

# UN AN POUR QUITTER LA RAT RACE

et mettre fin au cycle infernal  
du métro, boulot, dodo



**CÉDRIC ANNICETTE**

**⚠ ATTENTION : SI VOUS N'AIMEZ PAS L'ARGENT, NE LISEZ PAS CE LIVRE**

© UN AN POUR QUITTER LA RAT RACE !  
Cédric Annicette

<b>À PROPOS DE L'AUTEUR</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUCTION</b>	<b>7</b>
L'arnaque du siècle, échangez 5 € contre 2€	7
<b>PARTIE I : La Rat Race c'est quoi ?</b>	<b>11</b>
Chapitre 1 - Le bonheur selon la société	11
Chapitre 2 - L'âne et la carotte	15
Chapitre 3 - Si c'était si facile, tout le monde le ferait	18
<b>PARTIE II : De la Rat Race à l'indépendance financière</b>	<b>23</b>
Chapitre 4 - De la banlieue à l'île Maurice	24
Chapitre 5 - Travailler dur ET intelligemment	30
<b>PARTIE III : Les 13 attitudes pour quitter la rat race</b>	<b>34</b>
Chapitre 6 - Portrait-robot des hommes et femmes libres : 13 traits communs	34
<b>PARTIE IV : Le panier de crabes VS le mindset</b>	<b>48</b>
Chapitre 7 - La théorie du panier de crabes	49
Chapitre 8 - L'avis des autres	51
Chapitre 9 - L'expérience de Asch	55

## ii TABLE DES MATIÈRES

Chapitre 10 - L'histoire de la grenouille	58
Chapitre 11 - L'histoire du billet jaune	59
Chapitre 12 - Tout le monde s'est moqué de celui... pourtant...	66
Chapitre 13 - Le chemin le moins emprunté	69
Chapitre 14 - Comme un phare la nuit en pleine mer.	72
Chapitre 15 - On vous a « castré » dès le plus jeune âge	74

### **PARTIE V : Comment créer de la vraie richesse** **78**

Chapitre 16 - Créer de la richesse quand on part « vraiment » de 0	79
Chapitre 17 - Est-ce qu'il faut de l'argent pour faire de l'argent ?	83
Chapitre 18 - Les meilleurs gâteaux ne peuvent pas être réalisés au micro-ondes	86
Chapitre 19 - Une comparaison entre pauvres, classe moyenne et riches	89
Chapitre 20 - Les riches sont des voleurs	90
Chapitre 21 - 2 modèles pour bâtir une fortune	92
Chapitre 22 - Les 3 calques de flux de trésorerie	96
Chapitre 23 - Consommateurs VS Producteurs	102

### **PARTIE VI : Les 4 piliers d'enrichissement** **108**

Chapitre 24 - L'immobilier, la puissance de l'effet de levier	109
Chapitre 25 - Internet. Le business en ligne : tout le monde peut devenir e-commerçant en quelques jours	111

Chapitre 26 - Marchés financiers: Avec méthode et discipline, ce levier peut être puissant	119
Chapitre 27 - Business classique : en l'automatisant (ou le revendant), vous pouvez mettre à l'abri financièrement plusieurs générations de votre descendance	121
Chapitre 28 - Un homme survit à une attaque de grizzly à l'aide d'une pierre	122
<b>PARTIE VII : Un an pour tout plaquer</b>	<b>130</b>
Chapitre - 2 manières de calculer votre chiffre magique	131
Chapitre 30 - Poser les chiffres	132
Chapitre 31 - Chasser 2 lapins en même temps	137
Chapitre 32 - Les dangers du syndrome de l'ampoule	138
Chapitre 33 - 12 mois pour exploser	140
<b>PARTIE VIII : Vous êtes la moyenne des 5 personnes que vous côtoyez le plus</b>	<b>145</b>
Chapitre 34 - Mon oncle riche	145
Chapitre 35 - Côtoyez des personnes qui ont quitté la rat race	151
Chapitre 36 - Côtoyez des personnes qui veulent aussi quitter la rat race	153
Chapitre 37 - Moins côtoyer les personnes qui veulent vous retenir dans la rat race	153
Chapitre 38 - Attention aux 2 périodes de tous les dangers	153

<b>PARTIE IX : Et après la Rat race ?</b>	<b>158</b>
Chapitre 39 - Heureux VS accompli	159
Chapitre 40 - La fastrack	166
Chapitre 41 - Les pièges pour retomber dans la rat race	166
Chapitre 42 - Victime d'un Burn-out	171
Chapitre 43 - Votre compte a été crédité de 86 400 €	178

# À PROPOS DE L'AUTEUR



Cédric Annicette, né en 1982, a grandi en banlieue parisienne dans le Val d'Oise.

Il est issu d'une famille modeste, mais a vite compris qu'il ne voulait pas vivre au quotidien le fameux "métro, boulot, dodo".

Apprendre, s'informer et lire sont ses devises !

Cédric a su s'entourer de personnes inspirantes et motivantes. Il a pu trouver des mentors à la hauteur de ses attentes. Il croit désormais au fait que nous pouvons nous enrichir avec des concepts simples, même en partant de rien.

En trois ans, il a connu une ascension fulgurante.

Serial entrepreneur et créateur du portail « Business attitude », il est également connu grâce à son programme phare « Quitter La Rat Race » et ses séminaires sur l'indépendance financière.

Cédric est suivi par plus de 500 000 personnes à travers le monde francophone.





# INTRODUCTION

## L'arnaque du siècle, échanger 5 € contre 2 €

Imaginez que je vous propose le deal suivant :

Vous prenez 5 € de votre porte-monnaie, et je vous les échange contre 2 €.

Vous me diriez d'aller me faire voir et vous auriez raison !

Pourtant, c'est comme ça que tourne le monde moderne. Les gens échangent cinq jours de leur vie (du lundi au vendredi), contre deux jours (le week-end).

Le métro-boulot-dodo est un genre d'esclavagisme moderne qui sert uniquement les intérêts de quelques élites.

Ces mêmes élites qui ont réussi à faire en sorte que l'argent soit tabou et à faire croire qu'être pauvre était une vertu.

Ce sont ces mêmes élites qui se rendent à des sommets mondiaux sur l'écologie en jet privé, pour annoncer que les petites gens doivent baisser leur chauffage de 2 degrés en hiver...

Et si je vous disais qu'il était possible de s'affranchir de ce système qui s'appelle la rat race (la course des rats) et de gagner ou regagner le contrôle sur sa vie...

Je l'ai fait, des millions de personnes l'ont fait, vous pouvez le faire aussi.

Accrochez votre ceinture, c'est parti pour un virage à 180°, go !

# Les dix professions qui gagnent le mieux leur vie (classement)

Chaque année, on a le droit à un classement des métiers les mieux payés. Si vous lisez ce livre en 2100, il faudra ajuster les montants avec l'inflation.

Il s'agit des plus hauts salaires nets mensuels dans le privé (en moyenne) :

1. Cadres des transports, logistique et navigants de l'aviation **6958 €**
2. Médecins salariés et assimilés **6408 €**
3. Cadres banque et assurance **6089 €**
4. Ingénieurs et cadres techniques industrie **5924 €**
5. Cadres des services administratifs, comptables et financiers **5855 €**
6. Cadres commerciaux et technico-commerciaux **5736 €**
7. Personnels d'études et recherche **5461 €**
8. Professions communication et information **5073 €**
9. Cadres du BTP **4977 €**
10. Ingénieurs de l'informatique **4739 €**

En parallèle, il y a aussi toutes les professions libérales (médecins généralistes et surtout spécialistes, autres professionnels de santé, tels que les dentistes, notaires, experts-comptables, etc.)

Tout ça représente de beaux salaires, **mais qui ne rendent pas riche pour autant, contrairement à ce qui est dit.**

Selon moi, ces salaires nous placent dans la classe moyenne supérieure (la catégorie qui paye le plus d'impôts.). Nous allons approfondir cela dans ce livre.

La profession la mieux payée au monde c'est INVESTISSEUR (devenez, vous aussi, un/une investisseur(se))

Je connais beaucoup de notaires.

Ce sont des personnes très intelligentes et rationnelles.

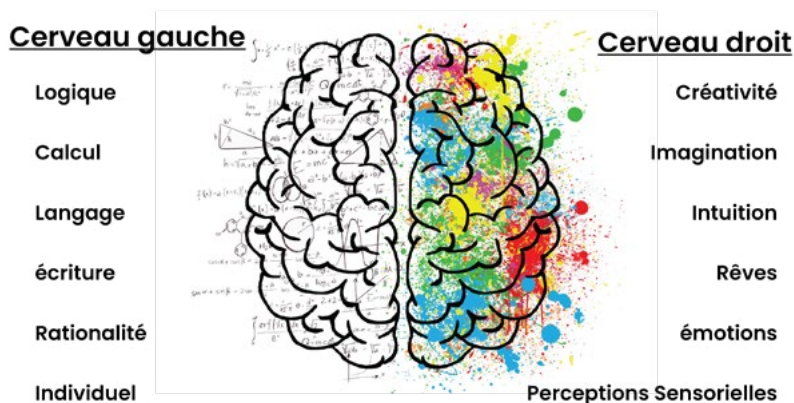
Quand j'ai commencé à investir dans l'immobilier en 2008, je ne comprenais pas pourquoi eux-mêmes (pour la plupart, il ne s'agit pas de généraliser) n'investissaient pas massivement, alors qu'ils voyaient défiler chaque jour dans leurs locaux des tas de marchands de biens, investisseurs(ses) et millionnaires.

Je ne comprenais tout simplement pas.

Puis, j'ai fini par comprendre.

Une clerc de notaire m'a dit un jour : « Moi, je n'aurais jamais osé faire ça, je n'aurais jamais pris ce risque. »

Dans leur profession, l'hémisphère gauche de leur cerveau prend largement le dessus et « désactive » l'autre hémisphère.



Les vrais riches.

Il y a une autre catégorie de personnes à un niveau plus élevé de la « chaîne alimentaire » que ces « hauts salaires ».

Ce sont les HNWI, VHNWI et les UHNWI.

HNWI (High-net-worth individual) : individu à haut patrimoine. Fortune > 1 million de dollars.

VHNWI (Very-high-net-worth individual) : individu à très haut patrimoine. Fortune > 5 millions de dollars.

UHNWI (Ultra high-net-worth individual) : individu à ULTRA haut patrimoine. Fortune > 30 millions de dollars.

## **Ces personnes ne sont pas dans le top 10 des professions qui gagnent le mieux leur vie.**

Mais elles sont à des niveaux d'argent bien supérieurs.

Ce sont des entrepreneurs et des investisseurs qui ont un point commun.

Non, pour plus de 90 % d'entre eux, ils n'ont pas hérité, gagné au loto ou épousé une personne riche.

## **Ils laissent s'exprimer intérieurement les deux hémisphères de leur cerveau.**

L'hémisphère des calculs, de la rentabilité, de la rationalité. Et l'hémisphère des émotions, de la créativité, de l'imagination et de la prise de risque.

Prise de risque qui est calculée SI l'hémisphère droit est aligné avec l'hémisphère gauche.

## **Si vous laissez votre «plein cerveau» s'exprimer, vous pouvez réaliser de grandes choses.**

En 2008, j'étais largement en dessous des dix professions de ce top 10.

J'ai laissé aller mon imagination et ma créativité, ce qui m'a permis d'avoir le courage de prendre des risques, le tout, validé par mon côté rationnel d'ingénieur.

Puis j'ai escaladé l'échelle.

Aujourd'hui, je ne suis «qu'au» niveau VHNWI aujourd'hui. En partant de rien. Mais je sais qu'en continuant à laisser s'exprimer librement mon «cerveau» gauche et droit, alors je rentrerai dans le cercle ultra fermé des UHNWI dans les années à venir.

Le cerveau est comme un muscle qu'il faut faire travailler tous les jours ; sans quoi, il régresse et perd en capacité.

## **Laissez votre «plein cerveau» s'exprimer et vous réaliserez de grandes choses dans la décennie en cours.**

Vous tenez le bon livre entre les mains pour apprendre à faire travailler vos deux hémisphères cérébraux.

# **PARTIE I :**

## **La Rat Race, c'est quoi ?**

### **Chapitre 1 - Le bonheur selon la société**

Voici la « vie » et le bonheur, selon la société...

Vous venez au monde dans de très bonnes conditions.

Vous avez à manger, des couches, des parents aimants, des vêtements, des jouets...

Vous êtes heureux et tranquille pour trèèèès longtemps.

**Après tout, c'est ça la vie !**

En fait, non...

**Car c'est le début de la rat race (la course des rats), dès le plus jeune âge...**

Vos parents ont un autre plan pour vous...

Très vite, ils vous envoient à l'école. Vous n'êtes pas très content d'y aller. Mais eux, si !

Finalement, très vite, vous allez finir par vous y faire.

Debout à 6 h 30 pour arriver à l'heure dans la classe où vous allez étudier sept heures par jour sous un néon.

Mais HEUREUSEMENT, chaque semaine vous allez obtenir une récompense :

**Le week-end !**

Très vite, on va vous donner des exercices qui s'appellent « des problèmes ».

Dès l'enfance, on vous parle de problèmes et non de solutions.

On vous donne des devoirs... Vous allez passer des examens.

Tout cela se répète tous les jours, toutes les semaines et tous les mois, pendant 20 ANS... (si vous ne redoublez pas et faites des études supérieures).

## **Car l'objectif est d'obtenir de bons diplômes afin d'obtenir un job bien payé...**

**Mais ça y est, vous avez enfin obtenu un diplôme.**

Vous devenez la fierté de vos parents, de vos grands-parents, de vos profs, de votre famille et de vos amis.

Car on vous a toujours dit qu'avoir un diplôme était synonyme de réussite.

**BRAVO !**

Ça y est, vous avez enfin réussi et vous allez pouvoir vous reposer et faire tout ce dont vous aviez toujours rêvé !

