyez-vous se met au lit chaque soir avec le ventre creux dans le pays le plus riche du monde ? Selon le**

Bureau du recensement des États-Unis, aussi ahurissant que cela puisse paraître, un enfant américain sur quatre de moins de cinq ans vit dans la pauvreté, et près de 1 sur 10 dans l'*extrême* pauvreté (définie par un revenu annuel inférieur à 11 746 \$, ou 32 \$ par jour, pour subvenir aux besoins d'une famille de quatre personnes).

Cinquante millions d'Américains, dont près de 17 millions d'enfants, vivent dans des foyers souffrant d'insécurité alimentaire – ou comme Joel Berg de la Coalition contre la faim à New York l'a dit à Theresa Riley sur le plateau de *Moyers & Company*, des foyers qui « n'ont pas suffisamment d'argent pour acheter régulièrement la nourriture dont ils ont besoin »; qui « rationnent la nourriture et qui sautent des repas. Où les parents n'ont rien à donner à manger à leurs enfants ».

En même temps, le Congrès vient de réduire de 8,7 milliards de dollars les prestations annuelles versées par le SNAP (un programme d'aide alimentaire) –, ce que l'on appelait autrefois les coupons alimentaires – éliminant *l'équivalent de plus d'une semaine de nourriture chaque mois* pour un demi-million de familles américaines.

J'ai vécu dans l'un de ces foyers; ma famille était comme l'une de ces familles. C'est de là que vient ma passion de faire une différence dans ce domaine. Je sais qu'il ne s'agit pas uniquement de statistiques, mais d'êtres humains qui souffrent.

Je vous ai déjà parlé de la façon dont ma vie a changé un jour d'Action de grâce alors que j'avais 11 ans. Mais ce n'est pas seulement le fait d'avoir reçu de la nourriture qui a transformé mon existence, mais plutôt qu'un étranger se soit soucié de ma famille. Ce simple geste a eu un effet exponentiel. J'ai continué à donner au suivant en nourrissant 42 millions de personnes au cours des 38 dernières années. Le secret, c'est que je n'ai pas attendu d'être en mesure de m'attaquer à cet énorme problème sur une grande échelle. Je n'ai pas attendu d'être riche. J'ai commencé à m'attaquer au problème là où je me trouvais, avec le peu que j'avais.

Au début, je m'étais proposé de nourrir deux familles, et puis j'ai eu l'idée de doubler mon objectif – et d'en nourrir quatre. L'année suivante, j'en nourrissais huit, et puis seize. Alors que mes entreprises et mon influence grandissaient, le nombre de ces familles que j'aidais est passé à un million par année, et puis à deux millions. Le pouvoir de la capitalisation ne s'applique pas qu'aux investissements, mais aussi aux dons – et ces derniers offrent une récompense beaucoup plus grande. Le privilège d'être aujourd'hui en position

d'offrir personnellement 50 millions de repas et, en partenariat avec vous et d'autres personnes, d'en offrir 100 millions, échappe à toute description. J'étais autrefois cet enfant qui avait *besoin* de nourriture et, maintenant, par la grâce et l'engagement, j'ai l'honneur de nourrir les autres et de redonner au centuple le bien qui a été fait pour ma famille et moi.

Il n'y a rien qui égale le pouvoir de l'âme humaine qui est en feu. En cours de route, cette prise en charge m'a touché, tout comme les livres. Ces derniers m'ont transporté d'un monde de limitation à un univers de possibilités alors que j'entrais dans l'esprit d'auteurs qui avaient déjà transformé leur vie. Dans la même optique, j'ai communiqué avec mon éditeur, Simon & Schuster, et je lui ai dit que je ne souhaitais pas uniquement nourrir les corps, mais aussi les esprits. La maison d'édition s'est jointe à mes efforts en faisant don de mon ouvrage transformateur intitulé *Notes from a Friend* (*De la part d'un ami*, publié en français par Les éditions Un monde différent), que j'avais écrit pour aider les gens qui traversent des moments difficiles en leur offrant des conseils pratiques, des stratégies et des histoires inspirantes.

Pour égaler l'investissement que vous avez fait en achetant *ce* livre, mon éditeur s'est engagé à offrir un exemplaire de *Notes from a Friend* à des personnes dans le besoin par le biais de mes partenaires chez Feeding America. Cet organisme est le plus grand réseau de banques alimentaires du pays et est considéré comme l'organisme de bienfaisance le plus efficace des États-Unis en ce qui a trait à l'aide alimentaire prodiguée aux sans-abri.

J'aimerais maintenant vous demander de songer à vous associer à moi d'une manière qui pourra perpétuer ces bonnes œuvres au cours des années à venir. Il s'agit d'une simple stratégie qui permettra d'offrir 100 millions de repas pas seulement cette année, mais chaque année, à ces familles qui ont faim. Cette contribution ne doit pas nécessairement se traduire par un don substantiel. **Le plan que je propose vous donne l'occasion de transformer et de sauver des vies sans efforts en ne donnant que votre menue monnaie.** Comment ? Joignez-vous à moi dans la campagne Enrayons la faim, enrayons la maladie, enrayons l'esclavage ! (en anglais, SwipeOut hunger, SwipeOut disease, and SwipeOut slavery !)

UTILISEZ VOTRE MENUE MONNAIE POUR CHANGER LE MONDE

J'ai donc une offre à vous faire. En écrivant ce livre, mon but était de vous aider à comprendre les particularités, les perspectives et les habiletés – tout en vous donnant un plan – qui pourraient véritablement vous permettre d'accéder à la sécurité, à l'indépendance ou à la liberté financière. Je voulais absolument trouver un moyen d'ajouter à votre vie plus de valeur que vous ne pouvez l'imaginer grâce à l'unique ouvrage (assez imposant, je dois l'admettre). Je veux que ce livre vous donne envie de franchir le seuil du manque et de devenir un homme ou une femme riche dès maintenant ! Et cela se produira le jour où vous commencerez à donner en ayant le cœur en fête – *quelle que soit votre situation financière* – **non pas parce que vous le devez, non pas par culpabilité ou nécessité, mais parce que cela vous exalte.**

Selon le Bureau des statistiques de Travail des États-Unis, il y a au pays 124 millions de ménages qui dépensent en moyenne 2 064 \$ par année pour des activités de loisirs – cela représente plus de 320 milliards de dollars par année. Imaginez si seulement une partie de cet argent était utilisée pour résoudre des problèmes autrefois insolubles comme la faim, la traite de personnes et l'accès à l'eau potable. Aux États-Unis, il faut un dollar pour offrir 10 repas à un individu dans le besoin. Imaginez si vous pouviez aider à offrir 100 millions de repas par année ! Cela ne représente qu'un peu plus de 10 millions de dollars – seulement 0,0034 % de ce que nous dépensons pour nous divertir ! Ce n'est rien du tout – c'est de la menue monnaie pour les Américains !

Je me suis donc associé à de grands esprits du monde des affaires et du marketing, dont Bob Caruso (capitaliste social et ancien associé actif et PDG de l'une des 100 plus grandes sociétés de fonds de placement spéculatif du monde, Highbridge Capital Management) et mon cher ami Marc Benioff (philanthrope, fondateur et PDG de Salesforce.com) pour créer la technologie qui vous permettra de mettre aisément et sans douleur votre menue monnaie au service d'organismes qui sauvent des vies.

En moins d'une minute, vous pouvez vous rendre en ligne et vous inscrire sur SwipeOut (**www.swipeout.com**). Ainsi, chaque fois que vous utiliserez votre carte de crédit, n'importe où dans le monde, le montant de votre achat sera arrondi au dollar près⁴. Ce montant sera directement transféré à

4. Au moyen d'une technologie brevetée et sécurisée.

une œuvre caritative efficace et approuvée qui vous rendra compte de ses activités. Voici comment cela fonctionne : si vous payez 3,75 \$ pour un café chez Starbucks, un montant de 0,25 \$ sera acheminé vers un organisme de bienfaisance présélectionné. Pour le consommateur moyen, cette menue monnaie représente un peu moins de 20 \$ par mois. Vous pouvez fixer une limite à ce que vous donnez, mais nous vous demandons un minimum de 10 \$.

Voulez-vous savoir quel impact auront vos dons ? Pour environ 20 \$ par mois :

- vous pourriez offrir 200 repas à des Américains affamés (2 400 repas par année!); ou
- vous pourriez offrir chaque mois une source durable d'eau potable à 10 enfants en Inde – cela signifie que, chaque année, vous empêcheriez personnellement que 120 enfants contractent une maladie d'origine hydrique; ou
- vous pourriez verser un acompte pour financier les efforts visant à secourir et à réintégrer dans la société de jeunes filles cambodgiennes qui font l'objet d'un trafic et qui sont réduites en esclavage.

Ce sont, hélas, les trois grands problèmes auxquels sont confrontés les enfants et leur famille. En Amérique, c'est la faim. C'est pourquoi notre principal objectif est d'enrayer ce fléau grâce à notre partenariat avec Feeding America.

Mais dans le reste du monde, le plus grave problème pour les enfants est la maladie. Saviez-vous que la maladie provoquée par une eau contaminée est la principale cause de mortalité sur la planète, représentant 3,4 millions de décès par année, selon l'Organisation mondiale de la Santé (OMS)? **De fait, à toutes les 20 secondes, un enfant meurt des suites d'une maladie d'origine hydrique – et plus d'enfants ont ainsi péri que le nombre total de gens qui sont décédés lors de tous les conflits armés qui ont eu lieu depuis la Seconde Guerre mondiale.**

C'est pour cette raison que le deuxième objectif de SwipeOut est d'enrayer les maladies d'origine hydrique et de fournir une eau potable au plus grand nombre d'enfants possible à travers le monde. Il existe divers organismes qui proposent des solutions durables, et certaines d'entre elles nécessitent aussi peu que 2 \$ par personne pour offrir à ces enfants et à leur famille une source d'approvisionnement en eau potable sans danger.

QUEL EST LE PRIX DE LA LIBERTÉ ?

Tout au long de cet ouvrage, nous avons tout fait pour que vous puissiez accéder à la liberté financière. Pourquoi ne pas investir une minuscule portion de ce que vous dépensez chaque mois pour aider à redonner la liberté à l'un des 8,4 millions d'enfants qui sont réduits en esclavage dans le monde ? En 2008, Dan Harris, correspondant pour ABC News, s'est infiltré dans un réseau de trafiquants afin de découvrir combien de temps il lui faudrait et combien cela lui coûterait pour acheter un enfant esclave. Il a quitté New York et, 10 heures plus tard, il était en Haïti en train de négocier l'achat d'un enfant pour la somme de 150 \$. Comme il l'a dit, dans le monde moderne, un enfant coûte moins cher qu'un iPod.

Il est unimaginable de même penser que cela pourrait arriver à nos enfants ou à quelqu'un que nous aimons. **Mais tentez d'imaginer l'impact que votre geste aurait en sauvant une vie humaine, une âme qui a été privée de liberté pendant de nombreuses années.** Il n'y a pas de mots pour le décrire. Et encore une fois, vous saurez que pendant que vous dormez, votre contribution donnera des outils à ceux qui luttent chaque jour pour libérer ces enfants.

Alors, comment faire pour relever ces immenses défis ? En nous serrant les coudes, en faisant un pas à la fois. Cette année, vous et moi et quelques-uns de nos amis allons nourrir 100 millions de personnes. Mais ne serait-ce pas incroyable de pouvoir nourrir 100 millions de personnes *chaque* année, invariablement ? Je fournis chaque jour de l'eau potable à 100 000 personnes en Inde – c'est l'une de mes passions. Ne serait-il pas formidable que nous, tous ensemble, fournissions chaque jour de l'eau potable à 3 millions de personnes, pour ensuite en faire davantage ? Et si nous libérions 5 000 enfants qui ont été réduits en esclavage et participions à leur éducation et les aidions à s'engager sur une voie saine ?

C'est là tout le pouvoir que seulement 100 000 d'entre nous pouvons avoir. Tout comme j'ai développé ma fondation, cette mission pourrait grandir de façon géométrique. Si, au cours d'une décennie ou plus, nous arrivions à trouver un moyen de réunir un million de membres, nous pourrions offrir un milliard de repas chaque année, fournir de l'eau potable à 30 millions de personnes ou libérer 50 000 enfants de l'esclavage. Ces chiffres seraient extraordinaires, mais en vérité, sauver la vie d'un seul enfant vaut déjà tous ces efforts.

Donc, quelle est *votre* vision ? La majorité des gens surestiment ce qu'ils peuvent faire en un an et sous-estiment souvent ce qu'ils peuvent faire en une décennie ou deux.

Je peux vous dire que j'étais excité lorsque j'ai entrepris ma propre mission, nourrissant deux familles. Mon but était de nourrir 100 familles dans le besoin. Et puis, ce chiffre est passé à 1 000. Et puis à 100 000. Et puis à un million. Plus nous donnons, plus nous voyons de possibilités. Il n'en tient qu'à vous. Vous joindrez-vous à moi ? Mettez votre menue monnaie au service d'autrui, et changez le monde.

« J'ai découvert que parmi ses autres avantages,
donner libère l'âme du donneur. »

— MAYA ANGELOU

Que vous vous inscriviez à SwipeOut ou auprès d'un autre organisme, prenez la décision de mettre de côté une petite portion de votre revenu, ou de votre temps, et de choisir consciemment de l'investir dans un projet qui ne vous concerne pas directement, mais qui avantage une personne dans le besoin. Cette décision n'a rien à voir avec le fait d'avoir raison ou tort. C'est faire bonne figure, c'est puiser dans la véritable richesse – c'est se sentir vraiment vivant et authentiquement épanoui.

Dans *L'Argent heureux*, Dunn et Norton ont écrit que lorsqu'un don altruiste est bien fait, « **lorsqu'il devient un choix, lorsqu'il établit une connexion avec les autres, et lorsqu'il a un impact réel – même de petites contributions peuvent rendre plus heureux et amorcer un effet d'entraînement de générosité** ».

Touchés par la puissance de ces « dépenses à caractère social » (c'est-à-dire ces cadeaux offerts à autrui et ces dons à des organismes de bienfaisance), Dan Ariely et son épouse ont eu l'idée de créer un système très simple qu'ils pourraient mettre en application avec leurs deux fils. Lorsque les enfants touchaient leur argent de poche, ils devaient le répartir dans trois bocal.

L'argent déposé dans le **bocal n° 1** est pour eux.

L'argent déposé dans le **bocal n° 2** est pour **quelqu'un qu'ils connaissent**.

L'argent déposé dans le **bocal n° 3** est pour **quelqu'un qu'ils ne connaissent pas**.

Remarquez que les deux tiers de ces bocaux sont réservés à des dépenses à caractère social, car c'est ce qui rendra les enfants heureux. Les trois bocaux

sont fantastiques, mais les Ariely ont soigneusement veillé à ce que les enfants mettent de côté une somme égale qu'ils dépenseront pour des gens qu'ils ne connaissent pas. Offrir des cadeaux à des amis et à des membres de la famille est un beau geste, car c'est donner à des gens que l'on aime, mais c'est le troisième bocal qui représente la philanthropie, et c'est la forme de don la plus satisfaisante et la plus importante.

Je peux également vous dire qu'il y a des conséquences extraordinairement positives pour ceux qui donnent lorsque ce n'est pas facile. Cela influe sur notre cerveau; cela nous entraîne et nous conditionne à croire que nous en avons plus que ce dont nous avons besoin. Et lorsque notre cerveau y croit, nous vivons cette réalité.

Sir John Templeton, qui était non seulement le plus grand investisseur du monde, mais aussi l'un des plus extraordinaires êtres humains, m'a confié quelque chose il y a presque 30 ans: il m'a dit qu'il n'avait jamais connu quelqu'un qui payait sa dîme – c'est-à-dire qui donnait entre 8 et 10 % de son revenu à un organisme religieux ou de bienfaisance sur une période de 10 ans – qui n'avait pas vu fructifier son patrimoine financier. Mais voici le problème: tout le monde dit «Je donnerai lorsque j'en aurai les moyens». Et j'ai déjà pensé la même chose. Mais je témoigne de ceci: vous méritez de commencer quelle que soit votre situation financière actuelle. Vous devez prendre l'habitude de donner même si vous croyez ne pas être prêt; même si vous croyez ne pas avoir un sou de trop. Pourquoi? Parce que, comme je l'ai dit dans le tout premier chapitre de ce livre, si vous êtes incapable de donner 10 cents sur un dollar, vous ne donnerez pas plus tard 1 million de dollars sur 10 millions, 10 millions de dollars sur 100 millions.

Quelle forme prendra cette habitude de donner? Offrirez-vous votre temps et votre énergie? Donnez-vous une partie de votre revenu? Ou prendrez-vous une minute pour vous inscrire en ligne à SwipeOut afin que **votre menue monnaie soit investie pour sauver des vies**? Si oui, **je vous prie de le faire maintenant pendant que vous avez pleine conscience de votre impact**. Et rappelez-vous: la personne à qui vous donnerez le plus pourrait bien être vous-même. Une vie de philanthrope commence avec un simple petit pas. Faisons-le ensemble.

«Je ne pense pas à toute la **misère**, mais à toute la **beauté** qui reste.»

— ANNE FRANK

Soit dit en passant, je n'ai pas toujours eu conscience de la portée de la gratitude et de la générosité. J'ai longtemps manqué de tout. Avec le recul, je me rends compte que m'a vie n'a pas toujours été facile, mais j'ai toujours eu de la chance. Je ne m'en rendais tout simplement pas compte à l'époque. Parce que j'ai grandi dans une famille pauvre, je travaillais inlassablement afin d'être sûr d'atteindre le sommet. Mais je n'avais pas assimilé que la réussite vient par à-coups.

Il faut longtemps non seulement pour apprendre une chose, mais aussi pour la maîtriser – jusqu'à ce qu'elle fasse vraiment partie de notre vie. Donc, à mes tout débuts, j'ai buté sur une série d'obstacles. Comment ai-je réagi ? Disons que ce n'est pas avec la grâce d'une âme éclairée ! J'étais toujours en colère, frustré – dégoûté ! Parce que rien ne se passait comme je le voulais. Et que j'allais être à court d'argent !

Et puis, un soir vers minuit, alors que je roulais sur l'autoroute 57 non loin de la bretelle de sortie Temple Avenue près de Pomona, en Californie, je me suis demandé : *Qu'est-ce qui ne va pas ? Je travaille si dur. Qu'est-ce qui manque ? Pourquoi est-ce que j'échoue si lamentablement et n'obtiens pas ce que je veux ? Pourquoi est-ce que ça ne fonctionne pas ?* Soudain, j'ai senti les larmes me monter aux yeux et je me suis rangé sur l'accotement. J'ai pris le journal qui me suivait partout – j'ai encore cette habitude aujourd'hui – et j'ai commencé à gribouiller furieusement à la lumière du tableau de bord. Sur une pleine page, je me suis écrit un message à moi-même en lettres géantes : **« LE SECRET DE LA VIE, C'EST DE DONNER. »**

Oui ! J'ai compris que j'avais oublié à quoi sert la vie. J'avais oublié que c'est là que se trouve toute la joie – que la vie n'a pas trait uniquement à moi. Elle a trait à *nous*.

Lorsque j'ai repris la route, je me sentais inspiré et recentré ; j'avais trouvé un nouveau sens à ma mission. Tout s'est bien passé sur le plan financier pendant un certain temps. Mais malheureusement, ce que j'avais écrit ce soir-là n'était qu'un concept, vraiment – une idée que je ne m'étais pas encore appropriée. J'ai ensuite eu de plus en plus de problèmes et, six mois plus tard, j'étais ruiné. Je me suis bientôt retrouvé dans ce que j'ai cru être la pire époque de ma vie. Je dormais à même le sol d'une garçonnière de 37 mètres carrés à Venice, en Californie. J'étais rongé par le ressentiment. J'étais tombé dans le piège et je blâmais tout le monde pour les problèmes qui surgissent inévitablement lorsqu'on a des objectifs raisonnablement élevés. J'étais persuadé que j'avais été manipulé par divers individus qui avaient

profité de moi. *Si ce n'avait été d'eux*, me disait mon ego, *tout irait très bien!* Je m'apitoyais sur mon sort. Et plus la colère et la frustration m'envahissaient, moins j'étais productif.

Et puis, je me suis mis à manger pour oublier – toute cette malbouffe dégueulasse et ridicule. J'ai pris 17 kilos en seulement quelques mois; ce n'est pas facile à faire. Il faut manger des tonnes de nourriture et ne pas bouger beaucoup! J'ai commencé à faire des choses dont je me moquais auparavant chez les autres – comme regarder la télévision en plein jour. Si je n'étais pas en train de manger, je regardais des feuilletons. Je me suis laissé séduire par *Hôpital central*, ou *Alliances et trahisons* (*General Hospital*). Si vous êtes assez âgé pour vous rappeler le moment où Luke et Laura se sont mariés, sachez que j'étais là!

Il est drôle (et un peu humiliant!) de me remémorer cette époque et de voir à quel point j'étais tombé bas. Il ne me restait que 19 \$ et quelques sous, et je n'avais aucune perspective d'avenir. De plus, j'en voulais particulièrement à un ami qui m'avait emprunté 1 200 \$ lorsque je m'en sortais bien financièrement, mais qui ne m'avait jamais remboursé. J'étais maintenant fauché, mais lorsque j'ai voulu lui demander cet argent, il m'a tourné le dos. Il n'a pas répondu à mes appels! J'étais furieux, pensant: *Mais qu'est-ce que je vais faire? Comment vais-je trouver de l'argent ne serait-ce que pour manger?*

Mais j'ai toujours été pragmatique. J'ai pensé: *Très bien. Quand j'avais 17 ans et que j'étais sans-abri, comment suis-je arrivé à m'en sortir?* Je m'empiffrais au buffet scandinave avec le moins d'argent possible. Cela m'a donné une idée.

Mon studio se trouvait non loin d'un endroit magnifique, Marina del Rey, où les gens fortunés de Los Angeles amarraient leurs yachts. Il y avait le restaurant El Torino qui offrait un fabuleux buffet pour environ 6 \$. Je ne voulais pas dépenser inutilement de l'argent pour l'essence ou le stationnement, et j'ai donc parcouru à pied les cinq kilomètres qui me séparaient du restaurant situé dans la marina. Je me suis assis près d'une fenêtre et j'ai mangé tout ce que j'ai pu, comme si c'était la dernière fois – ce qui aurait pu être le cas!

Pendant que je mangeais, j'observais les bateaux circuler dans la marina et j'essayais d'imaginer à quoi ressemblait la vie de leur propriétaire. Mon état d'esprit a commencé à changer, et j'ai pu sentir toute ma colère fondre, couche après couche. Alors que je terminais mon repas, j'ai remarqué un garçonnet vêtu d'un petit costume – il ne pouvait pas avoir plus de sept ou huit ans – qui ouvrait la porte à sa jeune mère. Et puis, il l'a fièrement conduite

vers leur table et lui a présenté une chaise. Il avait une *présence* spéciale. Cet enfant semblait si pur et si bon. C'était un donneur – on pouvait le dire uniquement à la façon respectueuse et aimante dont il traite sa mère. J'ai été profondément ému.

Après avoir réglé mon addition, je me suis dirigé vers leur table et j'ai dit au garçon :

« Excuse-moi, je veux seulement te remercier d'être un aussi extraordinaire gentleman. La façon dont tu traites cette dame est formidable.