Vous êtes libre de faire ce que vous voulez.

Après tout, c'est ça la vie, non ?

**PAS VRAIMENT...**

Il faut trouver un travail, là maintenant...

Pourquoi ? Et bien, pour gagner de l'argent pardi ! Afin d'acheter votre maison, votre voiture, votre smartphone, payer vos factures, payer vos vacances, etc.

Bon, OK...

Vous trouvez votre premier job. On vous donne un bureau ou un lieu de travail, des horaires et des règles à respecter, un salaire avec un taux horaire, et c'est parti !

Debout à 6 h 30 pour arriver à l'heure sur votre lieu de travail où vous allez bosser huit à neuf heures par jour, souvent sous un néon.

Vous allez vous donner à fond, comme un cheval de course à l'entraînement, pour avoir une augmentation.

Mais ça, vous y êtes déjà habitué, car vous avez déjà été rodé à la performance pendant 20 ans à l'école.

Mais heureusement, chaque semaine, vous allez obtenir une récompense :

**Le week-end !**

Et chaque mois, vous allez obtenir une récompense encore mieux :

**un SALAIRE.**

Ce salaire, vous allez l'utiliser pour payer vos charges incompressibles.

Logement, transport, nourriture, divers abonnements, les sorties et activités pour casser le train-train quotidien et vos vacances une fois par an (en même temps que tout le monde...)

Vous arrivez même à épargner un petit peu.

C'est ça le bonheur, non ?

Pouvoir faire ce que l'on veut, cinq semaines par an, une fois par an.

**Après tout, c'est ça la vie, non ?**

NON, PAS VRAIMENT !

Maintenant, il faut vous marier !

Après tout, vous n'allez pas rester seul. En plus, vous avez de l'argent de côté. Vous devez donc fonder une famille maintenant.

Faut bien que vous ayez des enfants, tout de suite sans attendre. Après tout, l'horloge biologique tourne...

Et c'est ça la vie, fonder une famille et être heureux.

Vous avez toujours été un bon gars ou une bonne fille. Vous écoutez le conseil à nouveau. Et vous fondez une famille.

Vous avez besoin de deux à trois heures de PLUS chaque jour pour vous occuper des enfants.

Mais comme vous êtes claqué après le travail, vous reportez une partie de ce temps sur vos week-ends.

Le week-end qui, à la base, était une RÉCOMPENSE, va se transformer en partie en « corvée ». Même si, bien sûr, vous aimez vos enfants. Mais vous avez tellement de choses à faire et de poids sur les épaules...

**Tout cela se répète tous les jours, toutes les semaines et tous les mois, pendant 40 ANS.**

Puis vous avez 65 ans. Vous êtes à la retraite. Vous avez enfin arrêté de travailler.

Vos enfants ont grandi et ont fait leur vie. Votre conjoint(e) est toujours à vos côtés et vous allez enfin pouvoir profiter.

**Après tout, c'est ça la vie, non ?**

Attendre la retraite pour pouvoir profiter.

Mais le stress de toute une vie de travail dès le plus jeune âge vous a consumé de l'intérieur...

Trop d'anxiété, trop de travail, trop d'acharnement, trop de problèmes, trop de « j'ai pas le temps » ; trop de « j'ai pas le choix » ; trop de projets repoussés à plus tard, trop tard tout court...

Trop tard... Mais peut-être que c'est ça, la vie ? Maintenant, vous êtes tranquille pour toujours...

**Cette vie, c'est la RAT RACE.**

La course des « rats ». Courir dans une roue à l'intérieur d'une cage.

Fournir des efforts pour ne pas avancer d'un millimètre...



## Chapitre 2 – L'âne et la carotte

### C'est comme l'histoire de l'âne et de la carotte.

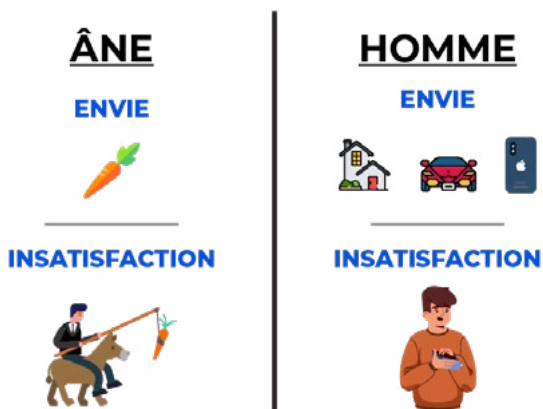
L'âne avance pour manger la carotte. Mais quand l'âne avance, la carotte avance en même temps...

Il marche, il marche, encore et encore, en repoussant toujours plus loin l'objectif de son « bonheur ».

Ce subterfuge est orchestré par celui qui monte l'âne et dans son unique intérêt.

De temps en temps, on donne tout de même à l'âne une petite carotte pour qu'il ne se décourage pas.

Faisons un petit parallèle entre l'âne et l'homme :



Ce qui fait avancer l'âne, c'est une envie.

Un âne, ça mange de l'herbe. La carotte, c'est comme un bonbon pour lui. Ce n'est pas un besoin vital, mais un caprice.

Ce qui fait avancer l'homme en société, c'est aussi une envie, un désir. Une envie pour des choses qui ne sont pas vitales, mais ont été induites par notre éducation, les médias et la société de consommation.

Un autre critère important entre également en jeu : l'insatisfaction.

Si vous donnez une carotte tous les dix mètres à l'âne, il en aura assez et il va vite arrêter d'avancer.

C'est pareil pour l'homme. Il faut le MAINTENIR dans une zone D'INSATISFACTION, où son envie n'est pas totalement comblée, afin qu'il refournisse les efforts afin d'assouvir cette envie.

Par exemple, si votre patron vous donne 10 000 € par mois, vous avez des chances d'être satisfait.

Avec un minimum d'éducation financière, vous allez investir en immobilier et dégager du cash-flow immédiat. Vous allez acheter les bonnes actions à dividendes, vous allez lancer un business en parallèle...

Et très vite, vous n'aurez plus besoin de votre patron. Ce que ce dernier ne souhaite pas, car ce n'est pas dans son intérêt.

Il doit vous payer beaucoup moins.

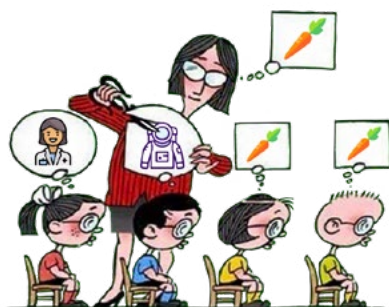
Mais s'il ne vous donne que 700 € par mois, il se doute que vous irez immédiatement chez la concurrence. Ce qui n'est pas non plus dans son intérêt.

Il va s'aligner avec tous les patrons afin de vous donner de quoi subvenir à vos besoins.

C'est comme cela qu'on se retrouve comme un hamster dans une roue ; à échanger son bonheur contre un salaire pour réaliser le rêve d'un autre.

Là, vous allez peut-être vous dire, que tout ça, cette vie, c'est sûrement normal. Car tout le monde fait ça après tout.

Oui, tout le monde fait ça, car tout le monde va à la même école...



Celle où l'on nous apprend à être un âne qui échange son bonheur et sa santé contre une carotte.

Et l'on réplique cela sur nos propres enfants.

**C'est pour cela que la richesse ne dure jamais plus de trois générations.**

Ou très rarement.

Nous essayons de construire une vie à nos enfants que nous-mêmes n'avons jamais eue.

On les met dans une bulle. On veut qu'ils ne manquent de rien.

On veut leur transmettre des ACTIFS que l'on a créés, NOUS, et qu'ils pourront utiliser quand ils seront plus vieux.

Le problème, c'est qu'on ne les éduque pas financièrement et qu'on ne leur donne pas les moyens de se relever les manches eux-mêmes pour aller se créer leurs propres actifs tout seuls.

**C'est pour cela que pour mes 50 ans je m'achèterais une Bugatti Chiron à 3,5 millions d'euros...**

Afin de dépenser une partie de mon argent et ne pas tout leur laisser, tout cuit dans la bouche. Afin que mes deux garçons voient qu'ils vont devoir se remonter les manches et se faire des actifs EUX-MÊMES.

Sinon, voici ce qui se passe, c'est qu'on a :

La première génération qui crée la richesse.

La deuxième qui en profite et la maintient.

Et la troisième qui l'anéantit.

En tant que parents, on demande à nos enfants de reproduire le même schéma que nous,, en espérant avoir un résultat différent.

**Aller à l'école, obtenir un bon diplôme, trouver un job bien payé, acheter sa résidence principale à crédit, faire des enfants, et attendre la retraite...**

Einstein disait que ça relevait de la folie de répéter les mêmes actions encore et encore, en espérant avoir un résultat différent.

Peut-être que vous allez également vous dire, ok mais que faire alors ?

**Rassurez-vous, c'est plus simple qu'il n'y paraît.**

## Chapitre 3 – Si c'était si facile, tout le monde le ferait

J'entends souvent :

« Comment le monde va-t-il tourner s'il n'y a que des personnes indépendantes financièrement ? »

ou encore

« Qui va vous servir votre cocktail à l'hôtel si tout le monde est « devenu riche » ? »

J'entendais dernièrement un proche me dire (je n'invente rien) :

« Mais si tout le monde quitte la rat race, il n'y aura plus personne pour servir tes boissons au restaurant ».

Il y a deux possibilités :

1- Soit cette personne faisait une blague

2- Soit cette personne est un sale GAUSS! (voir plus bas de quoi il s'agit 😊)

Mais il y a bien pire que ça comme remarque.

Le top du top, c'est le fameux « si c'était si facile, tout le monde le ferait ».

En fait, quand il s'agit d'argent et d'investissement, il ne faut pas penser et agir comme « la moyenne ».

Il faut commencer à regarder comment se comportent les 10% qui s'en sortent le mieux et répliquer leurs systèmes, modèles, stratégies, méthodes de pensées et actions.

En fait, dans tous les domaines (pas uniquement en économie), il y a le « phénomène » ou plutôt, cette loi qui s'appelle « loi normale ».

Il s'agit en fait d'une courbe en forme de cloche, la courbe de distribution « normale ». Comme son nom l'indique, c'est normal !

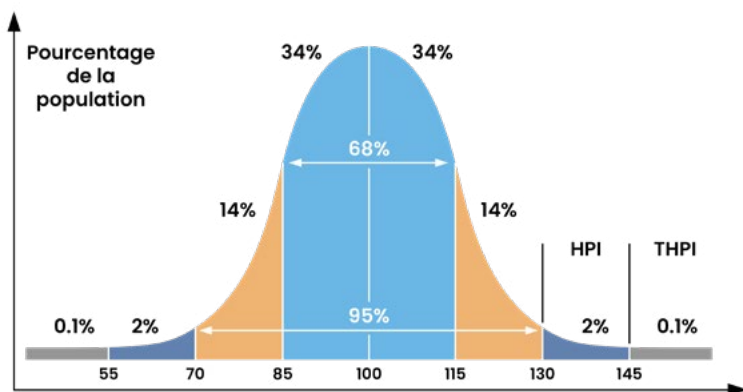
Selon Wikipédia :

« La loi normale est l'une des lois de probabilité la plus adaptée pour modéliser des phénomènes naturels issus de plusieurs événements aléatoires. »

Bon, ok, si vous n'avez rien compris c'est normal, pas de panique.

On va expliquer ça de manière plus simple.

Jetez un coup d'œil à ce dessin :



On l'appelle également « courbe de Gauss ».

Je me rappelle bien de mon prof de mathématiques en 3ème qui nous disait très régulièrement que nous étions des « sales Gauss » (sales gosses), car on ne se souvenait jamais de cette courbe.

(Gauss était un mathématicien, astronome et physicien allemand. Ouais, je sais, c'était un ouf!)

Imaginons que cette courbe représente la répartition de la population en fonction du temps qu'elle met pour courir le 100 m départ arrêté.

80 % (le pic au milieu) vont le courir, par exemple, en moins de 50 secondes.

10 % vont le courir en moins de 14 secondes.

10 % vont le courir en plus de 10 minutes.

C'est un exemple complètement bidon que je viens d'inventer à l'instant.

Ça marche avec la répartition du QI (quotient intellectuel), la qualité des recrutements que vous allez faire pour votre entreprise, l'état de santé de la population, le montant du patrimoine, etc.

Le gros pic, fait, c'est la moyenne.

À gauche, c'est en dessous de la moyenne.

À droite, c'est au-dessus de la moyenne.

Pour être bon dans un domaine, il s'agit de diverger vers la droite, donc, « au-dessus de la moyenne ».

Pour devenir indépendant financièrement, il faut arrêter d'avoir le même comportement avec l'argent que la moyenne de la population.

Il faut faire les mêmes choses que ceux qui sont au-dessus de la moyenne.

En termes d'argent bien sûr. Je ne viens pas de dire que si vous avez plus d'argent, vous êtes une meilleure personne et que vous valez mieux que les autres. Vous avez plus d'argent, c'est tout.

Donc, le type qui dit que si tout le monde quitte la rat race, il n'y aura plus de serveurs dans les restaurants, eh bien mon prof de math de 3ème l'aurait traité de « Sale Gauss ! ».

Tout le monde ne veut pas devenir indépendant financièrement.

En fait, la PLUPART des gens ne veulent pas devenir indépendants financièrement.

Surtout pas, ils sont très bien comme cela. Et c'est normal ! Regardez la courbe !

Et tant mieux, ça laisse une place de plus pour vous qui souhaitez gagner votre indépendance.

Et puis, il y a des gens qui veulent être serveurs. Simplement, parce qu'ils aiment ça.

Il'est même possible que le serveur qui vous sert votre piña colada soit le propriétaire de l'établissement et de dix autres aux alentours et qu'il soit millionnaire... Il ne faut pas se fier aux apparences.

Simplement, à un moment, il faut arrêter de regarder ce que fait la moyenne, penser en termes de moyenne et commencer à regarder ce que fait le top 10 %.

Et faire comme eux.

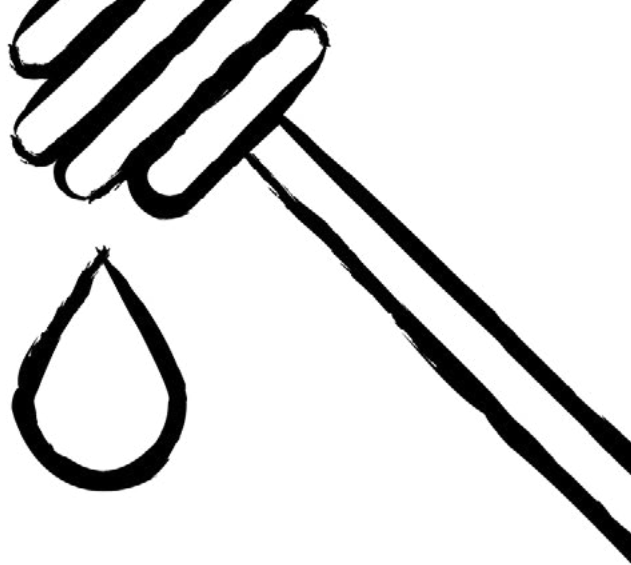
Peu importe le secteur, que ce soit pour jouer du saxophone, parler le français, le fitness ou même l'argent.

La prochaine fois que quelqu'un vous dira « et si c'était si facile,

pourquoi tout le monde ne le fait pas ? »

Vous pourrez lui répondre :

« Espèce de sale Gauss ! C'est normal ! »



Rien n'est plus doux  
que le miel,  
à part l'argent.

- Benjamin Franklin





## **PARTIE II :**

# **De la rat race à l'indépendance financière**

Ne vous méprenez pas : l'expression « rat race », littéralement « course des rats », n'est pas un dénigrement ou une moquerie vis-à-vis des gens qui sont dans cette situation.

Moi-même j'étais dans la rat race les premières années de ma vie active. Et mes propres parents ont toujours été dans la « rat race ».

Simplement, la rat race est une « situation ». Une situation qui est l'opposée de l'indépendance financière.

C'est comme le chaud et le froid. Ou le ying et le yang.



Quand on est dans la rat race, on se fait « utiliser » l'argent à son insu. On travaille pour l'argent.

Quand on a quitté la rat race, l'argent travaille pour nous.

## Chapitre 4 – De la banlieue à l’île Maurice

J’ai grandi en banlieue parisienne, plus précisément dans le Val-d’Oise. Mes parents ont été ouvriers toute leur vie. Ils ont bossé dur chaque jour pour un salaire très modeste.

Au collège, ma professeure principale ne croyait pas en moi, et n’aurait jamais parié un centime sur moi !

Pendant une réunion parent/prof, elle avait même soufflé à mes parents que je devrais arrêter l’école. Devant toute la classe et mes camarades.

Pour la petite histoire, j’ai publié une vidéo sur YouTube où je retourne devant mon collège avec ma Lamborghini Aventador, que j’ai pu acheter cash après de nombreuses années de travail et d’investissement.

La vidéo a été vue plus de 5,6 millions de fois ! À lire les commentaires, beaucoup se sont reconnus dans cette vidéo.

J’ai grandi dans un environnement sans investisseur, sans entrepreneur, sans même la moindre personne indépendante financièrement.

Sauf une : mon oncle. Il a fait fortune dans l’achat et la revente de palettes et est devenu multimillionnaire.

Cependant, aucun membre de ma famille ne lui adressait la parole. Il était considéré comme le méchant de la famille. Je reparlerai de cette histoire un peu plus loin dans le livre.

Les premières fois où j’ai touché un salaire, c’était grâce à mes mains. En même temps, je n’avais que ça à offrir. J’ai échangé mon temps contre de l’argent.

J’ai fait des inventaires chez Leroy Merlin en tant qu’intérimaire.

Sur cette fiche de paie, j’ai été envoyé une heure de nuit pour un salaire de 43,50 francs (environ 6,63 €). Juste pour une heure de travail en pleine nuit.



J'ai aussi porté des tonnes de cartons chez Celio à mi-temps au centre commercial « Les 4 temps » (La Défense). Je touchais à ce moment-là, 503,74 € par mois. Et il faut dire aussi que je me suis fait avoir. J'étais le plus balaise de l'équipe, donc j'ai passé la plupart de mon temps à porter les cartons de la réserve au magasin... Sur mon contrat, pourtant, c'était marqué « vendeur junior » !

Pendant les fêtes de fin d'années, j'ai aussi travaillé au Leclerc à Osny. J'étais en charge, entre autres, de la décongélation des langoustes. J'ai eu bien froid, et tout ça pour un salaire de misère.

J'ai de temps en temps bossé en tant que préparateur de commandes chez Renault à Éragny.

Comme dit précédemment, la seule façon pour moi de gagner de l'argent, c'était d'échanger mon temps contre de l'argent... Or, comme tout le monde, je n'avais que 24 heures dans ma journée.

La frustration grandissait. Ce que je voulais, c'était d'avoir plus de temps libre pour profiter de mes proches, pouvoir partir en voyages... Enfin, je voulais faire ce que je voulais et quand je le voulais.

Je n'étais pas en quête de la richesse, je voulais tout simplement être à l'aise financièrement. Ou même plus simplement, je souhaitais être indépendant financièrement et de ne pas dépendre d'un patron.

Donc, pendant quelques temps, j'ai cherché à gagner de l'argent autrement.

Je me suis mis à parier sur les courses hippiques.

Je suis presque devenu un expert dans ce domaine ! J'avais mes drivers et entraîneurs préférés. Je connaissais quasiment tous les chevaux. Je passais de nombreuses heures à tout éplucher : leurs performances passées, la météo, l'état du terrain, etc.

J'ai gagné pas mal d'argent, mais j'en ai perdu aussi beaucoup... J'ai écouté mes parents et j'ai tout laissé tomber.

N'avez-vous pas entendu pendant toute votre scolarité : « travaille bien à l'école pour décrocher un super job bien payé » ?

J'ai donc écouté ce qu'on m'a dit, et j'ai obtenu un diplôme d'ingénieur en informatique. Mes parents étaient très fiers de moi, surtout que j'étais le premier bac+5 de ma famille.

Une fois diplômé, je suis parti travailler à Londres en tant qu'informaticien. Mais, waouh la claque que je me suis prise.

Là-bas, la rémunération est basée plus sur l'expérience que sur le diplôme... Autant vous dire que je ne valais pas grand-chose. Je touchais £1200 par mois (environ 1 300 € à l'époque).

C'est très peu pour une ville comme Londres.

50 % de mon salaire était dédié au loyer... J'étais en colocation dans la banlieue de Londres. Il ne me restait que £100 pour boucler mes fins de mois. Je n'avais le droit à aucun écart, ni aucun imprévu.

J'étais dans une situation où j'avais toujours peur de manquer d'argent. On me disait de mettre de côté, d'épargner, mais comment faire ?

La seule solution pour gagner plus d'argent, c'était de demander une augmentation à mon chef. Ce que j'ai fait au bout d'un an. J'ai eu le droit à £100 de plus par mois.

Après un an passé à Londres, à travailler dur, je ne m'étais pas enrichi d'un centime... Je repoussais également les projets qui me tenaient vraiment à cœur.

C'est pour cela, qu'en 2008, j'ai décidé de rentrer en France, dans le Val-d'Oise, avec la volonté de faire différemment.

Comme je n'avais aucune source de revenus passifs à l'époque, j'ai repris un job. Je travaillais au support informatique des salles de marchés de la Société générale à la Défense.

Certes, mon taux horaire avait bien augmenté, mais j'avais oublié... je n'avais toujours que 24 heures dans ma journée. Mes revenus ont été vite limités. Ok, j'avais un salaire plus élevé, mais je travaillais beaucoup plus... l'arnaque !

C'est à ce moment-là que j'ai eu le déclic qui a littéralement changé ma vie.

Il était environ 19 h, en plein hiver, il faisait nuit et très froid. J'étais resté tout seul dans l'open space, car ce soir-là, je devais rester là jusqu'à 20 h. Une de mes grandes passions est la mer.

Je venais de terminer un livre « *Histoire de partir* », qui raconte la vie d'une famille partie pendant un an dans les Caraïbes à bord d'un catamaran.

En levant, les yeux, j'ai vu un néon jaune.

Aujourd'hui, dès que j'aperçois ce type de néon, ce souvenir me revient. Je hais les néons !

C'est à ce moment-là que j'ai compris que j'allais devoir attendre 80 ans pour pouvoir passer mon année sabbatique à faire de la voile.

C'est comme ça que j'ai cherché comment faire pour enlever cette barrière des 24 heures.

J'ai essayé beaucoup de choses qui n'ont pas fonctionné, comme le FOREX (trading sur les devises). J'ai aussi créé des sites internet qui ont commencé doucement à me rapporter quelques centaines d'euros par mois.

En 2008, j'ai acheté mon premier bien immobilier, à savoir une place de parking. Mais personne ne la voulait.

Une fois l'acte signé chez le notaire, j'ai trouvé un locataire. Sans rien faire, je voyais le loyer arriver sur mon compte bancaire tous les mois.

J'avais maintenant deux lignes sur mon compte : salaire ingénieur Alten (mon employeur) et en dessous : loyer parking.

C'est à ce moment-là, que je me suis dit : je ne fais rien et ça tombe tous les mois....

J'avais compris la magie des revenus alternatifs. Faire travailler l'argent pour soi, au lieu de travailler pour l'argent

C'est à partir de là que tout s'est accéléré. J'ai fait la rencontre de

nombreux investisseurs, entrepreneurs, personnes indépendantes financièrement. J'ai aussi continué à développer des lignes de revenus alternatifs.

Fin 2011, l'ensemble de mes revenus alternatifs dépassait alors un salaire de cadre supérieur.

Au même moment, j'ai été viré de ma mission de consulting à cause de la crise de la dette grecque. Je n'ai plus jamais regardé derrière moi.

J'avais atteint une partie de mon objectif : devenir indépendant financièrement, notamment car je me suis beaucoup éduqué au sujet du business et de l'argent.

L'argent est tabou, et pourtant, ça ne devrait pas l'être. On n'en parle pas à l'école, et pourtant il est indispensable et c'est quelque chose que l'on utilise tous les jours.

L'argent n'est ni le bien, ni le mal.

De 2015 à 2020, j'ai habité à l'île Maurice avec ma femme et mes deux enfants (mon plus jeune est d'ailleurs né à Moka, ville du centre de l'île).

Je me suis offert ma première voiture de sport en 2016 – une Porsche Carrera 911. À cause des taxes, là-bas, modèle de base coûte 250 000 € neuf.

Quand j'ai réalisé ce rêve de gosse, j'ai mis sur ma plaque d'immatriculation (elles sont personnalisables à Maurice), CA 2011.

CA, ce sont mes initiales, Cédric Annicette.

2011, c'est l'année où j'ai quitté la rat race, l'année où les lignes de revenus passifs se sont multipliées. C'est très symbolique pour moi.

J'ai aussi été frappé par la crise de 2020. Elle m'a fait mettre un genou à terre. Alors que j'étais en Guadeloupe pour rendre visite à ma famille, toute la planète s'est arrêtée. Nous nous sommes retrouvés confinés hors de Maurice, loin de notre maison et de mon équipe.

Baisse de productivité, prise de poids, fatigue, stress, envie de tout plaquer...

L'important a été de réagir. Allez-vous laisser la vie vous malmener ou allez-vous vous relever ?

Pendant des mois et des mois, l'île Maurice est restée fermée sur elle-même.

L'avantage d'avoir quitté la rat race, c'est qu'on est libre. On peut décider de vivre n'importe où dans le monde.

Nous avons décidé de nous installer à Dubaï, ville qui polarise – soit on aime, soit on n'aime pas.

Après y avoir passé deux ans, je viens tout juste de me réinstaller à Maurice.

Ce que vous devez retenir, c'est que lorsque vous avez quitté la rat race, vous êtes libre. Libre de votre emploi du temps, libre de vos choix, libre de votre lieu d'habitation.

Vous avez le contrôle.

## Chapitre 5 – Travailler dur ET intelligemment

Tonton, pourquoi tu as beaucoup de sous ?

C'est ce qu'a dit un de mes petits cousins quand je suis arrivé chez ses parents avec ma Lamborghini Aventador.

Les enfants ont cette particularité d'être cash et transparents.

Quand je suis arrivé au bout du jardin, il a couru pour venir me voir.

Ses premiers mots ont été « Bonjour tonton, »

Puis, « Tonton, pourquoi t'as beaucoup de sous ? »

Et là, dans ma tête je me dis « lol, au moins, pour lui, l'argent n'est pas tabou. »

Puis je me dis « Mince, qu'est-ce que je vais lui donner comme réponse qu'il puisse comprendre. »

Dès que mes enfants ont eu l'âge de 5 ans, j'ai pris le temps de leur expliquer que j'avais de l'argent, car j'aide beaucoup de personnes sur Terre. Je crée de la valeur et, en échange, les gens me paient en espèces sonnantes et trébuchantes.

À un moment, pour devenir multimillionnaire, les gens doivent vous dire « de la fermer » et de prendre leur argent.

C'est ce qui se produit quand vous créez beaucoup de valeurs.

Mais je n'avais pas le temps d'expliquer tout ça à mon petit cousin.

Alors j'ai répondu le truc bateau du genre « J'ai beaucoup travaillé ».

Dès 4/5 ans, les enfants comprennent vite qu'il y a des choses qui coûtent cher et qu'il faut de l'argent pour les acheter.

Il a dû demander à son père ou sa mère pourquoi ils n'achetaient pas une Lamborghini et ils ont dû lui répondre que ça valait beaucoup de sous qu'ils n'avaient pas.