— C'est ma maman, m'a-t-il confié.

— Oh mon Dieu ! C'est encore plus génial ! Et c'est très gentil que tu l'invites à dîner ! »

Il est resté silencieux une seconde et puis il a dit d'une voix douce : « Eh bien, je ne peux vraiment pas l'inviter. J'ai seulement huit ans – et je ne travaille pas encore.

— Oui, tu l'invites à dîner », ai-je dit. Et là, j'ai plongé ma main dans ma poche, y ai pris tout l'argent qu'il me restait – peut-être un grand total de 13 \$ et quelques pièces – et je l'ai posé sur la table.

Le garçon m'a regardé et a dit : « Je ne peux pas accepter.

— Bien sûr que tu peux.

— Pourquoi ? »

Je l'ai regardé avec un grand sourire et j'ai dit : « Parce que je suis plus grand que toi. »

Il m'a fixé, abasourdi, et puis il s'est mis à rire doucement. J'ai alors tourné les talons.

Je ne suis pas seulement sorti du restaurant, j'ai *plané* jusque chez moi ! J'aurais dû paniquer, car je n'avais plus un sou, mais je me sentais au contraire totalement libre !

C'est ce jour-là que ma vie a changé à jamais.

C'est ce jour-là que je suis devenu un homme riche.

Quelque chose à l'intérieur de moi a finalement surmonté le sentiment de manque que j'entretenais. J'étais enfin libéré de cette chose qu'on appelle l'argent et que j'avais laissé me terroriser. J'étais désormais capable de tout donner sans avoir peur. Tout au fond de mon esprit, je savais que j'étais – comme nous le sommes tous – guidé. Et cet instant se devait d'exister. Tout comme vous étiez destinés à lire ces mots en cet instant même.

J'ai compris que j'avais été si occupé à essayer d'*obtenir* que j'avais oublié de *donner*. Mais j'étais redevenu moi-même. J'avais repris mon âme en main.

J'ai cessé de me trouver des excuses, de blâmer les autres et, soudain, la colère m'a quitté. Je n'étais plus frustré. Vous pourriez aussi dire que je n'avais pas été très malin ! Car je n'avais aucune idée de l'endroit où je trouverais mon prochain repas. Mais cela ne m'a même pas effleuré l'esprit. Au lieu de quoi, je me suis senti envahi par une joie débordante, comme si je sortais d'un cauchemar – un cauchemar dans lequel je pensais que ma vie était ruinée à cause de ce que les autres m'avaient « fait ».

Ce soir-là, j'ai dressé un plan et me suis engagé à entreprendre des gestes concrets. J'ai déterminé exactement ce que je ferais et comment j'allais trouver du travail. J'étais persuadé que j'y arriverais – mais je ne connaissais pas encore le jour où je recevrais mon premier chèque de paie ou, plus urgent encore, mon prochain repas.

Et puis, un miracle s'est produit. Le lendemain matin, le bon vieux facteur est passé, et j'ai trouvé une missive spéciale dans ma boîte aux lettres. C'était une note manuscrite de mon ami qui me disait qu'il était désolé d'avoir évité de me parler. J'avais été là pour lui lorsqu'il avait eu besoin de moi, et il savait que j'étais dans le pétrin. Et il me remboursait donc tout ce qu'il me devait. Et un peu plus.

J'ai regardé dans l'enveloppe et j'y ai trouvé un chèque de 1 300 \$. C'était suffisant pour subvenir à mes besoins pendant un mois ou plus ! J'ai pleuré de soulagement. **Et puis j'ai pensé : *Qu'est-ce que ça signifie ?***

J'ignore si c'était une coïncidence, mais j'ai choisi de croire que ces deux événements étaient liés, et que j'avais été récompensé non seulement parce que j'avais donné, mais aussi parce que j'avais voulu donner.

Je peux vous dire en toute honnêteté que j'ai connu de nombreux jours difficiles au cours de ma vie, économiquement et émotionnellement – comme tout le monde –, mais je n'ai plus jamais été habité par ce sentiment de manque, et ne le serai jamais.

L'ultime message de ce livre est très simple. C'est la phrase que j'ai écrite dans mon journal lorsque je me suis arrêté sur l'accotement de l'autoroute. Le secret final de la richesse se résume à ceci : ***le secret de la vie, c'est de donner.***

Donnez librement, ouvertement, aisément et joyeusement. Donnez même si vous croyez que vous n'avez rien à donner, et vous découvrirez qu'il y a un océan d'abondance à l'intérieur et autour de vous. La vie est là pour vous, et non contre vous. Il suffit d'apprécier ce cadeau et vous êtes riche, maintenant et pour toujours.

Le fait de comprendre cette vérité m'a ramené vers ce à quoi je suis destiné, à quoi nous sommes tous destinés : être une force pour faire le bien. J'ai été ramené à une vie pleine de sens qui répond constamment à ma prière : **que chaque jour soit une bénédiction dans la vie de tous ces gens que je croise et avec qui j'ai le privilège d'établir un lien.**

Même si je n'ai pas eu l'occasion de vous rencontrer personnellement, j'ai écrit ce livre dans le même esprit, priant et demandant que chaque chapitre, chaque page, chaque concept soit un pas de plus dans mes efforts pour vous aider à trouver ce qu'il y a de meilleur en vous et à connaître les bienfaits qui découlent de ce que vous créez et donnez dans cette vie.

En écrivant ce livre, mon souhait le plus sincère était de vous proposer une voie qui vous permettrait d'apporter une plus grande profondeur à votre vie, de l'améliorer ainsi que celle des gens que *vous* avez le bonheur d'aimer et de toucher. Cela a été un privilège de vous servir.

Et j'espère qu'un jour nos routes se croiseront – aussi bien à l'un de mes événements quelque part dans le monde, que dans la rue. Je serai ravi de vous entendre me dire comment vous avez utilisé ces principes pour améliorer votre vie.

Et maintenant que nous nous quittons, je veux vous laisser avec une bénédiction. Je souhaite que votre vie sera à jamais remplie d'abondance. Je vous souhaite une vie pleine de joie, de passion, de défis, d'occasions, de croissance et de générosité. Je vous souhaite une vie extraordinaire.

Avec amour,
TONY ROBBINS

« Vivez pleinement votre vie. Soyez curieux. Prenez-soin de vous et de vos amis. Amusez-vous, soyez fou, soyez bizarre. N'ayez pas peur de vous tromper ! Vous le ferez de toute manière, et il vaut donc mieux apprécier le processus. Saisissez toutes les occasions de tirer un enseignement de vos erreurs : trouvez la cause du problème et éliminez-la. N'essayez pas d'être parfait ; ne soyez qu'un excellent exemple d'être humain. »

— TONY ROBBINS

SEPT ÉTAPES SIMPLES: VOTRE LISTE DE CONTRÔLE

Voici une courte liste de contrôle que vous pourrez utiliser chaque fois que vous voudrez évaluer vos progrès et voir ce qui doit encore être fait pour aller de l'avant sur la route de la liberté financière. Révisez les sept étapes simples et assurez-vous de non seulement les comprendre, mais aussi de les mettre en pratique.

Étape n° 1 : Prenez la décision *financière* la plus importante de votre vie

1. Avez-vous pris la décision de devenir un investisseur, et de ne plus être uniquement un consommateur?
2. Vous êtes-vous engagé à mettre de côté un pourcentage précis de votre revenu qui sera toujours dirigé vers votre Fonds pour la liberté?
3. Avez-vous automatisé le processus? Sinon, faites-le maintenant : www.tdameritrade.com ou www.schwab.com.
4. Si le montant que vous vous êtes engagé à épargner maintenant n'est pas élevé, avez-vous conclu une entente avec votre employeur afin de participer au programme SMarT? Voir <http://befi.allianzgi.com/en/befi-tv/pages/save-more-tomorrow.aspx>.

Étape n° 2 : Devenez un initié : Connaissez les règles avant de vous lancer dans la mêlée

1. Connaissez-vous sept des neuf mythes, et êtes-vous maintenant protégé? Voici un petit test:
 - a. Quel est le pourcentage des fonds communs de placement qui battent le marché (ou leur indice de référence) sur une période de 10 ans?
 - b. Les frais ont-ils une importance, et quels sont en moyenne les frais assortis aux fonds communs de placement?

- c. Si vous payez des frais de 1 % *versus* 3 %, quel impact cela aura-t-il sur votre futur bas de laine?
 - d. Avez-vous mis votre courtier à l'épreuve? Êtes-vous allé en ligne et avez-vous vérifié à combien s'élèvent les frais que vous payez, le niveau de risque de vos investissements et comment votre stratégie d'investissement actuelle se compare à d'autres options simples et peu coûteuses en vous basant sur les données historiques des 15 dernières années?
 - e. Connaissez-vous la différence entre le rendement annoncé et le rendement effectif?
 - f. Savez-vous ce qui distingue un courtier d'un fiduciaire?
 - g. Les fonds à horizon de retraite sont-ils votre meilleure option?
 - h. Comment faire pour maximiser votre plan 401(k), et devriez-vous opter pour la solution Roth 401(k)?
 - i. Devez-vous prendre de grands risques pour gagner gros? Quels sont certains des outils qui vous permettront de profiter des hausses du marché sans essuyer de pertes pendant les marchés baissiers?
 - j. Avez-vous pris conscience des croyances ou des émotions restrictives qui vous ont freiné ou nui par le passé, et les avez-vous neutralisées?
2. Avez-vous maintenant un fiduciaire qui vous représente et vous guide? Sinon, allez en ligne et trouvez-en un sur <http://findanadvisor.napfa.org/home.aspx> ou consultez le site Web de Stronghold et voyez les services qu'offre cette firme (www.StrongholdFinancial.com).
 3. Si vous êtes le propriétaire d'une entreprise, ou un employé qui a un plan 401(k), avez-vous pris 30 secondes pour comparer les frais que vous payez avec ceux en vigueur sur le marché? Consultez <http://americasbest401k.com/401k-fee-checker>.
 4. Si vous êtes le propriétaire d'une entreprise, avez-vous respecté les exigences juridiques et comparé à d'autres plans similaires le plan 401(k) que vous offrez?

Étape n° 3 : Mettez toutes les chances de votre côté

1. Avez-vous mis toutes les chances de votre côté?
 - a. Avez-vous dressé un plan et mis des chiffres sur papier? Avez-vous déterminé la somme dont vous aurez réellement besoin pour accéder à la sécurité, la vitalité et l'indépendance financière? Avez-vous fait le calcul?

- b. Sinon, revenez en arrière et faites-le dès maintenant. Ou si vous voulez les réexaminer, faites-le maintenant ou utilisez notre application. Vous pouvez y mettre vos chiffres en mémoire et les modifier en tout temps. Un nouveau calcul sera effectué en quelques minutes.
 - c. Rappelez-vous que **la clarté est le pouvoir**. Voir www.tonyrobbins.com/masterthegame.
2. Avez-vous ensuite utilisé le calculateur de richesse pour déterminer le nombre d'années qu'il vous faudra pour accéder à la sécurité ou à l'indépendance financière en fonction d'un plan conservateur, plan modéré ou audacieux? Sinon, faites-vous ce cadeau. Ouvrez notre application et faites-le maintenant.
 3. Avez-vous fait vos devoirs et pris une décision quant aux cinq éléments qui vous permettront d'accélérer la cadence et d'accéder encore plus rapidement à la sécurité ou à l'indépendance financière?
 - a. Épargnez davantage :
 - Avez-vous déterminé comment vous pourriez épargner? Votre hypothèque? Vos achats quotidiens?
 - Avez-vous mis en place le programme SMarT afin de ne pas avoir à renoncer à quoi que ce soit aujourd'hui et d'épargner davantage dès que vous toucherez une augmentation de salaire? Consultez <http://befi.allianzgi.com/en/befi-tv/pages/save-more-tomorrow.aspx>.
 - Avez-vous trouvé un moyen de réduire aisément vos dépenses de manière à pouvoir épargner davantage? Est-ce la pizza à 40 \$? Est-ce la bouteille d'eau? Est-ce le café Starbucks? Et avez-vous calculé ce que représenteront ces coupures pour votre Fonds pour la liberté et la vitesse à laquelle vous atteindrez vos buts? Rappelez-vous que 40 \$ épargnés chaque semaine peuvent se solder par une somme de 500 000 \$ après 40 ans. Si votre plan est bien équilibré et efficace, il n'est pas nécessaire que vous adoptiez cette pratique. Ce n'est qu'une option dont peut se servir l'individu qui pense avoir de la difficulté à atteindre ses buts financiers.
 - b. Gagnez davantage. Avez-vous trouvé des moyens d'apporter une valeur ajoutée? Devez-vous vous rééquiper et vous faire une place dans une nouvelle industrie? Comment pouvez-vous apporter une valeur ajoutée et vous épanouir de manière à donner davantage?

- c. Réduisez vos frais et vos impôts. Avez-vous trouvé un moyen de mettre en pratique ce que vous avez appris pour réduire vos frais et payer moins d'impôts?
- d. Obtenez un meilleur rendement. Avez-vous trouvé un moyen de toucher un meilleur rendement sans prendre de risques inutiles? Avez-vous analysé les divers types de portefeuilles qui pourraient maximiser vos gains et vous protéger des replis parfois vertigineux du marché?
- e. Améliorez votre vie – et votre style de vie. Avez-vous songé à aller vous établir ailleurs afin de jouir d'une meilleure qualité de vie? Avez-vous songé à un lieu où il n'y a pas d'impôt d'État, ce qui vous permettrait d'accélérer la cadence et d'offrir plus rapidement la sécurité et la liberté financière à votre famille?

Étape n° 4: Prenez la décision d'*investissement* la plus importante de votre vie

- 1. Avez-vous déterminé une répartition de l'actif qui vous protégera de pertes excessives? (Ne placez pas tous vos œufs dans le même panier, d'accord!)
- 2. Avez-vous déterminé le pourcentage de vos actifs qui ira dans le panier «sécurité», ainsi que les instruments de placement que vous utiliserez pour vous protéger tout en maximisant le rendement? Avez-vous diversifié votre panier «sécurité»? Avez-vous déterminé le pourcentage de votre épargne ou de votre capital d'investissement qui ira dans le panier «sécurité»?
- 3. Avez-vous déterminé le pourcentage de vos actifs qui ira dans le panier «risques/croissance», ainsi que les instruments de placement que vous utiliserez pour maximiser le rendement tout en minimisant le plus possible les risques? Avez-vous diversifié votre panier «risques/croissance»?
- 4. Avez-vous bien évalué votre tolérance au risque? Avez-vous passé le test développé par Rutgers (<http://njaes.rutgers.edu/money/riskquiz>)?
- 5. Avez-vous tenu compte de l'étape où vous en êtes dans votre vie? Avez-vous déterminé si vous devez adopter une approche plus ou moins agressive en fonction du temps dont vous disposez pour épargner et investir? (Si vous êtes jeune, vous pouvez vous permettre quelques pertes, car vous aurez davantage de temps pour les récupérer; si vous êtes plus

âgé, vous aurez moins de temps pour vous remettre sur pied en cas de pertes, et peut-être devriez-vous placer davantage d'actifs dans votre panier «sécurité».)

6. Avez-vous évalué votre flux de trésorerie et le rôle qu'il jouera dans le choix de votre approche en matière de répartition de l'actif (agressive ou conservatrice)?
7. Avez-vous déterminé le ratio sécurité *versus* risques/croissance de l'ensemble de vos investissements? 50/50? 60/40? 70/30? 30/70? 40/60? 80/20?
8. Avez-vous dressé la liste des objectifs à court et à long terme que votre panier «rêves» vous permettra d'atteindre? Devrez-vous attendre longtemps, ou concrétiserez-vous quelques rêves dès maintenant?
9. Avez-vous déterminé la façon dont vous alimenterez votre panier «rêves» – avec une petite partie de votre épargne ou une portion des bénéfices générés par votre panier «risques/croissance»?
10. Rééquilibrage et moyenne d'achat:
 - a. Vous êtes-vous engagé à toujours consacrer la même somme à vos investissements quelles que soient les fluctuations du marché? Rappelez-vous que tenter d'anticiper le marché ne fonctionne jamais.
 - b. Rééquilibrez-vous continuellement votre portefeuille, ou un fiduciaire le fait-il à votre place? D'une manière ou de l'autre, cet exercice est crucial si vous voulez optimiser le rendement de vos investissements et minimiser la volatilité.

Étape n° 5 : Élaborez un plan qui vous assurera un revenu viager

1. Le pouvoir du portefeuille quatre saisons:
 - a. Avez-vous pris le temps de lire et de comprendre les excellents conseils de Ray Dalio et d'agir ensuite en conséquence? Il a réussi à générer un rendement positif 85 % du temps et n'a perdu de l'argent que 3 fois en 30 ans, mais ses pertes n'ont jamais excédé 3,93 %!
 - b. Avez-vous consulté le site Web de Stronghold et pris cinq minutes pour examiner le type de rendement que vous touchez avec vos investissements actuels par rapport au portefeuille quatre saisons (ou à d'autres portefeuilles), et voir comment vous pourriez vous constituer un portefeuille quatre saisons en quelques minutes seulement?

2. Assurance revenu :

- a. Avez-vous veillé au plus important ? Vous êtes-vous assuré de ne pas manquer d'argent tant et aussi longtemps que vous vivrez ? Vous êtes-vous assuré de bénéficier d'un revenu viager garanti ?
- b. Connaissez-vous la différence entre une **rente immédiate** et une **rente différée**, et avez-vous déterminé laquelle vous conviendrait le mieux en fonction du stade où vous en êtes dans la vie ?
- c. Avez-vous examiné les avantages de la rente hybride et en avez-vous acheté une, ou avez-vous profité de cette stratégie qui offre **les avantages sans les inconvénients** et qui est maintenant offerte à l'investisseur individuel, peu importe son âge et qui ne nécessite aucun versement forfaitaire ?
- d. Vous êtes-vous renseigné en ligne sur le revenu que vous pourriez toucher plus tard pour aussi peu qu'un investissement de 300 \$ par mois ou plus ? Sinon, consultez www.lifetimeincome.com ou communiquez avec un spécialiste des rentes chez Stronghold.

3. Les secrets des ultra-riches :

- a. Vous êtes-vous renseigné sur la façon dont vous pourriez accéder à la liberté financière de 30 à 50 % plus rapidement grâce à des stratégies d'assurance vie fiscalement efficaces ? Rappelez-vous que l'épargne privée dans des produits d'assurance vie est excellente pour les bien nantis, mais que n'importe qui peut recourir aux polices d'assurance de TIAA-CREF en effectuant un dépôt minimal. Si vous n'avez pas encore exploré ces outils, communiquez avec un fiduciaire compétent dès aujourd'hui ou obtenez une analyse sans frais chez Stronghold.
- b. Avez-vous créé une fiducie révocable pour aussi peu que 250 \$ afin que vos actifs puissent être transmis à vos héritiers sans frais d'homologation ni longue procédure juridique ? Avez-vous protégé votre patrimoine, non seulement pour la génération actuelle, mais aussi pour vos petits-enfants et arrière-petits-enfants ?

Étape n° 6 : Investissez comme 0,001 % de la population

1. Avez-vous pris le temps de lire le bref résumé des entrevues que j'ai réalisées avec 12 des financiers les plus brillants du monde, les plus grands investisseurs de tous les temps ?
2. Qui est le « maître de l'univers » dans le monde financier ? Quel genre de rendement a-t-il généré par rapport à n'importe quel autre investisseur,

incluant Warren Buffett, et comment pourriez investir avec lui si vous le vouliez ?

3. Qu'avez-vous appris à propos de la répartition de l'actif auprès de David Swensen, de Yale ? Ou de Mary Callahan Erdoes, PDG chez J.P. Morgan ?
4. Qu'avez-vous appris auprès de Jack Bogle, le maître de la gestion indicielle ? Ou près de Marc Faber, surnommé D' Doom ?
5. Avez-vous compris la stratégie toute simple que Warren Buffett recommande maintenant à tout le monde, et qu'il utilise pour sa femme et leur fiducie ?
6. Avez-vous saisi l'importance du ratio rendement/risques asymétrique ?
7. Avez-vous compris qu'en vous offrant une MBA valant 100 000 \$, Paul Tudor Jones vous conseillait de ne jamais investir à moins d'avoir un rapport de cinq pour un et de toujours vous aligner sur la tendance ?
8. Avez-vous visionné la vidéo de Ray Dalio *Comment la machine économique fonctionne – en 30 minutes* ? Sinon, consultez www.economicprinciples.org.
9. Avez-vous assimilé les concepts de la solution de Kyle Bass pour investir là où vous ne pouvez pas perdre d'argent ? Vous rappelez-vous le pouvoir des pièces de cinq cents ? Là où les investissements sont garantis à jamais par le gouvernement des États-Unis, et qui vous rapporteront des gains variant entre 20 % et 30 % ?
10. Avez-vous assimilé les leçons fondamentales de Charles Schwab et l'avis offert par Sir John Templeton qui nous dit que le pire environnement renferme les meilleures occasions d'investissement – qui nous dit d'être optimistes lorsqu'on a le sentiment que la « fin » du monde est arrivée, comme lors de la Seconde Guerre mondiale, de la période inflationniste en Afrique du Sud, pendant la Grande Dépression, ou au Japon après la Deuxième Guerre ? Avez-vous assimilé la philosophie stratégique fondamentale qui a fait de lui le premier investisseur milliardaire international de l'histoire ?
11. Quels gestes pouvez-vous faire aujourd'hui pour commencer à investir comme 0,001 % de la population ?

Étape n° 7 : Investissez, profitez-en et partagez !

1. Votre actif caché :
 - a. Avez-vous pigé pleinement que l'avenir est un lieu magnifique ?

- b. Il sera rempli de défis excitants. Les occasions et les problèmes y seront toujours présents, mais il est clair qu'une vague technologique continuera à nous apporter des innovations et à nous outiller en tant qu'individus, tout en améliorant la qualité de vie des êtres humains partout sur la planète.
2. Vous êtes-vous fait le don ultime – vous êtes-vous engagé à être riche maintenant, et non pas un jour dans l'avenir – en prenant l'habitude d'éprouver un sentiment de gratitude pour ce que vous avez déjà et en continuant à grandir sur les fondements de cette réussite?
 3. Échangeriez-vous l'espérance contre l'appréciation? Et vous êtes-vous engagé à mener une vie marquée du sceau du progrès? **Le progrès est synonyme de bonheur. La vie prend tout son sens dans l'épanouissement et la générosité.**
 4. Avez-vous réfléchi à la mission qui est la vôtre ici-bas? Avez-vous commencé à penser à l'héritage que vous laisserez?
 5. Avez-vous décidé de faire don de votre menue monnaie afin d'apporter de grands changements dans le monde? Si oui, **consultez www.swipeout.com dès maintenant et, en une minute, vous participerez à un processus qui sauve des vies pendant que vous jouissez de la vôtre.**
 6. Incarnezz-vous cette vérité qui fait de vous une personne riche en ce moment même : le secret de la vie, c'est de donner?