Conclusion du petit cousin, « Tonton a beaucoup de sous -> Lui demander pourquoi il a beaucoup de sous -> Faire comme tonton -> Comme ça, nous aussi, on pourra avoir une Lamborghini ».



Les êtres humains sont intelligents. Dès le plus jeune âge.

Quand j'ai raconté ça à sa mère quelques minutes plus tard, elle a rigolé et fait une remarque qui est juste :

« Moi aussi je travaille dur, mais je ne peux pas m'acheter une lamb ! »

(Effectivement, elle travaille dur. Elle est infirmière libérale.)

En fait, j'aurais dû spécifier au petit cousin que « c'est parce que j'apprenais encore ». Comme lui apprenait à l'école.

Juste travailler dur n'est pas suffisant.

La plupart des gens que je connais travaillent dur. Pourtant, ils ne sont pas « riches ».

**Il faut travailler dur ET travailler intelligemment.**

Par intelligemment, j'entends qu'il faut mettre des systèmes en place avec lesquels vous allez pouvoir faire effet de levier et accroître votre « surface » de travail et de valeur créée.

La grande majorité des gens qui travaillent dur, recommencent à 0 dès le lendemain ou ont un impact sur peu de personnes.

Quand on ne « *build up* » pas de jour en jour (quand le travail d'aujourd'hui ne paie plus demain) et quand on touche peu de personnes, il est impossible de s'enrichir et de devenir libre.

Par exemple avec l'immobilier, vous allez trouver une bonne affaire, investir dedans, mettre un locataire en place, et c'est tout. Chaque mois, ça va continuer de payer et vous pouvez vous concentrer sur autre chose.

Avec le business internet, vous pouvez mettre en place un tunnel de vente qui va tourner 24h pendant de nombreuses années, sans que vous n'ayez besoin d'y passer 10 heures par jour. Vous pouvez vous concentrer sur autres choses pendant que ça tourne.

Exemple ABCD :

A - Si tu es aide-soignant, tu gères quelques patients seulement. Ton salaire est très limité. Il y a beaucoup d'aides-soignants.

B - Quand tu es infirmier, tu es responsable des aides-soignants. Tu gagnes plus qu'un aide-soignant mais c'est pas ouf. Mais tu touches toujours peu de personnes. Il y a aussi d'infirmiers/ères.

C - Quand tu es médecin, tu es responsable des infirmiers. Tu gagnes plus que les infirmiers, mais c'est pas ouf non plus, rapporté au nombre d'heures. Il y a un peu moins de médecins, mais il y en a plein quand même.

D - Quand tu possèdes une clinique, tu es responsable de la santé des gens. Tu touches beaucoup de personnes. Tu gagnes beaucoup d'argent. Il y a moins de propriétaires de cliniques.

Les quatre travaillent très dur.

**Ce qui diffère entre ABCD, ce sont juste les connaissances.**

Il n'y a pas de sot métier. Heureusement qu'il y a des aides-soignants qui font le gros du taf de proximité avec les patients et qui abattent le « sale » boulot.

Ils ne sont pas reconnus à leur juste valeur et ne sont pas payés ce qu'ils méritent.

Idem pour les infirmiers.

Mais malheureusement, l'argent ne regarde jamais ce que vous méritez.

L'argent regarde seulement la valeur globale que vous créez.

C'est pour cela que les enfants doivent comprendre qu'apprendre, c'est cool.

Et qu'apprendre, ça ne s'arrête surtout pas au bac ou au master.

Soyez un apprenti à vie.

Implémentez.

Et vous aurez beaucoup de sous.



**L'argent  
ne fait pas le  
bonheur de  
celui qui  
n'en a pas.**

**- Boris Vian**

# **PARTIR III :**

## **Les treize attitudes pour quitter la rat race**

### **Chapitre 6 – Portrait-robot des hommes et des femmes libres**

Toutes les personnes indépendantes financièrement que je connais ont treize attitudes en commun. Pourquoi ne pas les adopter vous aussi afin de vous rapprocher de votre indépendance ?

#### **Attitude numéro #1 :**



**Aller vers les gens, ne PAS rester dans son coin**

Quand vous échangez avec les gens, des liens et des connexions vont se créer. De nouvelles relations se construisent. Vous pouvez ainsi aider les autres et vice-versa, les autres vous aideront.

L'être humain a cette aptitude à communiquer ensemble. Plus que d'une simple propension, il s'agit là d'un instinct de survie.

Par exemple, nous avons le besoin de nous reproduire pour transmettre nos connaissances de génération en génération. Sans cela, nous n'aurions pas pu autant évoluer.

Nous sommes donc intrinsèquement faits pour léguer nos informations.

Le problème, c'est que l'école nous apprend à faire le contraire !

Si votre camarade de classe vous donne une information, ça s'appelle tricher !

Personnellement, je suis timide. J'ai beaucoup travaillé sur moi-même

et aujourd'hui, je suis bien moins timoré qu'avant. Je me suis fait violence, je suis sorti de ma zone de confort. Je me suis mis dans des situations où j'étais forcé d'aller vers les autres.

Notamment lorsque j'ai travaillé à Londres en 2007 : non seulement je devais échanger avec mes collègues, mais en plus en anglais ! Et à cette époque, on ne peut pas dire que j'étais bilingue !

Cela m'a obligé à aller de l'avant. Si vous aussi vous êtes timide, alors vous devez vous faire violence, vous faire mal et vous obliger à aller voir les gens. Car si vous êtes effrayé à l'idée de passer un simple coup de téléphone à un agent immobilier, si vous craignez de rencontrer un comptable dans son cabinet, si vous avez peur d'aborder un potentiel partenaire en affaires ou si vous n'osez pas engager la discussion avec un éventuel client, alors vous ne deviendrez jamais indépendant financièrement.

Évidemment, je vous conseille d'aller à la rencontre de personnes positives et qui ont la même vision des choses que vous. En revanche, abstenez-vous d'aller vers les gens négatifs qui vous diront systématiquement que tout ce que vous voulez entreprendre est risqué.

## **Attitude numéro #2 :**



### **Éviter les personnes négatives**

Tournez-vous vers les personnes bienveillantes et qui savent de quoi elles parlent. Vous avez certainement entendu cette expression comme quoi : « Nous sommes la moyenne des cinq personnes que l'on côtoie le plus. » J'y reviendrais plus loin dans ce livre. Si les cinq personnes qui vous entourent le plus sont négatives, ne vous étonnez pas si vous avez tendance à avoir régulièrement des coups de blues. Je sais bien qu'on ne choisit pas sa famille. Évidemment, il ne s'agit pas de rompre

TOTALEMENT les liens avec les membres de votre famille. Mais

s'ils sont trop négatifs ou s'ils exercent une influence néfaste sur votre moral, alors vous devez faire en sorte de limiter l'impact qu'ils ont sur vous. Par exemple, côtoyez-les moins régulièrement. À la place, entourez-vous de personnes positives, procurez-vous des livres motivants et regardez des vidéos inspirantes.

### **Attitude numéro #3 :**



#### **Avoir un conjoint qui vous supporte**

Devenir indépendant financièrement implique de se comporter différemment de la majorité de la population pour avoir des résultats différents de cette majorité.

Si votre conjoint ou conjointe refuse de changer et vous prend pour un fou ou une folle, vous ne réussirez jamais à devenir indépendant(e) financièrement.

La maison est le lieu dans lequel vous vous ressourcez. Si, dans cet endroit de tranquillité, lorsque vous êtes dans votre salon par exemple, vous êtes sans cesse agressé(e), critiqué(e) et jugé(e), alors vous risquez de perdre votre motivation.

L'argent est le sujet de discorde principal dans le couple. Vous devez être en synergie avec la personne qui partage votre vie et sur la même longueur d'ondes.

En revanche, ne mélangez pas tout. Votre conjoint(e) peut légitimement avoir peur pour vous. Dans ce cas, ce n'est pas pénalisant. Il vous suffit d'éduquer votre moitié à l'indépendance financière. Ce fut le cas en ce qui me concerne.

Ma femme était terrorisée pour moi. Mais elle m'a toujours supporté. D'ailleurs aujourd'hui, elle est elle-même investisseuse !

Nous possédons plusieurs biens immobiliers en commun. Elle a tout simplement vu que « ça fonctionnait ».

Elle avait le bon état d'esprit à la base, car c'est une personne positive. À l'inverse, si votre conjoint(e) refuse de changer et si le fait d'être indépendant ne l'intéresse pas plus que ça, alors il vous

faudra prendre une décision. Vous devrez simplement faire ce qu'il y a à faire en fonction de vos sentiments personnels. Vous devrez choisir la situation dans laquelle vous avez envie d'avancer et d'évoluer.

## **Attitude numéro #4 :**



### **Accepter de prendre des risques**

99 % des personnes que vous aborderez dans la rue vous diront qu'investir en Bourse, ou dans l'immobilier est risqué, voire même dangereux et que de créer un business à l'heure actuelle est suicidaire à cause de la crise.

Les gens indépendants vous diront que conduire un deux-roues ou même une voiture peut également être risqué. Effectivement, vous n'êtes sans doute pas à l'abri d'un chauffard, mais vous pouvez aussi rouler avec prudence et ainsi, limiter considérablement les risques. Sinon, vous avez aussi la solution qui consiste à rester cloîtré chez vous et ne jamais en sortir.

Avec l'indépendance, c'est exactement la même chose. Vous devez apprendre à prendre des risques tout en assurant vos arrières.

## Attitude numéro #5 :



**Penser que l'argent c'est une bonne chose  
et aimer vendre**

Dès notre plus jeune âge (sauf si nos parents sont entrepreneurs), on nous inculque que l'argent, c'est sale et que vouloir gagner de l'argent, c'est être avare. En fait, ce sont des foutaises ! On veut nous imprimer cette idée dans la tête pour nous forcer à rester salariés sur le territoire. On ne veut pas que nous puissions avoir d'autres possibilités de vie. Quand on y réfléchit bien, vous êtes déjà un con - ou pas - avant même d'avoir de l'argent !

Vous avez forcément entendu parler de certains milliardaires généreux. Bill Gates donne par exemple une grosse partie de sa fortune à de nombreuses associations.

Moi-même, à ma petite échelle, j'ai déjà donné plusieurs milliers d'euros à des associations telles que Médecins du monde, Toit à moi, SOS Village Bambous à l'île Maurice.

Si vous êtes déjà une bonne personne avant d'avoir de l'argent, alors sachez que vous pourrez faire de grandes choses avec plus d'argent.

Considérez que c'est simplement un outil. Évidemment, même si vous êtes la personne la plus altruiste au monde, rien ne vous empêche de vous payer une Porsche, une Rolex ou un séjour dans un hôtel de luxe, si vous le voulez. Vous avez le droit de faire toutes ces choses et encore plus, de l'assumer. Ça ne fait pas de vous une personne malhonnête que de profiter de ce que vous aimez. Si vous avez mis en place un business et/ou investi, vous avez pris une part de risque. Vous avez misé sur vous et sur votre vie alors, vous méritez de récolter les gains. Et libre à vous d'utiliser l'argent de votre cagnotte comme bon vous semble.

Vous devez bien comprendre que l'argent vient d'un seul endroit : des autres. Que vous soyez dans l'immobilier, dans la vente de voitures, dans le coaching sportif, dans la coiffure, peu importe. Votre boulot, c'est de vendre. Vous devez donc apprendre à mettre votre produit face aux gens et à le commercialiser.



## Attitude numéro #6 :



**Ne pas penser que sur toutes les transactions,  
il y a TOUJOURS un gagnant et un perdant**

Et à ce propos, l'attitude numéro 6, c'est d'être convaincu que lorsqu'il y a une vente, il n'y a pas forcément un gagnant et un perdant.

En effet, il ne s'agit pas d'un jeu !

Il s'agit de business ! On a cette idée ancrée dans la tête depuis que nous sommes enfants : lorsqu'on vous vend quelque chose, c'est obligatoirement une arnaque ! C'est même pour cette raison que beaucoup ne saisissent jamais de bonnes affaires en immobilier ou en Bourse.

Tous ces gens qui n'osent pas se lancer ont l'impression qu'en achetant, ils sont forcément les perdants d'un jeu qui n'existe même pas.

Bien sûr, vous pouvez vendre des produits qui ne valent rien. Mais vous pouvez également vendre des produits extraordinaires. Cette idée fonctionne dans tous les domaines, y compris l'immobilier.

Quand vous louez un bien, en réalité il s'agit d'un produit : vous pouvez louer un appartement totalement délabré et complètement hors de prix ou vous pouvez louer un appartement en très bon état et à un prix qui correspond à la qualité de votre bien.

Dans ce cas, pensez-vous vraiment que votre locataire sera perdant ?

En fait, cette idée négative est soutenue par des « vendeurs » qui pensent seulement à court terme. Ce sont des personnes qui ne voient pas plus loin que le bout de leur nez. Ils ne sont absolument pas visionnaires. Ils préfèrent arnaquer le pauvre gars qu'ils ont sous le coude, au lieu de penser à long terme et d'offrir un système gagnant/gagnant.

N'oubliez pas non plus que pour qu'un jour, vous soyez le vendeur ou la vendeuse, vous devez d'abord acheter !

De façon générale, lorsque vous faites du business, tâchez de toujours trouver le bon rapport gagnant/gagnant.

## Attitude numéro #7 :



### Avoir une équipe

Toutes les personnes indépendantes que je connais se sont constituées une équipe. Ce qui veut dire qu'elles ne font pas tout, toutes seules.

On peut aisément parler de mythe si on a vent de l'histoire de quelqu'un qui devient riche tout seul dans son coin : c'est impossible !

Par exemple, en ce qui concerne un appartement que j'ai acheté à Pontoise, plusieurs personnes ont fait partie de l'équipe.