C'était un bref résumé des pages que vous venez de lire. Si vous avez raté quelque chose, faites-vous un cadeau et revenez en arrière. Assimilez les concepts et mémorisez-les. Rappelez-vous également que **la répétition est la mère de tous les talents. L'action est là où se trouve tout votre pouvoir.**

Donc, cher ami, chère amie, sachez que vous n'êtes pas seul ni seule. Vous pouvez puiser dans vos propres ressources ou dans les nombreuses ressources d'appui que je vous ai proposées : mon site Web, notre application, Stronghold, Lifetime Income et America's Best 401k. Mais quoi que vous choisissiez, assurez-vous de passer à l'action et veillez à ce que les gens qui vous guideront aient vos intérêts à cœur. La première chose à faire est de trouver un bon fiduciaire. Il pourra vous aider à créer votre plan ou à le perfectionner.

Cette liste n'est pas tout ; elle ne vise qu'à vous encourager à poursuivre votre progression et à mettre en pratique les concepts exposés dans cet ouvrage. Rappelez-vous que **la connaissance n'est pas le pouvoir, mais**

que l'exécution l'est. Progressez un peu chaque jour et chaque semaine, et avant même que vous vous en rendiez compte, vous aurez parcouru toute la voie qui mène à la liberté financière.

J'ai hâte de vous rencontrer un jour, bientôt je l'espère. D'ici là, faites le premier pas, allez de l'avant, maîtrisez la partie, contrôlez le jeu et vivez avec passion.

REMERCIEMENTS

Lorsque je me suis assis pour noter le nom de tous les individus envers qui j'éprouve de la reconnaissance, je me suis senti complètement dépassé. Je venais de terminer la rédaction d'un ouvrage de plus de 600 pages ! Et souligner la contribution de tous ceux qui m'ont aidé en cours de route m'apparaissait une tâche plutôt décourageante. Par où allais-je commencer ? Le résultat ressemblerait davantage à ce que l'on voit défiler sur l'écran à la fin d'un film : des centaines de noms et des bribes de scènes clés en hommage aux supervedettes. Tant de gens ont joué tant de rôles pour m'amener à ce moment pleinement satisfaisant.

Lorsque je passe en revue les 4 dernières années – et, franchement, les 30 ans qui ont fait de moi ce que je suis –, je vois le visage et sens la grâce d'innombrables individus extraordinaires. Il me sera impossible de tous les remercier ici, mais j'aimerais commencer par les gens de mon entourage, ceux qui ont le plus profondément influé sur ma vie.

Premièrement, ma famille. Bien entendu, il y a tout d'abord l'amour de ma vie, ma magnifique épouse, Bonnie Pearl – ma Sage. « Ma fille. » Elle est pour moi une éternelle source de joie et de bonheur. J'ai le sentiment qu'ELLE est l'ultime récompense du « bon karma » auquel j'ai droit pour avoir servi des dizaines de millions de personnes pendant plusieurs décennies. Elle me dit qu'elle est née pour m'aimer, et tout ce que je peux dire c'est que Dieu m'a réellement béni en m'offrant l'amour de cette âme superbe.

À ses parents, Bill et Sharon – maman et papa –, merci d'avoir engendré et élevé cette femme extraordinaire. Vous m'avez fait le plus beau des cadeaux : votre fille, la plus grande source d'amour qu'il m'ait été donné de connaître ou que je n'aurais jamais pu imaginer. Merci pour tout l'amour que vous avez mis en elle, merci de m'aimer comme un fils. Vous vivez tous deux une vie marquée par d'authentiques contributions, et vous m'inspirez chaque jour.

Merci à Scotty, mon cher beau-frère (qui est en fait un frère pour moi), pour son courage de guerrier et son souci constant de rehausser les objectifs et de veiller à ce que nous puissions servir toujours davantage d'âmes.

Et merci à chacun de mes quatre enfants, Jairek, Josh, Jolie et Tyler qui, à chaque stade de ma vie, m'ont apporté l'inspiration, l'amour et une raison de me dépasser. J'envoie également mes remerciements à la grâce de notre Créateur. Ainsi qu'à ma mère qui est passionnément intense et qui m'a transmis d'extraordinaires valeurs, et à mes quatre pères qui, tous, ont eu un impact unique sur ma vie. À mon frère et à ma sœur, Marcus et Tara, et à toute ma famille élargie. Je vous aime.

Merci à mon équipe principale chez Robbins Research International qui me donne chaque jour le privilège d'explorer, d'apprendre, de créer constamment, de tester et de retester de nouvelles idées, techniques, stratégies et voies dans le but d'améliorer la vie des gens partout dans le monde.

À Sam Georges et Yogesh Babla – mes confidents qui veillent sur moi et sur toutes mes entreprises pendant que je sillonne la planète. À mes chers amis et protecteurs Mike Melio et Jason «General Jay» Garrity. À Shari, Rich, Marc, Brook, Terri et à tous les autres membres de la direction pour leur formidable loyauté et leur sens de la mission.

À mon exceptionnelle équipe de création – plus particulièrement sa remarquable directrice, Diane Adcock – vous êtes formidables. Et merci à la lumineuse Katie Austin. Je vous aime tous.

À tout le personnel de notre siège social de San Diego et d'ailleurs qui travaille avec moi chaque jour et à tous nos associés qui forment cette entité que sont les Entreprises Anthony Robbins. Merci à chacun de vous pour tout ce que vous faites dans cette quête qui consiste à vouloir constamment créer des percées qui seront utiles aux gens dans leurs entreprises, leurs finances, leur santé, leurs émotions, leur gestion du temps et leurs relations personnelles.

Nous sommes ensemble pour transformer des vies. Nous sommes appelés à nous élever. Nous portons à bout de bras l'élévation financière, commerciale et, finalement, humaine. Nous sommes des catalyseurs de l'esprit – c'est le don que nous sommes tous destinés à faire. Je suis heureux d'avoir la chance de travailler avec vous et de contribuer à faire une différence dans la vie des gens partout dans le monde!

Un merci tout spécial à nos bénévoles et à tous les membres de notre équipe – notamment à ceux qui travaillent sur le terrain partout sur la planète

et qui, depuis les coulisses, font que tout s'orchestre. Nos événements ne pourraient pas avoir lieu sans vous, et notre équipe tout entière vous est reconnaissante pour ce que vous offrez.

Merci également à toutes les épouses et à tous les époux qui nous prêtent un membre de leur famille pendant que nous parcourons le monde, et à Joseph McClendon III, Scott Harris, Joe Williams, Michael Burnett, Richard et Veronica Tan, et Salim qui nous fournissent les leviers nécessaires pour influencer sur encore plus de vies partout dans le monde.

Ma vie a été grandement modelée par la profonde amitié qui me lie à quatre hommes très brillants. À mon cher ami et frère Paul Tudor Jones, merci d'avoir été mon modèle de rôle pendant plus de 21 ans. Tu m'as enseigné à trouver la voie qui mène à la victoire, peu importe l'ampleur du défi à relever! Les seules choses qui sont plus grandes que les talents de négociateur de Paul sont la profondeur de son amour et sa générosité. Paul est une âme entièrement vouée à faire une différence dans le monde; et il le fait chaque jour.

À Peter Guber, qui a été l'un de mes plus chers amis dans la vie; il est une force de la nature en matière de création et sa générosité n'a pas de limites. Peter, tu m'inspires constamment à voir ce qui est possible! Merci à tous pour votre rire, vos conseils, votre amour et le privilège d'être votre ami depuis des décennies.

À Marc Benioff, mon compagnon de route. Ton esprit extraordinaire, ton cœur invincible, ton souci constant d'innover en affaires et tes remarquables efforts philanthropiques sont une source d'enthousiasme pour moi et les millions de gens dont la mission est de maintenir les standards que tu as si bien établis et que tu maintiens chez Salesforce.com. Je suis fier d'être ton associé et de transformer des vies avec toi. Je t'aime, mon gars.

À Steve Wynn, merci pour ton amour et merci d'être un créateur impeccable et brillant que rien au monde ne peut arrêter! Tu es vraiment un génie et pourtant tu es si humble. Tu es toujours là pour veiller sur ceux que tu aimes. La façon dont tu prends une idée et la transformes en réalité émerveille tous les gens qui t'entourent. Que tu sois mon ami est un don du ciel. Chaque jour que je passe à tes côtés est un jour où j'ai envie de faire passer mon jeu à un niveau supérieur.

Dans le cadre de mes événements et de mes apparitions en public, j'ai l'occasion de rencontrer des centaines de milliers d'individus chaque année, des gens qui laissent une empreinte sur ma vie. Mais cet ouvrage, dans son

essence, a été modelé de façon unique par plus de 50 âmes extraordinaires dont les idées et les stratégies m'ont ému, ainsi que tous ceux qui ont lu ces pages. Je serai éternellement reconnaissant envers ces grands esprits qui ont partagé avec moi leur temps et le travail de toute une vie pendant les entrevues qu'ils m'ont accordées.

À Ray Dalio, merci pour le don unique vous nous avez fait dans cet ouvrage en offrant à l'investisseur individuel une approche d'investissement « quatre saisons » fondée sur le génie de votre célèbre stratégie. Ray nous propose une version simplifiée d'un système qui a assuré, du moins historiquement, le parcours à long terme le moins chaotique pour les investisseurs. La valeur de la « sauce secrète » de Ray est inestimable et n'est qu'un reflet de sa générosité intrinsèque.

À Jack Bogle, pour avoir consacré 64 ans de sa vie à l'investissement sans jamais perdre de vue les intérêts de l'investisseur individuel : votre engagement à créer des fonds indiciels a transformé le visage de l'investissement tel que nous le connaissions dans le monde. Merci de m'avoir accordé quatre heures de votre temps dans l'une des plus fraîches, honnêtes et pénétrantes des entrevues auxquelles j'ai eu le privilège de participer.

À T. Boone Pickens, qui est l'absolue quintessence de l'individualisme américain empreint d'honnêteté et du courage du cow-boy. À Kyle Bass, pour nous avoir démontré qu'il n'est pas nécessaire de prendre de grands risques pour bénéficier d'un rendement élevé. À Sir John Templeton, que Dieu bénisse son âme, pour les nombreuses décennies pendant lesquelles il m'a inspiré en affirmant que c'est lorsque « le pessimisme est à son paroxysme » que se trouvent les meilleures occasions d'investissement. À Marc Faber, pour ses conseils toujours novateurs en matière d'investissement et, surtout, pour son exubérance. À l'intrépide Carl Icahn, pour sa folle audace, son courage et sa passion – pour avoir remis en question le statu quo et généré d'extraordinaires rendements pour ses clients. À Mary Callahan Erdoes, la femme d'un billion de dollars, PDG chez J.P. Morgan, qui est un exemple extraordinaire de leadership engagé et qui illustre comment nous pouvons tous nous démarquer dans le monde des affaires sans jamais perdre de vue ce qui compte vraiment.

À tous les extraordinaires et sages académiciens et gens d'affaires. Aux lauréats d'un prix Nobel, de Robert Shiller à Harry Markowitz, en passant par Dan Ariely (MIT), au tandem formé par Shlomo Benartzi et Richard Thaler à qui l'on doit le système SMatT qui permet aux investisseurs individuels

de contourner les limitations cognitives et émotionnelles dans lesquelles la majorité des êtres humains se trouvent pris au piège.

Au professeur David Babbel – l'importance que vous accordez au revenu viager et l'exemple vivant que vous êtes ont largement contribué à modeler cet ouvrage. À Burton Malkiel – vous êtes un trésor pour notre pays. Le regard unique que vous jetez sur les fonds indiciels jette les bases dans un monde où les choix financiers abondent, et votre franc-parler est rafraîchissant dans un univers parfois sombre et trouble.

À Alicia Munnell (Boston College), à Teresa Ghilarducci (The New School), aux professeurs Jeffrey Brown et David Babbel (Wharton) : merci pour le regard astucieux que vous jetez sur notre système de retraite – vous êtes des révolutionnaires. À Steve Forbes et à Larry Summers, professeur à Harvard et ancien secrétaire du Trésor, merci de nous avoir offert deux heures d'un débat animé et admirable – nous offrant chacun votre perspective de l'évolution des marchés et de ce que l'Amérique devrait faire pour renverser la situation.