En effet, il s'agissait d'une vente sous tutelle. Cela a donc impliqué de faire intervenir un juge en premier lieu. Puis il y a eu également un notaire, un agent immobilier, un chef de chantier, deux ouvriers et une banque, car il me fallait de l'aide pour financer le bien ! Et ce n'est pas tout !

Même mes parents faisaient visiter les lieux aux locataires potentiels, car ils habitent juste à côté de l'appartement en question.

Si j'avais voulu me débrouiller seul, je n'aurais jamais pu faire tout ça. En fait, c'est un peu comme dans le sport finalement. Lorsque l'on joue en équipe, on est beaucoup plus fort.

Selon un proverbe africain : « Seul, on va plus vite ; ensemble, on va plus loin ». Cette devise doit être la vôtre si vous souhaitez gagner votre indépendance financière durablement.

## Attitude numéro #8 :



**Savoir que s'enrichir est un processus et non un évènement**

Connaissez-vous le syndrome loto ? C'est lorsque l'on pense que tout arrive en claquant simplement des doigts. Par exemple, vous achetez un ticket de loto et le soir même, vous découvrez que vous venez de gagner le tirage.

Vous passez instantanément de « pauvre » à « riche » en une fraction de seconde.

Ou alors, vous rencontrez un investisseur qui possède 20 appartements en portefeuille et vous pensez qu'il a toujours été riche. Et que même s'il n'a pas toujours été à l'aise dans ses finances, il a reçu ses appartements instantanément. Comme s'il s'était réveillé un beau matin avec 20 actes de propriété sur sa table de chevet.

En fait, hormis le loto et l'héritage, l'enrichissement financier n'est pas un événement qui se produit du jour au lendemain. C'est une suite de minuscules démarches qui, mises bout à bout, s'additionnent et font que vous devenez « riche ».

Mais je préfère plus vous parler d'indépendance financière que du simple fait d'être « riche ».

L'argent que vous pouvez lire sur votre relevé de compte aujourd'hui découle directement des actions que vous avez entreprises il y a 6 mois, un an et même plus. La vie d'investisseur et d'entrepreneur, c'est donc simplement d'avancer pas à pas.

Et il est important que vous continuiez à avancer dans ce sens, car pour quitter la rat race, vous allez devoir devenir un/une investisseur(se) ou un/une entrepreneur(e) !

## Attitude numéro #9 :



### Être organisé

C'était un de mes gros points faibles. D'ailleurs, je travaille toujours sur cet aspect de ma personnalité aujourd'hui, car pour être honnête je suis la personne indépendante la moins organisée que je connaisse !

Il y a également des « erreurs » croisées. Par exemple, mes comptables qui font partie de mon équipe me passent régulièrement des coups de téléphone pour me dire que je ne leur ai pas transmis tel ou tel document leur permettant, par exemple, de régler la TVA.

Sans ce type de coup de fil qu'ils me passent dès que c'est nécessaire, j'aurai déjà eu de gros soucis ! Ils me donnent aussi des dossiers remplis de post-it de couleur où je dois simplement signer ou parapher.

Si vous avez tendance à ne pas être organisé ou si vous n'avez pas mis en place des systèmes vous permettant d'être mieux organisé, vous développez une sorte de zone sombre dans votre esprit et vous êtes moins productif. C'est un peu comme si vous étiez attaché et englué à tout ce que vous avez à faire.

## Attitude numéro #10 :



### Aimer ce que l'on fait

Confucius a jadis partagé une citation qui s'avère très juste et également très connue aujourd'hui.

Voici ce qu'il disait : « Choisis un travail que tu aimes et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie ! »

Il dit bien « que tu aimes » et pas « que tu adores ». Retenez ça, c'est important.

Vous devez évidemment aimer le domaine d'activité que vous avez

choisi, mais vous n'êtes aucunement obligé(e) d'être passionné(e) par celui-ci. Si, vous n'avez pas la sensation de travailler, c'est simplement parce que vous aimez ce que vous faites. Et je suis certain que vous vous douterez qu'il est bien plus facile de devenir indépendant financièrement quand on a le sentiment de s'amuser plutôt que de travailler !

Depuis 2008, je suis littéralement passionné par l'immobilier. En fait, c'est depuis mon premier investissement dans un parking ! Dès que j'arrive quelque part, j'analyse directement la surface, la hauteur sous plafond, la manière dont il serait possible de réagencer les éléments pour améliorer le lieu.

## **Attitude numéro #11 :**



**Créer ENORMEMENT de valeur pour les autres**

Créer de la valeur pour les autres est l'une des idées les plus importantes. Vous ne devez jamais perdre ça de vue. Si vous voulez devenir indépendant financièrement ALORS vous devez trouver la ou les solutions aux problèmes de quelqu'un. Plus le nombre de personnes pour qui vous allez résoudre un problème est conséquent, plus vous allez gagner en indépendance.

Par exemple, c'est la raison pour laquelle faire de la location courte durée est plus rentable que de faire la location vide : avec un seul bien, vous aurez la possibilité de louer votre appartement à plusieurs locataires.

## **Attitude numéro #12 :**



**Se faire du bien régulièrement et kiffer  
MAINTENANT**

Les gens pensent que s'ils ont 1 million d'euros de patrimoine, ils n'auront plus aucun souci et seront plus heureux.

Alors qu'en fait, même si vous avez 5 millions d'euros sur votre compte en banque, vous rencontrerez toujours des situations qui vous dérangent.

Et je sais de quoi je parle : je suis devenu millionnaire en 2014 et pour être tout à fait franc... J'ai toujours les mêmes soucis qu'avant 😊

Certes, j'ai plus de moyens aujourd'hui. Mais j'ai toujours des problèmes : un appartement qui se détériore, un client mécontent, un projet à finir, une facture à payer, etc. Vous devez apprendre à « vivre » avec vos problèmes dès à présent ; restez cool et serein en toutes circonstances, rien n'est au final très grave. C'est logique d'avoir des soucis.

Même Warren Buffett et Bill Gates, deux des hommes les plus riches et influents de la planète ont des problèmes.

Vous devez aussi chercher le moyen d'être heureux aujourd'hui. Même si vous avez un découvert de 100 000 € sur votre compte. Si vous n'êtes pas heureux avec le chiffre qui s'affiche sur votre relevé actuel, vous ne le serez pas non plus avec une suite de 0 qui s'alignent sur votre relevé futur. Vous devez régulièrement faire des activités qui vous ressource et qui vous permettent de recharger vos batteries.

Moi, par exemple, ce qui me ressource tourne beaucoup autour de la mer. La voile, la plongée, la chasse sous-marine, le kite surf ou encore la pêche en kayak. Pas mal de copains me chambrent, car je pêche en kayak et ils me disent que c'est un truc de « beauf ». Mais vous savez quoi ? Je m'en fiche !

D'une part, parce que je suis millionnaire et pas eux ! Et d'autre part, c'est tout simplement parce que j'aime ça...

C'est quelque chose qui me relaxe et qui me ressource. Cette sensation d'être tout seul sur l'eau, sans moteur, à la force des bras, en communion avec la nature et l'océan me plaît... Alors pourquoi je m'en priverais ? Vous aussi, vous devez sincèrement vous amuser et apprécier la route que vous aurez décidé de suivre vers votre liberté financière, et cela, quoi qu'en disent les gens et même s'ils vous prennent pour un « beauf ». Si vous n'acceptez pas d'être bien dans vos pompes, vous attendrez toute votre vie pour le devenir.

Et le jour où vous aurez 1 million d'euros en poche, vous serez encore en train de vous demander : « Et maintenant ? Quand est-ce que je deviens heureux ? ! »

Faites-vous plaisir, faites des choses qui vous rendent heureux

maintenant 😊

Ça peut être un simple massage, aller vous promener dans un parc avec vos enfants, aller au cinéma pour voir un bon film en vous gavant de pop-corn, lire un bon livre, jouer à un jeu vidéo, aller vous balader en forêt.

Trouvez ce qui vous fait vraiment du bien et faites-le le plus souvent possible !

## **Attitude numéro #13 :**



### **Apprendre tous les jours**

L'attitude la plus importante est celle liée à l'apprentissage. Les gens prisonniers de la rat race pensent tout savoir et sont persuadés qu'ils n'ont plus rien à apprendre. Comment peut-on penser une chose pareille lorsque l'on voit le monde changer si vite et tout le temps ? Vous devez embrasser le changement et évoluer avec lui. Vous devez suivre la vague et considérer que chaque changement est une opportunité. C'est pour cette raison que c'est en période de crise qu'il y a le plus d'opportunités qui se présentent. La seule chose que vous ayez à faire, c'est de les saisir.

L'argent ne disparaît pas en un claquement de doigts, il passe simplement dans d'autres mains : alors, ouvrez les vôtres ! TOUTES les personnes indépendantes financièrement que je connais sont continuellement en train d'apprendre de nouvelles choses. Elles se forment sans cesse. Et elles consacrent un budget, parfois conséquent, à l'apprentissage.

Vous connaissez cette citation ? "Si vous trouvez que le savoir coûte cher, essayez donc l'ignorance".

L'apprentissage c'est un raccourci colossal qui vous fait gagner un temps inimaginable et donc, de l'argent.

En France, les gens pensent très souvent que si on possède un niveau bac +5, on sait tout et que l'on n'a plus rien à apprendre.

Pourtant, je peux vous garantir que j'ai pris une sérieuse claque quand le directeur de mon école nous a dit, en fin de dernière année : « OK les mecs, en fait, vous ne savez rien du tout.

Vous avez simplement appris à apprendre ». Au début, je me suis dit : « Oh ! C'est quoi cette arnaque ? ! Cinq ans d'études après le bac pour ne rien savoir ? ! »

Par la suite, je me suis aperçu qu'apprendre à apprendre était bien plus important que tout le reste. Aujourd'hui, avec le recul, je considère que c'est le meilleur outil que cette école de Cergy-Pontoise ait pu me donner.

L'apprentissage c'est comme un raccourci. Ça vous permet d'arriver à votre destination - l'indépendance financière - plus rapidement et de manière plus sûre.

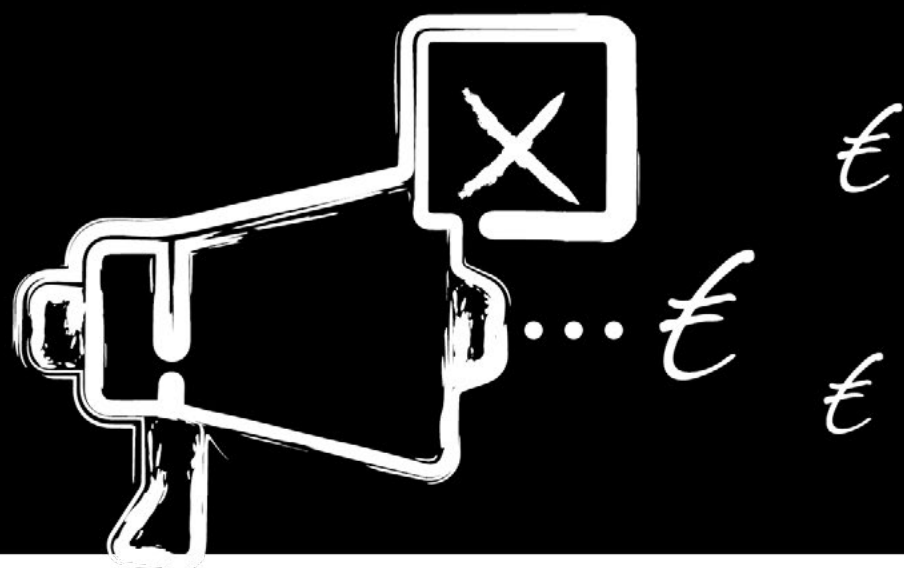
Vous avez donc remarqué que je ne vous ai pas parlé du tout d'argent.

En fait, l'indépendance financière ne s'acquiert pas en pensant constamment à l'argent !!!

Quand on y pense, c'est assez amusant de constater, qu'une personne indépendante financièrement génère, plus d'argent qu'elle n'en dépense... (via des revenus alternatifs et passifs).

Le temps passe et il ne nous attend pas.





NE PARLONS PAS  
D'ARGENT  
ÇA ÉNERVE  
LES GENS  
QUI N'EN  
ONT PAS.

- FRANCIS BLANCHE

## **PARTIE IV :**

# **Le panier de crabes vs le mindset**

J'organise un séminaire qui s'appelle « QLRR » Live une fois par an.

Il y avait 13 participants à la première édition.

Nous sommes montés jusqu'à 3 000 personnes.



Je lis régulièrement dans les commentaires sur mes réseaux sociaux des trucs du genre « Comme si qu'on allait devenir millionnaire en participant à un séminaire ».

Ça peut prêter à sourire, mais en fait, c'est très grave.

Ça montre à quel point le mindset de beaucoup de personnes est littéralement « cassé ».

Le mindset, c'est ce qu'il y a de plus important si vous voulez réussir.

Par exemple, peut-on apprendre les bases de l'anglais à l'école ?

Oui, si l'élève le veut.

Ce n'est pas le tout de venir en classe, mais pas écouter le prof et, à la place, prendre sa règle et essayer de capter un rayon du soleil pour l'envoyer dans les yeux d'un camarade pour l'embêter... (Qui a déjà fait ça ? Moi, au moins 1 000 fois !)

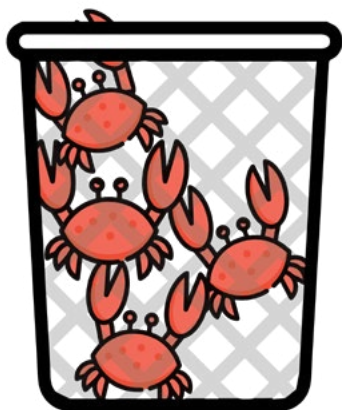
Bref, si l'étudiant(e) n'a pas envie, il ne va rien se passer. Ça part TOUJOURS de l'étudiant(e) d'abord.

Si par contre, l'étudiant(e) ALA DALLE, comme moi, lorsque je suis rentré de Londres en 2008, je peux vous garantir que les progrès vont très vite.

Mais dans la vie de tous les jours, on croise beaucoup plus de personnes avec un mindset cassé qu'un mindset de croissance.

Et c'est la première difficulté que l'on rencontre lorsque l'on veut devenir libre. On se retrouve seul et on est confronté aux autres.

## Chapitre 7 - La théorie du panier de crabes



C'est en fait plus qu'une théorie puisque je l'ai testée à plusieurs reprises avec différentes variétés de crabes et sur plusieurs continents ! Des tourteaux et étrilles français aux crabes de terre guadeloupéens.

Ils se comportent tous pareil.

Et les êtres humains font de même.

Quand plusieurs crabes se trouvent dans un seau, ils se montent les uns sur les autres et c'est celui du dessus qui peut atteindre le bord et s'échapper.

Quand il commence à vouloir sortir, souvent, les crabes en dessous le tirent par la patte pour l'en empêcher.

L'air de dire : « Toi, tu ne vas pas partir, tu vas plutôt rester ici avec nous ».

Chez les humains, c'est pareil.

Quand on fait partie d'un groupe, (amis, famille, coéquipier, etc.), quand on veut partir, changer, évoluer, on se fera systématiquement retenir, ou dans le meilleur des cas, « juste » critiquer.

Ces personnes vont tout faire pour vous garder dans ce même environnement.

Par jalousie.

Par malaise. Notre entourage est le reflet de ce que nous sommes. Comme un miroir. Quand vous changez, ils le voient. Et souvent, eux n'ont pas envie de changer. Et ça les rend mal à l'aise.

Par peur pour vous. Et si, en dehors du seau, il y avait un danger (alors que l'on sait qu'en restant dans le panier, tu vas finir à la casserole).

Lorsque l'on prend la décision de changer, souvent, il faut également changer une partie de notre entourage.

Au moins, dans la mesure du possible, moins voir les personnes négatives et toxiques (celles qui ont un mindset cassé et qui ne veulent pas changer).

Mais c'est très dur d'aller à l'encontre de la force d'un groupe.

## Chapitre 8 – L’avis des autres

J’ai fait une expérience sociale sur les réseaux sociaux.

Regardez cette photo que j’avais diffusée pour l’expérience et qui valait 1 000 mots :



Certain(e)s ont vu le bleu, de la mer Égée en direct de Santorin.

D’autres ont vu les poulpes en train de sécher au soleil (délicieux).

Enfin, certains se sont dit « DAMNEEEEEEEEEEDDDDDD, mais c’est quoi cette moustache ? 😂 »

Entre parenthèses, ça fait des années que j’ai la barbe, plus ou moins entretenue. et beaucoup de personnes ne m’ont connu qu’avec la barbe.

Bref... le point intéressant pour vous, si vous souhaitez développer votre business et vos revenus à un niveau supérieur, c’est qu’il existe des règles pour prospérer, donc voici l’un des plus importantes :

Vous ne devez pas écouter l’avis des gens.

Enfin, vous pouvez l'écouter, mais ne changez pas vos idées et vos envies suite à ce qu'on vous a dit.

Attention, bien sûr, si on vous dit de ne pas vous jeter sous un train, c'est un bon conseil 😊.

Mais quand on vous dit :

- De raser votre barbe ;
- De vous couper les ongles ;
- Que vous avez changé votre coupe de cheveux et que c'était mieux avant ;
- De ne surtout pas investir en ce moment ou de créer un business, car « Tu connais, c'est pas le meilleur moment, c'est trop risqué... »

Répondez « Ok, merci pour ton avis ».

Puis laissez ressortir le tout par l'autre oreille et continuez à faire ce que vous avez à faire.

Voici le conseil d'un inconnu en message privé sur Instagram suite à ma nouvelle moustache :



Je ne connais pas ce type.

Peut-être qu'il a raison.

Merci beaucoup pour le conseil.

Mais non merci.

Petit, j'avais une grosse touffe (ça peut paraître chelou, mais c'est normal. Vous ne me connaissiez pas petit).



PS : on a tous cette photo avec le fond à l'ancienne

Puis un jour, j'ai décidé de tout raser (vers 18/19 ans. Avant ma mère me l'interdisait. Elle disait que c'était pour les «loubards»).

Et là, on m'a dit :

« Mais pourquoi t'as fait ça ? On dirait Vin Diesel. »

Puis après, j'ai laissé la barbe pousser.

On m'a dit :

« Mais pourquoi t'as fait ça ? On dirait Booba. »

Puis, quand j'ai laissé uniquement la moustache, on m'a dit :

« Mais pourquoi t'as fait ça ? On dirait Francky Vincent. »

Il y a une autre variante où on m'a dit « On dirait Pascal Légitimus ».

Franchement, je me suis fendu la poire !

Les gens n'aiment pas le changement.

**Même sur les autres.**

Ils cherchent un ancrage avec quelque chose d'autre qu'ils connaissent.

En réalité, j'avais effectué une expérience sociale.

Pour montrer à mon audience à quel point les gens nous jugent et comment ils nous incitent à faire comme EUX l'entendent.

**Et qu'il ne faut surtout pas tomber dans le piège.**

C'est l'essence même de la rat race.

Si j'avais dû écouter tous ceux qui m'ont dit de ne pas créer un business, de ne pas investir financièrement, je n'en serais pas là aujourd'hui.

Je me rappelle encore du banquier qui m'a dit en 2010/2011 « Ce truc d'internet là, je n'y crois pas trop ».

La légende dit qu'il a changé de métier...

Vous êtes le leader/leadeuse de votre vie.

Vous avez des convictions.

Vous voulez tester des trucs.

Vous amuser.

Prendre des risques contrôlés.

Vous lancer.

Oser des choses.

**FAITES-LE.**

Ne demandez pas l'avis des autres, car ça va partir dans tous les sens...

Écouter tout le monde, c'est 99,99 % de chance de ne rien faire derrière.



À la limite, écoutez uniquement ceux qui savent et/ou qui ont obtenu les résultats que vous voulez avoir dans un domaine précis.

### **Soyez le mouton noir.**

Agissez différemment de la masse et obtenez des résultats différents de la masse.

Facile à dire.

Moins facile à faire.

Tout le monde veut se faire aimer (99 % des gens).

Ces gens obtiennent les résultats des 99 %.

Ça commence par des trucs aussi bêtes que les poils qui repoussent très rapidement tous les jours de toute façon.

C'est ce qu'a prouvé Asch, dans les années 1950 avec son expérience culte.

## **Chapitre 9 – L'expérience de Asch**

Connaissez-vous cette expérience sociale dite de « conformité » ?

Solomon Asch a mené une expérience pour étudier dans quelle mesure la pression sociale d'un groupe majoritaire pouvait affecter une personne à se conformer.

En 1951, il a créé et mené une expérience de psychologie sociale, où il a demandé à un participant de donner une réponse, tandis que le reste du groupe n'était pas d'accord avec lui, pour voir si le participant céderait à la pression du groupe.

Pour ce faire, il a convié 50 étudiants du Swarthmore College à participer à un test de vision.

Chaque étudiant devait dire laquelle des trois lignes sur la droite était égale à celle de gauche.

Sur chaque groupe (entre 7 et 9), un seul n'était pas au courant, et les autres s'étaient mis d'accord pour donner une seule et même réponse. En quelque sorte, ils étaient complices de l'expérimentateur.

L'expérimentateur se tenait devant la salle et tenait un écran avec

une ligne de comparaison et les étudiants devaient choisir la ligne (sur trois) qui avait la même longueur. Chaque personne dans la pièce énonce sa ligne de réponse (A, B ou C) à haute voix. Le vrai participant était assis au bout de la rangée et donnerait sa réponse en dernier.

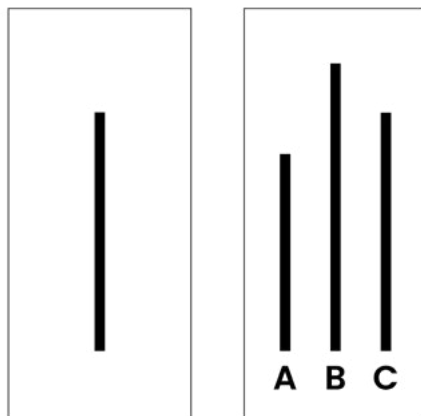
Il y a eu 18 essais au total et les sept étudiants qui ont participé à l'expérience ont délibérément donné la mauvaise réponse 12 fois. Le but de l'expérience était de voir si le vrai participant donnerait la bonne réponse ou s'il se conformerait à la majorité.

## Résultats

Asch a mesuré le nombre de fois où chaque participant s'est conformé à l'opinion majoritaire. En moyenne, environ  $1/3$  des participants qui ont été placés dans cette situation ont accepté et se sont conformés à la majorité manifestement incorrecte.

Au cours des 12 essais, environ  $3/4$  des participants se sont conformés au moins une fois et  $1/4$  des participants ne se sont jamais conformés. Dans le groupe témoin où il n'y avait pas de pression des autres étudiants qui faisaient partie de l'expérience, moins de 1% des participants ont donné la mauvaise réponse.





Il n'y a pas de honte à être « victime » de l'expérience de Asch. La plupart des êtres humains fonctionnent ainsi, car nous ancêtres chasseurs-cueilleurs nous ont transmis le patrimoine génétique qui fait que l'on se comporte ainsi.

Pour nos ancêtres, se conformer aux autres était une question de vie ou de mort. Mieux valait rentrer dans le rang de la « tribu » et être d'accord avec elle afin de bénéficier de sa protection.

Pour ne plus subir ce piège tendu par notre cerveau (car honnêtement, il n'y a plus besoin d'avoir la protection de la tribu aujourd'hui, il y a très peu de risques de se faire attaquer par un grizzly au coin de la rue 😊), il faut prendre conscience lorsque l'on est en train de tomber dans le panneau.

« Penser à ce qu'on est en train de penser ».

Et se dire : « C'est.....prends » la bonne décision que je prends.

Sinon, si l'on se conforme toujours à la masse, on aura les mêmes résultats que la masse.

Et on risque de finir comme la grenouille.

## Chapitre 10 – L’histoire de la grenouille

Vous ne connaissez pas l’histoire de la grenouille ?!



La voici :

Cette fable ou « syndrome » très connu qui, selon Wikipédia, dit :

« Si l’on plonge subitement une grenouille dans de l’eau chaude, elle s’échappe d’un bond, : alors que si on la plonge dans l’eau froide et qu’on porte très progressivement l’eau à ébullition, la grenouille s’engourdit ou s’habitue à la température pour finir ébouillantée. »

Toujours sur Wikipédia :

« Lorsqu’un changement s’effectue d’une manière suffisamment lente, il échappe à la conscience et ne suscite ni réaction, ni opposition, ni révolte. Les phénomènes d’adaptation, généralement bénéfiques à l’individu et aux sociétés, se révèlent finalement nocifs. »

Il est très facile de se faire endormir par la société, le gouvernement, les médias, les collègues, la famille... De penser être dans le confort, puis finir ébouillanté lors de la prochaine crise.

## Chapitre 11 – L’histoire du billet jaune

J’étais en Guadeloupe pour réceptionner un beau chantier (plus de 100 000 € de travaux) ET SURTOUT pour me ressourcer en famille sur mon île préférée, mon île, la Guadeloupe. Si vous ne connaissez pas, je vous invite à aller visiter l’archipel lors de prochaines vacances :-).

Lorsque je rénove un chantier, je ne fais jamais rien moi-même pour deux raisons :

1 – Je ne sais quasi rien faire en rénovation. Et je n’ai absolument pas envie d’apprendre.

2 – Je suis un investisseur. Mon temps est ce qu’il y a de plus précieux. J’investis de l’argent (le mien ou celui des banques) et non mon temps pour rénover un bien. Je préfère utiliser mon temps pour chercher une nouvelle affaire ou prendre du bon temps plutôt que de PERDRE un an de ma vie à rénover un bien moi-même.

Mais des fois, j’ai envie de me faire un petit kiffe et de faire genre « c’est moi qui ai fait ça » (lol).

Dans la salle d’eau, il y avait une petite fuite au niveau de la paroi de douche. Rien de bien méchant.

Me voilà donc chez Monsieur Bricolage aux Abymes en Guadeloupe, en train d’acheter du mastic transparent.

On a tous déjà posé du mastic pour refaire des joints.

Vous savez, ça vient toujours en deux parties : La réserve et le pistolet.

La personne avec qui j’étais « en course » a clipsé la réserve sur le pistolet pour pouvoir le transporter plus facilement alors que nous continuions nos emplettes.

Arrivé à la caisse, je me rends compte que la caissière est débutante.

Je lui précise que c’est en deux parties et qu’elle doit biper deux codes-barres.

Complètement surprise, elle procède.

Là, je dis à la personne qui était avec moi :

« Tu aurais précisé ou non ? »

La personne me dit :

« Je ne pense pas ! »

Ce n'est pas un jugement. Je n'explique pas ce qui est bien ou mal. Je ne suis pas vos parents.

Mais vous allez comprendre quelque chose d'important à la fin de cette histoire.

Je lui dis « Tu sais que ça s'appelle du vol ? »

La personne me répond « J'avoue ça s'appelle comme ça ! Mais bon ce n'est que 3 euros »

Je lui réponds « Qui vole un œuf, vole un bœuf, t'as déjà entendu cette expression ? ! »

Encore une fois, aucun jugement.

Je veux simplement vous faire réfléchir à un niveau supérieur.

Je sais que dans la pratique, sûrement plus de deux personnes sur trois n'auraient rien dit.

Le plus drôle, c'est qu'en quittant le magasin, un vigile de 2 mètres nous demande le ticket avec un grand sourire.

Lui : « Je dois juste contrôler rapidement » (ouais, en Guadeloupe on roule les R et c'est stylé)

Moi : « Ok, tenez »

Lui : « Ok, pani pwoblem »

On se serait fait gauler pour 3 € !