À David Swensen, la « rock star » de l'investissement institutionnel – qui m'a ouvert les portes de ce sanctuaire qu'est Yale et qui m'a permis de parler dans cet ouvrage de son approche de l'investissement qui s'est révélée extraordinairement efficace. Mais plus important encore, merci d'être un brillant exemple de la façon dont notre travail peut être le reflet de notre amour. Votre œuvre est un don et l'attention constante que vous portez à ce que vous pouvez donner m'a toujours ému.

À Warren Buffett, pour nous avoir ouvert la voie à tous. Merci d'être quelqu'un qui va droit au but. Alors que j'aurais adoré passer davantage de temps avec vous, notre brève rencontre sur le plateau du *Today Show* a touché une corde sensible tout au fond de mon être. Lorsque l'oracle d'Omaha affirme qu'il n'y rien de mieux que les fonds indiciels, on peut difficilement dire le contraire !

À Elliot Weissbluth, qui a osé monter aux barricades bien avant que le sujet ne s'inscrive dans un créneau. Vous avez œuvré pour imposer une véritable transparence et apporter des conseils impartiaux aux investisseurs fortunés, et vous appuyez maintenant une croisade afin de démocratiser les occasions pour l'investisseur individuel moyen, quels que soient ses moyens financiers. Elliot est le parfait exemple de l'intégrité, du courage et de l'engagement intrinsèque envers le bien. Merci de travailler avec moi.

Merci à tous ceux qui m'ont accordé une entrevue et qui ont consacré du temps aux événements de mon Groupe Platinum. À tous ceux qui ont

partagé leurs idées au fil des ans et qui ont servi d'exemples de ce qui est possible. Sachez que vous m'inspirez et que votre sagesse transparaît de bien des manières dans les pages de cet ouvrage.

Merci et toute ma gratitude à mon cher ami John Paul DeJoria (qui a lui aussi déjà vécu dans sa voiture!). Merci au franc-tireur Mark Cuban, à Charles Schwab, Sara Blakely, Reid Hoffman, Sir Richard Branson, Chuck Feeney, Evan Williams, Peter Lynch, Ray Chambers, David Walkers, Eddie Lampert, Tony Hsieh, Tony Tan, Michael Milken, Mark Hart, Mitch Kaplan, Luca Padulli, Harry Dent, Robert Prechter, Michael O'Higgins, Jim Rodgers, James Grant, Eric Sprout, Michael Novogratz, Stanley Druckenmiller, George Soros, Sir Robert Douglas, Domingo Cavallo, Daniel Cloud, Geoffrey Batt, Joshua Cooper Ramo, Russell Napier, Emad Mostaque, D^r Donny Epstein, Tom Zgainer et, bien entendu, Ajay Gupta ! Un merci tout spécial à Adam Davidson, Alex Blumberg et Helen Olin pour leurs opinions perspicaces sur l'injustice et sur ce qui pourrait être fait dans ce monde financier fou, connecté et volatil qui domine maintenant notre vie.

Mes plus grands remerciements à mes partenaires chez Simon & Schuster qui ont remué ciel et terre pour respecter un échéancier dément. J'étais impatient de voir ce livre publié, et je ne cessais d'ajouter des pages au fur et à mesure que j'interviewais un nombre croissant des plus grands esprits financiers du monde. Tout d'abord, merci à Jonathan Karp, président et éditeur, pour sa vision et sa volonté de me soutenir dans cette entreprise, et pour avoir été le fer de lance de l'équipe de Simon & Schuster qui a révisé et publié ce monstre en un temps record – nous avons certainement battu un record. Nous n'y serions jamais parvenus sans l'aide des réviseurs Ben Loehnen et Phil Bashe.

Merci à tous ceux qui ont répandu la bonne parole en parlant de cette œuvre d'amour : Heidi Krupp, Jennifer Connelly, Jan Miller, Shannon Marven, Suzanne Donahue, Larry Hughes, Mark Thompson, Matt Miller, Frank Luntz et sa merveilleuse équipe, David Bach et mon cher ami Dean Graziosi. Merci aux membres de notre service de marketing : Brendon Burchard, Jeff Walker, Frank Kern, Joe Polish, Brett Ratner, Mike Koenigs, Tim Ferriss, Gary Vaynerchuck, Eben Pagan, Russell Brunson, Dean Jackson, Marie Forleo, Chris Brogan, Jay Abraham, Jason Binn, David Meerman Scott, Scott Klososky et beaucoup d'autres. Mes chaleureux remerciements à Praveen Narra, Cliff Wilson et à tous ceux qui ont participé au développement de notre superbe application pour téléphone intelligent.

Merci à ces figures emblématiques des médias qui ont parlé de cet ouvrage : Oprah Winfrey, Ellen DeGeneres et Dr. Oz. Merci à mes chers associés – que je considère davantage comme des membres de ma famille – chez Impact Republic, qui ont fait des marathons nocturnes en travaillant sur les maquettes de la couverture ; un salut tout spécial à Kwaku et à mes chers amis Chris Jennings et Bob Caruso. Merci à Jarrin Kirksey, Sybil Clark-Amuti et à toute l'équipe d'Impact Republic, non seulement pour votre dévouement, mais aussi pour m'avoir aidé à rejoindre des millions de personnes de plus chaque année. Je vous aime et vous apprécie tous !

Et, bien entendu, le but de cet ouvrage n'est pas uniquement de servir les lecteurs, mais aussi tous ceux que la société a oubliés. Je remercie donc du fond du cœur tous les gens qui œuvrent auprès de la Fondation Anthony Robbins, ainsi que nos partenaires stratégiques – surtout Brian Berkopce et tous nos partenaires chez SwipeOut, ainsi que Daniel Nisbet de Feeding America, pour nous avoir aidés à coordonner ce projet inédit qui vise à offrir 100 millions de repas : les 50 millions de repas que j'ai offerts à l'origine jumelés aux efforts de tous ceux qui travaillent inlassablement pour trouver un financement de contrepartie qui nous permettra d'en offrir 50 millions de plus. Un grand merci à mon associé Cody Foster et à toute l'équipe d'Advisors Excel, l'une de premières entreprises à se démarquer – non seulement en créant de nouvelles solutions financières distinctes pour les gens, mais également pour avoir été la première à s'engager à fournir 10 millions de repas.

Pour leurs idées à propos de la technologie et de l'avenir, mes plus profonds remerciements à mes chers amis visionnaires Peter Diamandis et Ray Kurzweil. Cela a toujours été pour moi un privilège de passer du temps avec l'un ou l'autre de ces hommes extraordinaires. Ils ouvrent une fenêtre sur une réalité future que peu de gens sur la terre arrivent même à imaginer, et ils travaillent tous les jours pour faire une réalité de ce monde futuriste. Ray et Peter, vous me sidérez totalement, et j'ai été heureux de m'associer avec vous à la Singularity University et à la Fondation X Prize qui offre son nouveau prix Global Learning. Je suis emballé par ce que nous avons accompli ensemble. Encore merci pour les aperçus de l'avenir que vous m'avez permis d'inclure dans cet ouvrage. Merci également à Easton LaChappelle qui déborde d'ambition créatrice en vue de faire le bien, et à Juan Enriquez pour nous avoir montré comment ce que nous appelons la «vie» peut être remanié et façonné pour donner naissance à de toutes nouvelles possibilités.

Merci à tous les gens qui m'entourent et qui accomplissent ces petites choses qui font une grande différence : chère M^{lle} Sarah, Steph et Stephanie. *Bula vinaka* à ma famille fidjienne. Et à Andrea, Maria et Tony pour m'avoir aidé à préserver un sanctuaire sacré au milieu d'une vie au rythme endiablé.

Finalement, et c'est très important, je remercie les membres de mon équipe de recherches ; sans eux, ce livre n'aurait jamais pu voir le jour.

Tout a commencé par mon fils Josh qui a œuvré toute sa vie dans le monde financier et qui en a une perspective inestimable. J'ai adoré nos séances de remue-méninges au milieu de la nuit alors que nous tentions de découvrir des moyens d'apporter une valeur ajoutée aux investisseurs individuels. Cela m'a apporté plus de joie et d'euphorie que je n'aurais pu l'imaginer – non seulement grâce à ce que nous avons pu créer ensemble, mais aussi en raison de ces merveilleux moments que nous avons partagés tout au long de ce projet.

Et merci à quatre autres personnes sans qui ce livre n'aurait pu être écrit, dont Jenn Dawes, dont la capacité inhumaine à transcrire mes pensées, pratiquement à la vitesse où je les exprime, est ce qui a permis à la structure de cet ouvrage de demeurer organisée, liée, cohérente, au lieu de s'éparpiller dans tous les sens ! Je vous serai éternellement redevable, et je vous aime.

Finalement, merci à Maryanne Vollers et à Jodi Glickman pour votre grande sollicitude et pour avoir passé de nombreuses nuits blanches à travailler avec moi à peaufiner et à réviser mon manuscrit.

Et merci à Mary Buckheit dont le dévouement et l'amour m'ont permis de tenir le coup dans les moments les plus épuisants de ce long et ardu périple, donnant naissance à des « trésors » qui, nous le savons tous deux, influenceront sur la vie des gens pendant les décennies à venir. Je t'aime et te serai éternellement reconnaissant.

À la grâce qui m'a guidé tout au long de ce processus, à ce que Dieu a déversé en moi à un âge précoce qui a fait en sorte que je ne sois jamais satisfait de l'état des choses et que je demeure follement obsédé par le désir de servir toujours davantage. À ce qui me rappelle toujours que les petites choses comptent tout autant que les grandes. Et au privilège de vous avoir, mes lecteurs, ainsi que tous ceux qui ont eu foi en moi et qui ont investi dans l'un de mes produits ou services, ou qui ont assisté à l'un de mes événements en m'offrant les plus précieuses de leurs ressources : leur foi, leur confiance et leur temps. À mon interaction avec eux, qui reprennent le contrôle de leur

vie, revenant à un état d'équilibre ou qui accèdent à tout autre palier où ils méritent de se trouver.

Et à tous ces amis et enseignants qui ont jalonné ma vie – ils sont trop nombreux pour que je les nomme tous. Certains sont célèbres et d'autres inconnus, mais leurs idées, stratégies, exemples, amour et empathie sont les épaules sur lesquelles j'ai eu l'honneur de m'appuyer.

Aujourd'hui, je vous remercie tous, et je continuerai chaque jour de m'efforcer d'être une bénédiction dans la vie de tous ceux que j'ai et aurai le privilège de rencontrer, d'aimer et de servir.



LES ENTREPRISES D'ANTHONY ROBBINS

LA FONDATION ANTHONY ROBBINS

La Fondation Anthony Robbins est un organisme à but non lucratif qui a été créé dans le but d'habiliter des individus et des organisations à faire une différence dans la qualité de la vie des gens qui sont souvent oubliés par la société : nos jeunes, les sans-abri et les affamés, les prisonniers et les aînés. Sa coalition internationale de bénévoles apporte la vision, l'inspiration, des ressources modernes et des stratégies spécifiques nécessaires pour apporter de l'aide à ces importants membres de la société.

Ce qui a vu le jour il y a 40 ans grâce aux efforts d'un unique individu ayant voulu nourrir deux familles est devenu un mouvement de masse. **La Fondation s'appuie sur un système de croyances comme quoi, peu importe leur statut, seuls ceux qui ont compris le pouvoir d'une contribution sincère et altruiste connaîtront les plus grandes joies de la vie : l'authentique satisfaction.** Tissant des liens, inspirant et faisant preuve d'un véritable leadership international, la Fondation a un impact mondial qui est le fruit d'une coalition internationale de donateurs compatissants et de bénévoles.

Tous les profits générés par ce livre en version originale anglaise ont été versés à l'avance par l'auteur au Tony Robbins 100 Million Meal Challenge. Les individus, les sociétés et les philanthropes sont invités à égaler le don de Tony Robbins, qui permettra d'offrir 50 millions

de repas à des familles dans le besoin. Depuis plus de 38 ans, Tony donne temps et ressources et a pu jusqu'à maintenant nourrir 42 millions de personnes dans son pays et dans le monde. Inspiré par la générosité d'un étranger qui a offert de la nourriture à sa famille il y a de nombreuses années, Tony s'est associé d'un côté avec **Feeding America** et **SwipeOut (www.)**, et de l'autre avec **Salesforce.com**, pour offrir plus de 100 millions de repas sur une période d'un an; c'est le premier programme de ce genre.

www.moneymasterthegame.com

SWIPEOUT

Faites en sorte que votre menue monnaie transforme le monde. Et si chaque achat que nous faisons aidait quelqu'un ? Et si nos petites transactions de tous les jours contribuaient à un impact extraordinaire sur toute la planète ? **Et si votre carte de crédit devenait une arme tournée vers l'injustice à l'échelle mondiale ?**

En moins d'une minute, l'application de SwipeOut permet aux consommateurs de relier leur carte de crédit/débit à un système breveté qui arrondira automatiquement au dollar près le montant de chacun de leurs achats. Toute cette menue monnaie – 100 % – sera regroupée et affectée à la résolution des problèmes les plus pressants qui touchent les enfants aux quatre coins du monde : la faim, la maladie et l'esclavage. Nos partenaires dans cette entreprise sont Tony Robbins et Marc Benioff, le fondateur de **Salesforce.com**.

www.swipeout.com

INTERNATIONAL BASKET BRIGADE

L'International Basket Brigade s'appuie sur une notion toute simple : «un petit geste de générosité de la part d'une personne compatissante peut transformer la vie de 100 personnes». Ce qui a commencé avec l'initiative individuelle de Tony visant à nourrir des familles dans le besoin est devenu l'International Basket Brigade de la Fondation Anthony Robbins, qui fournit des paniers de nourriture et des articles ménagers à plus de 2 millions de personnes chaque année dans des pays tout autour du globe.

GLOBAL YOUTH LEADERSHIP SUMMIT

Le Sommet mondial des jeunes dirigeants qu'organise la Fondation Anthony Robbins est un programme d'une durée de 5 jours qui offre à des jeunes âgés de 14 à 17 ans un environnement conçu pour les propulser dans des rôles de leadership qui transformeront leur vie et celle des collectivités. Le programme s'articule autour de discussions en petits groupes, d'expériences d'apprentissage pratique et de jeux de simulation mettant l'accent sur le leadership, et il est conçu de manière que les participants parviennent à identifier leurs points forts en matière de leadership.

LE DÉFI

La vie est un don, et nous qui avons reçu ne devons pas oublier que nous avons la responsabilité de donner. Nos contributions peuvent vraiment faire une différence. Je vous en prie, joignez-vous à nous et engagez-vous à aider les moins fortunés de la terre à jouir d'une meilleure qualité de vie.

La charte de la Fondation Anthony Robbins englobe ces programmes et des initiatives similaires. Pour plus d'information, téléphonez au 1-800-554-0619 ou consultez notre site Web : www.anthonyrobbinsfoundation.org.



STRONGHOLD WEALTH MANAGEMENT

Stronghold Wealth Management, LLC et Stronghold Financial, LLC sont des sociétés d'investissement enregistrées auprès de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis. Elles offrent les services-conseils de fiduciaires et leur principe directeur fondamental est la transparence. **Elles n'exigent pas de commissions.**

Avec son service extraordinaire, sa touche personnelle et des solutions hors pair, Stronghold cherche à aider les gens en offrant une vaste gamme d'actifs investissables, ainsi qu'une analyse de portefeuille sans frais à partir de sa plateforme Web.

www.StrongholdFinancial.com



ANTHONY ROBBINS

À PROPOS DES ENTREPRISES D'ANTHONY ROBBINS

Les Anthony Robbins entreprises (ARC) sont un regroupement d'organisations diversifiées tournées vers l'impact et les solutions. Elles se spécialisent dans l'organisation à l'échelle mondiale d'événements, de programmes, de produits et de services qui améliorent la qualité de vie des individus et des organisations. Fondées par le stratège n° 1 en matière d'épanouissement personnel et professionnel, Tony Robbins, les ARC sont formées de plus d'une dizaine d'entreprises dont les revenus combinés dépassent 5 milliards de dollars par année. Bien que de caractère différent et campées dans des secteurs d'activités variés, toutes les ARC partagent une mission qui vise l'élévation humaine, professionnelle et financière.

LES ENTREPRISES VOUÉES À L'ÉLEVATION HUMAINE



ROBBINS RESEARCH INTERNATIONAL (RRI)

Présente dans plus de 100 pays, la RRI offre des séminaires publics et institutionnels partout dans le monde sur des sujets variant du rendement maximal et de la transformation de la vie personnelle à la croissance des entreprises et la maîtrise financière.

Tony Robbins anime ses événements *Libérez le pouvoir qui est en vous* en direct et avec traduction en sept langues. Parmi les programmes les plus courus chaque année, on compte **Mastery University**, **Business Mastery** et **Platinum Partner**. Conçus au fil des 38 années d'expérience de l'auteur en matière de coaching dans le monde des affaires, ces cours offrent des stratégies progressistes spécifiques et des activités qui aident les individus à transformer leur vie et les entrepreneurs à faire croître leur entreprise de 30 à 130 % en 12 mois. La RRI propose une variété de programmes d'encadrement individuel et en immersion totale qui aident les individus et les organisations à obtenir des résultats optimaux.

La RRI a eu l'honneur de s'associer avec certains des individus les plus extraordinaires du monde dans le cadre de ses événements, programmes et activités de coaching : le président Bill Clinton, Serena Williams, Hugh Jackman, Oprah Winfrey, Melissa Etheridge, Quincy Jones, Anthony Hopkins, Pat Riley, Usher, Pitbull, Mark Burnett, Brett Ratner, Derek Hough et Donna Karan, ainsi qu'avec des équipes sportives professionnelles, de la NBA au basket à la NFL au football. Tous ont apprécié l'impact du travail de Tony.



NAMALE RESORT AND SPA

Ce centre de villégiature du Pacifique Sud est le lieu d'évasion personnel de Tony Robbins depuis plus de 25 ans ; il est entouré d'un récif corallien naturel et d'eaux cristallines turquoise. Cette destination idyllique promet détente et romance à ses invités qui affluent du monde entier.

En 2013, **Oprah Winfrey** a affirmé que c'était le meilleur endroit du monde où aller. Les visiteurs choisissent cette île privée de 500 acres pour s'évader et relaxer dans une atmosphère unique faite de sérénité et d'exaltation.

Namale se classe invariablement parmi les 10 meilleurs centres de villégiature du Pacifique Sud, et son charme intime le situe parmi les 5 meilleurs endroits du monde où passer une lune de miel.

Un paradis tropical avec une plage de 5 kilomètres, des forêts tropicales humides, des chutes d'eau et d'extraordinaires sites de plongée, le Namale Resort and Spa ne reçoit que 20 couples à la fois et emploie 125 personnes pour les servir. Il n'est donc pas étonnant que certains des leaders et des célébrités les plus influents du monde s'y sentent au septième ciel, dont les acteurs **Russell Crowe**, **Edward Norton**, **Anthony Hopkins** et **Meg Ryan**; l'entrepreneur **Jeff Bezos**; le réalisateur **Quincy Jones**; l'icône de la mode **Donna Karan**; et l'ex-entraîneur de basket de la NBA, **Pat Riley** – pour n'en nommer que quelques-uns.

Le personnel de classe mondiale du centre est attentif et dévoué et offre aux invités un authentique séjour fidjien. À Namale, on accueille chaleureusement chaque invité, on va au-devant de chacun de ses désirs et on dépasse toutes ses attentes.

Pour plus de renseignements, composez 1-800-727-3454 (États-Unis) ou 1-858-381-5177 (international) ou consultez notre site Web: www.namalefiji.com.



ROBBINS-MADANES CENTER FOR STRATEGIC INTERVENTION

Dans ce centre d'intervention stratégique, Anthony Robbins et Cloé Madanes unissent leurs forces pour former des thérapeutes et des accompagnateurs professionnels. Ils leur donnent les outils les plus efficaces et intégrés pour créer des percées personnelles, familiales et organisationnelles. Ensemble, ils ont formé plus de 15 000 thérapeutes et accompagnateurs partout dans le monde.

Les thérapeutes appliquent les mêmes stratégies d'intervention que Tony Robbins et sont suivis pendant un an pour évaluer leur efficacité – ou pendant trois ans s'ils offrent un accompagnement avancé. La mission du centre est de trouver des solutions aux conflits interpersonnels, de prévenir la violence et de contribuer à la création d'une communauté plus cohésive et révérencieuse. L'intervenant stratégique gère divers scénarios allant des

problèmes individuels à ceux de la famille, en passant par les groupes de pairs, les organisations et les grands systèmes sociaux.

www.robbinismadanes.com



FORTUNE PRACTICE MANAGEMENT

Fortune Management est la principale entreprise spécialisée dans la gestion des cabinets médicaux aux États-Unis. Grâce à l'expertise de Tony Robbins et de Fortune Management, les clients apprennent à rehausser la marque de leur pratique, à augmenter l'orientation inter-cabinets, à accroître le volume de patients, en assurer la fidélisation et devancer la concurrence.

Fortune Management offre une combinaison inégalée de services d'accompagnement, de consultation et de formation par le biais de séminaires personnalisés, de coaching personnel et de systèmes de soutien conçus pour enrichir la vie professionnelle, personnelle et financière des professionnels de la santé. Notre mission est de leur fournir une expertise en gestion, des ressources et des solutions qui amélioreront leur pratique de façon significative.

www.fortunemgmt.com



UNLIMITED TOMORROW

Unlimited Tomorrow, une entreprise de technologie et d'innovation créée par Easton LaChappelle, fabrique des produits qui permettent aux êtres humains de faire l'impossible. L'entreprise travaille actuellement à la construction d'«exocombinaisons» et d'«exosquelettes» (bras et jambes

robotiques) qui seront abordables, légers et discrets. Grâce à ces appareils, les individus paralysés pourront marcher à nouveau.

À l'âge de 14 ans, Easton LaChappelle a créé sa première main robotique en utilisant des blocs Lego, de la ligne à pêche et du ruban isolant. Après des améliorations graduelles, la main est devenue un bras, et puis une invention créée au moyen d'une imprimante 3D et contrôlée par l'esprit.

Lors d'une expo-sciences, Easton a rencontré une fillette de sept ans qui portait une prothèse de 80 000 \$ (et qui aurait besoin d'être remplacée lorsqu'elle aurait grandi). Cela lui a donné l'idée de transformer son prototype en un appareil pratique et abordable. Non seulement son design était-il étonnamment efficace, mais il lui a permis de ramener le coût de la prothèse à 1 000 \$.

Le président Barack Obama a invité LaChappelle à la Maison-Blanche et a serré la main à l'un de ses bras robotiques. LaChappelle a parcouru le monde pour parler des possibilités illimitées qu'offrira l'avenir, et il tenu une conférence TED. Easton a même travaillé à la NASA sur le projet *Robonaut* qui développe une nouvelle interface en télérobotique.

www.unlimitedtomorrow.com

LES ENTREPRISES VOUÉES À L'ÉLÉVATION PROFESSIONNELLE ET FINANCIÈRE



CLOUDCOACHING INTERNATIONAL

CloudCoaching International est un service d'intégration comportementale dynamique et primé. Nous utilisons le nuage pour générer une augmentation des ventes grâce à une croissance continue des entreprises. En combinant les outils de gestion en relation client (GRC) avec les procédures d'optimisation et de gestion des ventes les plus efficaces, nous assurons une amélioration rapide et durable de la performance de vente.