C'est à partir de là que l'on on a commencé à discuter de ce sujet.

Là, je lui raconte une anecdote qui a eue lieu en 2007 alors que je bossais à Londres.

Je n'avais pas un rond en poche.

Je gagnais 1200 livres sterling par mois.

Tout partait dans mon loyer. Londres est une ville très chère.

Souvent, je mangeais des boîtes d'ailes de poulet avec des frites à 2,7 livres sterling juste à la sortie de ma station de métro à Tooting Broadway.

Ça me calait bien, et de toutes façons, la seule chose que je pouvais

me permettre.

Un jour, lors de la pause déjeuner, ma chérie et une copine qui l'accompagnait m'attendaient pour aller déjeuner.

Je travaillais à Bank Station, au cœur de la City de Londres.

Et là, je leur dis « Bon les filles, je vous invite ! Par contre, je dois aller tirer un peu de cash ».

Me voilà en train de faire la queue derrière un banquier en costume cravate.

Cravate rouge. ( Les banquiers d'affaires ont souvent une cravate rouge...)

Il s'en va, et c'est à mon tour d'insérer ma carte.

Je tends ma main et ma carte. Arrivée à 2 cm du lecteur, la machine s'ouvre.

100 livres sterling sortent.

« Take your notes »

(Prenez vos billets)

Si ça vous est déjà arrivé, vous savez qu'il y a 2 secondes de flottement où vous ne comprenez pas ce qui se passe.

Vous vous dites :

« Mais je n'ai pas encore mis ma carte »

ou

« Je n'ai pas encore fait mon code, c'est bizarre »

Ou

« Mais je n'ai pas demandé autant »

Puis, en un éclair, vous comprenez.

C'est l'argent de la personne qui était devant !

Je regarde sur ma gauche.

Le banquier est déjà à 20 m, au niveau du Caffè Nero, où nous comptons prendre notre déjeuner.

Décision à prendre rapidement.

1...2...3...

J'ai pris les billets et j'ai dit aux filles « vite, vite ! ».

J'ai « volé » les 100 livres sterling.

J'avais un mindset cassé.

J'ai essayé de rationaliser mon acte par la suite.

« Moi, j'ai pas d'argent, lui c'est un enfoiré de banquier »

« C'est cool, j'ai eu ce repas gratuit, on s'est gavé ».

« À Londres, tout le monde est riche »;

« Le gars n'avait qu'à faire attention » ;

« Si c'était moi, on ne m'aurait pas rendu l'argent non plus ».

Tout ça, c'est des excuses de pauvres et c'est de la merde.

J'avais un mindset cassé.

J'avais peur de l'argent.

C'était une denrée rare.

Je n'en avais pas assez.

JE NE SAVAIS PAS COMMENT GAGNER DE L'ARGENT.

J'ai donc saisi l'occasion.

J'ai volé.

C'est la dernière fois que j'ai volé quelque chose.

C'était en 2007.

En 2008, je suis rentré en France. Et j'ai commencé à m'éduquer au sujet de l'argent.

Avance rapide, trois ans plus tard, nous sommes en 2011. J'ai déjà quitté la rat race, mais je ne le sais pas encore.

Je travaille au siège de BNP Paribas en tant qu'ingénieur Market Data (support applications pour les traders). Dans le II<sup>e</sup> arrondissement de Paris, rue d'Antin.

Les galères à Londres ont payé, puisque c'est moi parmi tous mes collègues de bureau qui parle le mieux anglais et c'est moi qu'on appelle quand il y a un client non francophone.

Je gagne 3 500 €/mois.



Mais surtout, j'ai plusieurs business internet qui me rapportent autant et j'ai réalisé mes premiers investissements immobiliers.

Je viens de revendre un appartement que j'ai fait retaper du sol au plafond avec une plus-value NETTE de 54 000 €.

À ce moment-là, je sais comment gagner de l'argent.

Ce n'est plus quelque chose de rare dont j'ai peur.

L'argent ne me contrôle plus, je contrôle l'argent.

Mon pote William vient déjeuner avec moi.

Je lui dis «Attends, je dois aller tirer du cash» et là, j'ai une impression de «déjà vu».

Je ne sais pas si ça vous est déjà arrivé.

Je fais la queue derrière une mamie très bien apprêtée. Chemisier élégant et sac à main classe qui a l'air de valoir très cher.

Elle part, c'est mon tour.

Je sors ma carte et, arrivé à 2 cm de la fente, la machine s'ouvre.

Je vois PLUSIEURS billets JAUNES.

Un message s'affiche : «Prenez vos billets»

Et là, je me dis :

«Mais je n'ai pas encore mis ma carte»

et

«Je n'ai pas encore fait mon code c'est bizarre»

et

«Mais je n'ai pas demandé autant»

Puis, en un éclair, j'ai compris.

C'est l'argent de la mamie qui était devant !

Je regarde sur ma gauche.

La mamie est à 10 m (ouai, elle marchait moins vite que le banquier.)

Décision à prendre rapidement.

UN....DEUX....

Il n'y a pas de décision à prendre en fait.

Il n'y a qu'une option pour moi.

Je prends les billets jaunes et je cours après la dame.

Elle a failli s'écrouler :

« Madame, madame, madame »

Quand je lui ai dit qu'elle avait oublié son argent, que je tenais dans les mains pour lui rendre, elle a failli s'écrouler.

Elle n'était pas prête.

Elle n'avait pas vu que son argent était sorti.

Mais pire, jamais elle n'aurait pensé que quelqu'un d'honnête lui redonne.

Je crois que c'est la fois où on m'a le plus remercié dans ma vie.

Mon mindset n'était plus cassé.

Tout l'argent que je possède aujourd'hui provient d'un échange de valeur.

C'est le mindset que j'ai forgé au fil du temps.

J'adore l'argent, ce n'est pas un problème, je l'assume.

Mais je le gagne, et en quantité importante, uniquement car j'ai d'abord créé de la valeur pour quelqu'un.

Je ne me voyais pas garder cet argent qui n'était pas à moi.

Et de toute façon, je sais comment gagner des billets jaunes si je veux. Même des verts.

D'ailleurs, savez-vous quel est le montant des billets jaunes ?



Une seule lettre qui fait toute la différence

VOLEUR/ VALEUR.

Souvent, une grosse différence ne tient qu'à un fil.

Nous ne sommes pas là pour juger les gens.

On est tous à différentes étapes dans sa vie.

Souvent, on dit que les gens ne changent pas.

Et c'est faux.

Peu importe où vous en êtes aujourd'hui, ce qui fera une grande différence d'ici quelques années, c'est votre mindset.

Un mindset que vous forgez au jour le jour.

En continuant à apprendre.

En faisant des tests.

En apprenant de vos erreurs.

En rencontrant des gens.

Et en apportant de la VALEUR aux autres.

## Chapitre 12 – Tout le monde s’est moqué de celui qui a découvert que ne pas se laver les mains pouvait être mortel...

Laissez-moi vous raconter une autre histoire. Elle a des points communs avec la rat race.

Au milieu du XIXe siècle (~1850), énormément de femmes qui accouchaient à l’hôpital mourraient peu de temps après avoir donné naissance.

Environ une femme sur cinq (20 %). C’était énorme.

À tel point que beaucoup de femmes préféraient accoucher chez elles.

On appelait cette maladie « La fièvre de l’enfant ».

C’était un vrai mystère médical.

Un docteur hongrois qui s’appelait Ignaz Semmelweis a trouvé la source de la maladie et a trouvé le remède.



Il a observé ce qui se passait dans son service et comment les médecins travaillent.

Un jour, un de ses collègues médecins est décédé suite à une coupure de scalpel. Il s’agissait de la même fièvre que toutes ces femmes contractaient.

Ce n'était donc pas lié au fait d'être une femme ou de porter un enfant.

Puis il s'est rendu compte que les médecins faisaient des va-et-vient entre plusieurs services, tels que la salle d'autopsie et la salle de travail (accouchement), sans...

Se laver les mains.

Il soupçonna qu'il devait y avoir des « particules cadavériques » ou un « poison morbide » que les docteurs déposaient sur leurs mains lors d'autopsies.

Et ces mêmes médecins transféraient ces particules dans les muqueuses des femmes lors de l'accouchement. Ce qui contaminait les femmes.

Aujourd'hui, on appelle ces « particules cadavériques » des bactéries.

Notamment le « streptocoque du groupe A », qui ressemble à ça



Ça peut prêter à faire rire aujourd'hui, mais c'était une tragédie à cette époque où on connaissait très mal le monde microscopique des bactéries et infections.

Mais l'histoire ne s'arrête pas là.

Ignaz Semmelweis ordonna immédiatement à tout son staff de se laver les mains (ainsi que leurs instruments) avec un désinfectant avant d'accoucher la moindre femme.

Et ça fonctionna.

Le taux de décès chuta instantanément de 20% à 1%.

Mais ses collègues n'étaient pas très contents de sa « découverte ». Et que l'on dise que ce sont eux, des « médecins », qui étaient la cause du décès de toutes ces femmes.

Il fut renvoyé de l'hôpital et a fini sa vie dans un asile.

Il est décédé enfermé dans l'asile suite à une infection provoquée par des germes...

À partir de là, ça a pris encore 20 ans pour que son « idée » soit acceptée par la communauté médicale. Et c'est vraiment Louis Pasteur qui a fini de mettre avec la théorie des germes et l'importance de se laver les mains.

Pourtant, même 150 ans après, il y a des personnes qui n'ont pas compris l'importance de se laver les mains...

Les recherches d'aujourd'hui indiquent que si toute la population se lavaient régulièrement les mains, il y aurait 1 million de morts en moins par an.

Voici le point commun avec la rat race.

La clé, c'est de faire preuve d'humilité et d'accepter quand on fait fausse route.

Les médecins avaient trop d'égo, pensaient tout connaître, pensaient avoir des résultats différents en effectuant encore les mêmes choses. Il ne voulaient pas changer.

Quand on est dans la rat race, on s'en rend compte tôt ou tard.

Quand on doit prendre les transports en commun bondés chaque matin, que l'on a juste 5 semaines de vacances par an, que l'on gagne juste ce qu'il faut pour payer ses factures...

Pourtant, on continue à faire la même chose, et on explique même à nos enfants de faire pareil, en espérant qu'ils aient des résultats différents.

Aller à l'école pour obtenir un bon diplôme. Trouver un travail qui paie bien. Attendre la retraite pour profiter.

Cette route n'est pas bonne. Il faut l'admettre.

Et lorsque l'on fait fausse route, il faut l'accepter, faire preuve d'humilité et changer de cap.

## Chapitre 13 – Le chemin le moins emprunté



Dans le poème de Robert Frost « The Road Not Taken » (Le chemin non emprunté), on lit :

*Deux chemins divergèrent dans une forêt, et j'ai...*

*J'ai pris celui le moins emprunté,*

*Et ça a fait toute la différence*

Ce poème raconte l'histoire d'un voyageur qui devait faire face à une décision pour choisir le chemin à emprunter. Le voyageur emprunta le chemin le moins fréquenté et déclara que ce choix fit toute la différence et changea drastiquement le parcours de sa vie.

100 % des gens qui ont quitté la rat race se sont retrouvés sur ce chemin qui se séparait en deux.

100 % des gens qui ont quitté la rat race ont pris le chemin le moins fréquenté.

Je me rappelle bien en 2008, lorsque j'étais ingénieur informatique en salle des marchés, à la Société Générale à La Défense.

C'était un poste prestigieux, mais j'ai préféré emprunter le chemin « bizarre » que personne ne prenait en travaillant en parallèle pour me créer des actifs qui, très vite, allaient remplacer mon salaire.

Ce soir-là où j'étais coincé dans le bureau, à regarder ce néon jaune, j'ai pris la décision d'emprunter l'autre chemin. Et ça a fait toute la différence dans ma vie.

Parfois, le chemin le plus emprunté n'est pas forcément le bon.

On l'a vu avec les médecins du XIXe siècle qui préféraient ne pas se laver les mains...

Dans le poème moins connu - mais tout aussi passionnant – de Sam Walter Foss « The calf path » (Le chemin du veau), l'auteur nous donne une morale intéressante à étudier.

Il raconte l'histoire d'un veau qui, dans une forêt, décida de passer par un endroit pour se promener. Il écrasa l'herbe et les petites branches en passant, formant un chemin minuscule.

Puis, quelques chiens sont passés derrière en empruntant le même chemin nouvellement créé. Puis un troupeau de moutons emprunta également ce chemin.

Et pour finir, l'homme emprunta ce chemin.

Quelques centaines d'années plus tard, le chemin biscornu, sinueux, faisant faire un détour et imaginé par un bébé vache est toujours utilisé et est devenu l'avenue principale de la ville...

Ce livre que vous lisez actuellement est puissant. Mais je n'ai pas la science infuse ni la connaissance absolue.

C'est pourquoi j'incite toujours mes enfants, mes proches, mes abonnés et mes followers à réfléchir par eux-mêmes.

Ce poème, on peut l'interpréter de deux façons.

#### La première façon :

Une petite graine est devenue un gros fruit. La petite action du veau a conduit à la création de la route la plus importante de la ville.

Une action minime, aussi humble soit-elle, peut avoir un impact gigantesque.

#### La deuxième façon :

Toujours suivre la masse, le gouvernement, ce que nous dit le leader (tel que le prof à l'école), n'est pas toujours le chemin le plus efficace ni le plus gratifiant pour nous.

En réalité, on peut même prendre ces deux façons d'interpréter ce poème, les mettre dans un shaker, secouer bien fort, et en faire une morale très puissante.

Mais pourquoi est-ce qu'on a tendance à prendre le chemin le plus



« facile » ? Celui emprunté par tout le monde ?

Ce n'est pas que l'être humain est bête ou fou.

Au contraire.