En 2013, CloudCoaching International a remporté le prix de la meilleure formation en vente décerné par le magazine *Elearning!* **Nous avons servi plus de 50 % des entreprises inscrites sur la liste Fortune 500 et avons plus de trois décennies d'expérience à notre actif.**

www.CloudCoachingInternational.com



ADVISORS EXCEL

La mission d'Advisors Excel, une entreprise créée en 2005, est d'apporter une valeur ajoutée aux meilleurs conseillers financiers indépendants que nous servons dans les 50 États américains. Mettant l'accent sur la planification du revenu de retraite, les ARC se sont associées avec Advisors Excel pour créer et promouvoir des produits et services additionnels qui aideront à créer un revenu viager garanti pour les millions d'Américains dont l'avenir financier est incertain. Aujourd'hui, Advisors Excel est le plus grand grossiste de rentes aux États-Unis.

www.AdvisorsExcel.com

LIFETIME INCOME

Lifetime Income, une autre coentreprise avec Advisors Excel, est une source sûre pour les individus qui souhaitent s'assurer d'un revenu garanti à vie. En utilisant le pouvoir des rentes viagères garanties – et des nouvelles polices d'assurance-longévité –, le système en ligne aide les individus à formuler un « régime de retraite personnel » en fonction de leurs objectifs qui offrira le meilleur rendement possible. Lifetime Income possède un réseau de plus de 500 spécialistes du revenu de retraite dans les 50 États des États-Unis.

www.LifetimeIncome.com



AMERICA'S BEST 401K

America's Best 401k (AB 401k) est une entreprise révolutionnaire qui met fin au statu quo des plans 401(k) qui étaient un fléau pour la grande majorité des entreprises américaines, leurs employés et la famille de ces derniers.

America's Best 401k offre une excellente valeur, un service impeccable et des options d'investissement à très faible coût (fonds indiciels), ainsi qu'un barème tarifaire direct et transparent.

Nous offrons également une protection fiduciaire à l'employeur. Tous ces services sont stratégiquement combinés pour créer une solution inégalée et économique.

www.americasbest401k.com



MYPOWERCFO

Depuis plus de trois décennies, Tony Robbins a aidé les propriétaires d'entreprise à maximiser leur croissance et à réduire leurs coûts. Récemment, les ARC se sont associées à certains des firmes comptables les plus réputées de la planète afin d'offrir des services financiers virtuels à une fraction du prix que facture un conseiller à temps plein. MyPowerCFO a été créée pour aider les entreprises à maximiser leur rendement, à déceler les « fuites » de trésorerie et à faire la lumière sur les pratiques inefficaces de manière à pouvoir prendre des mesures immédiates pour corriger la situation (avec l'aide d'un professionnel). MyPowerCFO offre sans frais une analyse de l'efficacité fiscale aux entreprises des États-Unis, du Royaume-Uni et de l'Australie.

www.MyPowerCFO.com

Les partenaires de MyPowerCFO :



MARCUM LLP

Établie en 1951, Marcum, LLP est l'une des importantes firmes indépendantes de comptabilité publique et de services-conseils des États-Unis. Classée au 15^e rang à l'échelle nationale, Marcum s'est associée à Tony Robbins pour offrir des ressources à 1 300 professionnels, avec plus de 600 partenaires dans 23 bureaux à travers les États-Unis, l'île de Grand Cayman et la Chine. Ayant son siège social à New York, la firme est bien ancrée avec des bureaux offrant des services complets, situés stratégiquement dans les principaux marchés.

www.MarcumLLP.com



**HW Fisher
& Company**

CHARTERED ACCOUNTANTS

HW FISHER & COMPANY

HW Fisher & Company, partenaire britannique de Toby Robbins, est une entreprise à caractère commercial basée à Londres qui offre un service personnel basé sur le partenariat à des petites et moyennes entreprises (PME), de grandes entreprises et des individus très fortunés. Fondé en 1933, ce cabinet est composé de 29 associés et d'un personnel d'environ 260 employés. Il offre une vaste gamme de services d'audit, de fiscalité des entreprises, de gestion privée, de taxe sur la valeur ajoutée (TVA), de reprise des affaires et de comptabilité judiciaire.

www.hwfisher.co.uk

HALLCHADWICK

HALL CHADWICK

Hall Chadwick est le partenaire australien de Toby Robbins et le cinquième plus important cabinet comptable d'Australie, ayant des clients dans toutes les grandes villes du pays. Depuis 1886, Hall Chadwick offre des solutions d'avant-garde et jouit d'une réputation enviable pour son service à la clientèle. Hall Chadwick est également membre de l'association comptable AGN International, un regroupement de cabinets comptables indépendants. Le réseau AGN est présent à l'échelle internationale et est représenté par 500 bureaux dans plus de 83 pays, avec un total de plus de 9 500 associés et employés.

www.hallchadwick.com.au

UNE NOTE SUR LES SOURCES

Vous pouvez consulter la bibliographie en ligne à : tonyrobbins.com/masterthegame.

PERMISSIONS

Ariely Tables: Dan Ariely

Mutual Funds True Costs: Robbie Hiltonsmith, De`mos

Debt Mountain Cartoon: By permission of Michael Ramirez and Creators Syndicate, Inc.

Average US Consumer Spending: US Census Bureau

I Had to Make Some Adjustments: Gary Varvel Editorial Cartoon used with the permission of Gary Varvel and Creators Syndicate. All rights reserved.

David Bach Chart: David Bach

Eggs in Basket With Grenade: Kurt Snibbe

Raymond James TIPS: www.raymondjames.com

Malkiel Volatility Chart: Dr. Burton Malkiel

Investment Highlights: Berkshire Hathaway: Icahn Enterprises L.P., August 2014

Investment Highlights: Icahn Enterprises L.P., August 2014

Icahn Chart: Icahn Enterprises L.P., August 2014

David Swensen Photo: Michael Marsland, Yale University

• **Warren Buffett Photo:** Kristoffer Triplaar/Sipa USA

Ray Dalio Photo: Mike McGregor

T. Boone Pickens Photo: The Milken Institute

Marc Faber Photo: Getty Images

Charles Schwab Photo: Getty Images, Chip Somodevilla

Sir John Templeton Photo: Getty Images, Ron Bull

Ramirez Occupy Cartoon: By permission of Michael Ramirez and Creators Syndicate, Inc.

À PROPOS DE L'AUTEUR

Tony Robbins est un auteur à succès, un entrepreneur et un philanthrope. Depuis plus de 37 ans, des millions de gens apprécient la chaleur, l'humour et le pouvoir transformationnel des événements de développement professionnel et personnel organisés par M. Robbins. Aux États-Unis, il est le stratège n° 1 en matière d'épanouissement personnel et professionnel. Les plus grands athlètes, des artistes, des chefs d'entreprises du palmarès Fortune 500 et même des présidents de grandes nations font appel à ses services de consultation et de coaching.

Robbins est le fondateur ou l'associé de plus d'une douzaine d'entreprises dans des industries aussi diversifiées qu'un complexe touristique 5 étoiles dans les îles Fidji et une compagnie qui fabrique sur mesure des prothèses au moyen d'une technologie 3D. Grâce à sa fondation et à un financement de contrepartie, Tony peut nourrir 4 millions de personnes par année dans 56 pays. Il a également créé des programmes dans plus de 1 500 écoles, 700 prisons et 50 000 organismes de services et refuges. Il vit à Palm Beach, en Floride.

CE QUE CERTAINS DES PLUS GRANDS LEADERS FINANCIERS DU MONDE DISENT DE TONY ROBBINS

« Il possède un grand don. Il a le don d'inspirer. » — Bill Clinton
ancien président des États-Unis

« Une mine d'or de renseignements lucratifs ! » — Steve Forbes
éditeur du magazine Forbes et PDG de la maison d'édition Forbes

« Tony Robbins connaît le rythme du succès. Il est une source d'inspiration incroyable et ses méthodes ont amélioré ma qualité de vie. Je ne travaille qu'avec l'élite, et Tony est le meilleur. » — Quincy Jones
musicien et producteur, détenteur de 27 prix Grammy ; producteur de Thriller, l'album le plus vendu de tous les temps

« Le coaching de Tony Robbins a fait une différence remarquable dans ma vie, tant sur le court qu'à l'extérieur de celui-ci. Il m'a aidée à découvrir de quelle étoffe je suis vraiment faite, et j'ai porté mon jeu au tennis – et ma vie – à un tout autre niveau ! » — Serena Williams,
36 titres du Grand Chelem (21 en simple) et 4 médailles d'or olympiques

« Peu importe qui vous êtes ou le succès que vous connaissez, peu importe votre degré de bonheur, Tony a quelque chose à vous offrir. » — Hugh Jackman
acteur et réalisateur, lauréat d'un prix Emmy et d'un prix Tony

« Si vous voulez changer votre condition ou vos résultats, c'est la place : Tony est l'homme qu'il vous faut. » — Usher
chanteur, entrepreneur et auteur-compositeur, lauréat d'un prix Grammy

UN LIVRE QUI TRANSFORMERA DES MILLIONS DE VIES AU COURS DES PROCHAINES DÉCENNIES.

TONY ROBBINS a coaché plus de 50 millions de personnes originaires de plus de 100 pays. Et maintenant pour la première fois, dans son premier livre depuis deux décennies, il se penche sur un sujet qui nous préoccupe tous: la liberté financière, pour nous et nos proches.

Accéder à la véritable liberté financière n'est pas compliqué. Mais, jusqu'à ce jour, seuls les plus puissants, jouissant de relations privilégiées, avaient accès à la bonne information et aux stratégies judicieuses. Grâce à des recherches exhaustives et à des entrevues sans précédent avec 50 des plus brillants esprits financiers du monde, allant de milliardaires fils de leurs œuvres à des lauréats de prix Nobel, Tony Robbins a découvert les 7 étapes simples qui vous permettront de prendre les rênes de votre avenir financier.

Ce livre vous enseignera à...

- Générer un revenu viager garanti que vous n'épuiserez jamais;
- Atteindre vos buts financiers 30 % plus rapidement et à prendre votre retraite jusqu'à 10 ans plus tôt;
- Trouver la paix de l'esprit et la sécurité financière (même si vous vous y mettez tardivement);
- Comprendre la mentalité de 50 des investisseurs les plus prospères du monde;
- Appliquer la stratégie d'investissement encore jamais dévoilée d'un gestionnaire de fonds spéculatifs qui s'est enrichi alors que tous les marchés s'effondraient;
- Investir comme les riches et réaliser des gains tout en ne perdant jamais lorsque le marché fléchit.

Ce livre vous aidera à saisir les occasions qui auraient pu vous échapper autrement, levant le voile sur un cheminement simple et éprouvé qui mène à la liberté financière.

« Une mine d'or de renseignements lucratifs ! »

—STEVE FORBES magazine économique *Forbes*

Auteur à succès, entrepreneur et philanthrope, TONY ROBBINS est le stratège n° 1 en matière d'épanouissement personnel et professionnel. Les plus grands athlètes, artistes, chefs d'entreprises de même que les hauts dirigeants de grandes nations font appel à ses services de consultation et de coaching. Grâce à sa fondation, Tony nourrit près de 4 millions de personnes par année dans 56 pays. Il a également créé des programmes dans plus de 1500 écoles, 700 hôpitaux et auprès de 50 000 organismes de services et de refuges. Il vit à Palm Beach, en Floride.

L'auteur a versé à l'avance tous les profits générés par ce livre. Augmentés d'un don personnel, ils contribueront cette année à servir 50 millions de repas à des gens dans le besoin par la banque alimentaire *Feeding America*, le plus grand organisme de lutte contre la faim aux États-Unis.

38,95 \$ •
978-2-89225-097-1

Développement personnel / affaires
www.umd.ca — info@umd.ca