L'être humain est trop intelligent. C'est pourquoi il est souvent victime de « l'analyse qui paralyse ». À trop réfléchir, on ne fait rien.

Par défaut, on suit le « chemin de moindre résistance ». C'est le chemin le plus logique et le plus facile au premier abord.

C'est le chemin physique qui provoque le moins de résistance à un objet ou une entité pour se déplacer parmi différents chemins possibles.

C'est comme cela que se forment les rivières , par exemple. L'eau utilise le chemin le plus facile pour passer et forme le lit de la rivière au passage.

Les randonneurs utilisent le chemin le plus simple pour aller de l'autre côté d'une montagne.



À la base, c'est de l'intelligence pure.

Mais, il est très rare de questionner l'existence d'un chemin et de se demander pourquoi il a été créé ainsi.

Les gens continuent de l'emprunter, encore et encore, sans essayer de le changer.

Et la seule arrivée du « chemin » classique métro/boulot/dodo, c'est d'attendre la retraite (dans le meilleur des cas...)

Vous devez tout de suite vous poser deux questions.

Quel chemin allez-vous emprunter ?

Et, pourquoi ?

# Chapitre 14 - Comme un phare la nuit en pleine mer.

J'ai une question pour vous. Elle va vous aider à devenir une version encore meilleure de vous-même.

Si vous êtes arrivé jusque-là et que vous lisez ces lignes (et je vous en remercie), c'est que nous sommes faits du même bois.

Nous essayons sans cesse de **progresser, d'explorer** les sentiers battus et devenir la **meilleure version de nous-mêmes**.

J'ai une question très simple pour vous.

La réponse est pour vous seul(e). N'ayez donc pas peur de répondre.

Si vous jouez le jeu, je vous promets que vous allez apprendre des choses sur vous ou au moins, avoir un gros rappel.

**Vous devez y répondre rapidement, sans trop réfléchir.**

En fait, ce n'est pas une question, mais deux questions simples.

Vous êtes prêt ?

Je vais vous poser les deux questions à la suite.

Répondez à cette question :

1 – QU'EST-CE QUI EST PLUS IMPORTANT À VOS YEUX QUE L'ARGENT ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quand vous avez répondu, maintenant demandez-vous...

2 – POURQUOI?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Vous venez d’identifier vos VALEURS.**

Nous vivons dans un monde écrasant et envahissant où il est facile de se laisser distraire et de crouler sous le travail.

Pour quitter la rat race et prospérer, vous devez identifier votre zone de génie.

Quand vous avez identifié votre zone de génie, vous pouvez rester FOCUS et vous devenez inarrêtable.

Votre zone de génie se trouve à l’intersection de vos centres d’intérêt, de vos talents naturels (oui oui, tout le monde en a au moins un, il faut juste polir la pierre brute qui est en fait un diamant), votre savoir et vos valeurs.

Votre pourquoi et vos valeurs sont comme un phare éclairé la nuit en haute mer.

Quand vous ne savez plus pourquoi vous le faites ou dans quelle direction aller, pensez à vos valeurs et votre pourquoi. C’est comme une lumière dans l’obscurité qui va vous indiquer le chemin que vous devez suivre ; la direction que vos tripes vous indiquent de suivre.

## Chapitre 15 – On vous a « castré » dès le plus jeune âge

Comme nous l'avons vu dans ce premier chapitre, le mindset c'est l'élément le plus important pour gagner son indépendance financière.

Tout part de l'intérieur (la tête), puis se réalise à « l'extérieur ».

Le mindset est la pierre angulaire pour quitter la rat race. C'est un INDISPENSABLE.

Un mindset, ça peut se changer ; même si ça demande des efforts et surtout, de la VOLONTÉ.

Et c'est pour cela que je suis persuadé que tout le monde peut quitter la rat race.

Si, et seulement si, la personne en fait une priorité.

Après vos enfants et votre conjoint(e), quitter la rat race devrait être la chose la plus importante et vous devriez y consacrer beaucoup de temps.

Mais encore une fois, la « matrice » qui nous maintient dans la rat race est très puissante et bien organisée.

Tout est fait pour nous maintenir paralysé et pour tuer nos rêves et projets dans l'œuf.

Une de ces armes utilisées par la matrice est décrite par un terme psychologique anglais qui est le « learned helplessness ».

Littéralement, « résignation acquise » ou « impuissance apprise ».

C'est lorsqu'une personne a eu l'habitude d'expérimenter un échec à répétitions, et qu'elle finit par ne plus rien tenter.

Le pire, c'est que ça se transmet d'un individu à l'autre. Ce qui fait que certains individus ont des fausses idées de la vie et des possibilités et ne « tentent » même pas.

Ça ne se produit pas que chez les humains mais chez tous les mammifères en général.

Des scientifiques avaient réalisé une expérience avec deux souris de laboratoire.

Il y avait deux aquariums remplis d'eau, mélangée à du lait pour que l'eau soit trouble et que l'on ne puisse pas voir le fond.

Dans un des aquariums, se trouvaient une plateforme à un centimètre sous la surface de l'eau. On ne pouvait pas la voir, mais si on nageait dans cette zone, on avait pied.

Dans l'autre aquarium, la souris n'a pas pied.

Ils ont mis une souris dans chaque aquarium.

Les deux se sont mises à nager encore et encore, afin de lutter pour leur survie.

Au bout d'un moment, la souris qui se trouvait dans l'aquarium avec la plateforme a trouvé le coin où elle avait pied et s'y est blottie pour se reposer.

L'autre souris continuait à nager, nager, nager. Mais en vain.

Elle était sur le point de se noyer.

Mais avant que son museau ne soit immergé, un des scientifiques l'attrapa et la remit dans sa cage. (J'avoue que, expliqué comme ça, on se dit que ce sont des sadiques).

Le lendemain, on a ressorti les deux souris de leur cage et on les a remises dans les aquariums.

Mais cette fois-ci, les deux aquariums étaient sans plateforme.

La souris qui, la veille, avait trouvé la plateforme, a nagé encore, et encore pour la trouver. Elle est surmotivée, elle savait qu'il y avait une plateforme quelque part, que c'était juste une question de temps avant de la trouver.

La seconde qui avait failli se noyer, car il n'y avait pas de plateforme, a nagé quelques secondes, puis s'est laissé couler. Elle s'est dit qu'il n'y avait pas de plateforme, alors, à quoi bon essayer...

C'est le travail de l'impuissance apprise.

C'est pareil avec l'argent et l'indépendance financière.

On nous « castre » dès le plus jeune âge.

« L'argent c'est compliqué ».

« C'est trop tard pour créer un business ».

« T'es pas assez riche pour investir ».

« Tes locataires vont tout détruire ».

« L'e-commerce est saturé ».

« Les banques ne prêtent plus »

« Si c'était si facile, tout le monde le ferait ».

« L'argent, ça pousse pas sur les arbres », etc.

Ces croyances sont transmises d'un individu à l'autre.

Souvent, une personne va penser que 100 % des locataires dégradent les logements et ne paient pas leur loyer, alors que les personnes de « bon conseil ».... ni eu le moindre n'ont jamais investi et eu le moindre locataire.

C'est leur tante ou leur qui leur ont transmis ces croyances lors du dernier repas de Noël. Croyances que la tante ou l'oncle ont eux-mêmes reçues d'un collègue qui n'avait jamais investi non plus, mais qui, par contre, était un très mauvais locataire...

Et pourquoi tenter si on sait que ça ne marche pas ?

Dans ce livre, je veux vous faire faire un virage à 180° dans votre mindset et votre vie.

Et vous faire vous poser les bonnes questions.

Donc, je vous pose la question suivante :

« Putain, et si ça marchait ?! »

Quel est le risque de tenter ?

Au pire, vous pourrez dire à tata Michelle qu'elle avait raison, que n'auriez pas dû créer votre business ou investir.

Ou peut-être que si, en fait...

Cette impuissance apprise, il faut la désapprendre le plus vite possible.

Rappelez-vous du poème de Robert Frost « The road not taken » :

*Deux chemins divergèrent dans une forêt, et j'ai...*

*J'ai pris celui le moins emprunté,*

*Et ça a fait toute la différence*

**Oh ! argent que j'ai tant méprisé,  
tu as pourtant ton mérite : source  
de la liberté tu arranges mille  
choses dans notre existence où  
tout est difficile sans toi... Quand  
on n'a point d'argent on est dans  
la dépendance de toutes choses et  
de tout le monde.**

**- François René de  
Chateaubriand**

# **PARTIE V :**

## **Comment créer de la vraie richesse** (sans hériter, gagner au loto, épouser un riche, faire du showbiz ou être dans le grand banditisme.)

Si, comme moi, en 2008, vous partez de 0, voire moins (endetté), il y a un seul moyen de commencer à bâtir une richesse pérenne si : vous n'avez pas les capacités d'être un athlète de haut niveau dans un sport majeur ; si vous n'êtes pas une vedette du showbiz ; si vous ne vous mariez pas à quelqu'un de riche ; si vous ne gagnez pas au loto (une chance sur 20 millions, c'est 10 fois moins que de se crasher en avion avec une chance sur 2 millions...) ; et si vous ne comptez pas sur l'héritage d'un oncle américain millionnaire...

Il y a trois « éléments primaires » indépendants, qui travaillent ensemble.

L'argent, le temps et les connaissances.

Ces trois éléments sont distincts mais ils travaillent ensemble.

- Si vous voulez de l'argent : utilisez votre temps ET vos connaissances.

C'est pour cela que l'on dit que le savoir est un pouvoir. Et que ce que l'on ne sait pas nous coûte de l'argent.

Et il est assez facile d'apprendre et d'en connaître plus que 99 % des gens au sujet de l'argent et de l'investissement.

La plupart des gens sont ignorants sur ce sujet, car ils ne se penchent jamais vraiment sur le sujet.

- Si vous voulez des connaissances : Utilisez votre argent (2 € pour payer un café à un millionnaire qui va vous enseigner des choses. 20 € pour un livre : quelques centaines à quelques milliers d'euros pour une formation de haut niveau) ET votre temps.
- Si vous voulez du temps : utilisez votre argent et vos connaissances (vous savez le faire travailler).



## Chapitre 16 – Créer de la richesse quand on part « vraiment » de 0

Imaginez un monde où soudainement, tous les outils disparaissent...

Tous les bâtiments, les véhicules, les engins, les usines et même les choses basiques, telles qu'un couteau, un marteau ou une pelle.

À quoi ressemblerait l'économie si on devait refaire tout le travail à mains nues ?

C'est la situation dans laquelle le héros de l'histoire qui va suivre vivait.

Comment est-ce que la richesse est créée quand on part de « tout nu » ?

(Si vous êtes comme 99 % des gens, vous arrivez sur Terre tout nu, pesant 3 kg, ignorant, frigorifié, apeuré et sans héritage à venir. Vous devez vous faire tout(e) seul(e)).

**Il était une fois...**

Sur une île déserte très lointaine, un pêcheur.



Enfin, « pêcheur » était un bien grand mot, car il était tout nu, dans un monde sans outils, où sa survie dépendait uniquement du fait de se jeter à l'eau et d'essayer d'attraper un poisson à mains nues de manière désespérée.

Même s'il était entouré de plages paradisiaques, ce n'était pas une vie facile...

Tous les efforts qu'il fournissait durant la journée lui permettaient d'attraper UN poisson par jour. Juste ce dont il avait besoin pour SURVIVRE.

Un soir, complètement mouillé, grelottant, avec ses yeux douloureux à cause de l'eau de mer, il était allongé sur la plage en train de fixer les étoiles.

Il réfléchissait à la façon d'améliorer sa vie...

Et il eut une superbe idée.

« Si je pouvais simplement étendre la portée de ma main, je pourrais voir les poissons au-dessus de l'eau et sûrement en attraper plus ». Il décida que le lendemain, il n'irait pas pêcher.

À la place, il allait dédier cette journée à l'implémentation de son idée.

Il alla chercher **une branche robuste et droite dans la forêt.**

Avec un gros effort, il réussit à l'arracher.

Ensuite, avec un coquillage coupant qu'il trouva sur la plage, il se mit à aiguiser la branche.

Pendant des heures et des heures...

En fin de journée, il tomba mort de fatigue et affamé.

**Il n'avait pas mangé ce jour-là, mais il mit son idée en place.**

Et il était content, car dans son imagination, il se voyait déjà assis sur un tas de poissons, attrapés grâce à son outil.

En s'endormant, il décida de nommer son invention « une lance ».

Le lendemain matin, motivé comme jamais, il prit sa lance et se mit au travail.

Comme l'eau salée ne pénétrait plus dans ses yeux et qu'un pic affûté était plus efficace que ses mains pour attraper un poisson glissant, il attrapa DEUX poissons ce jour-là.

Bon, ce n'était pas encore la criée de Boulogne-Sur-Mer, **mais ce jour-là, l'économie de l'île a augmenté de 100 % ce jour-là.**

Plus important encore, cela lui a ouvert beaucoup d'autres possibilités.

Il pouvait maintenant se permettre de pêcher seulement tous les

deux jour seulement, en mangeant sa prise de la veille.

Il pouvait aussi continuer d'aller pêcher chaque jour comme avant, faire sécher les poissons en trop et les stocker pour plus tard, en cas de coup dur.

Une autre option était d'utiliser son temps libre pour implémenter d'autres idées, augmenter sa productivité et ses capacités. **Ce qui résulterait en une l'augmentation de sa richesse et de l'économie de l'île.**

Dans cette histoire, on s'aperçoit d'un principe simple en économie...

La richesse est créée à travers les sacrifices et la prise de risque.

À un moment donné, le pêcheur a sous-consommé et il a pris le risque que son plan puisse ne pas fonctionner et qu'il se soit affamé pour construire quelque chose d'inutile.

La sous-consommation du pêcheur peut simplement s'appeler «L'ÉPARGNE».

Dans ce cas, l'épargne était un poisson, qu'il aurait attrapé s'il avait été à la pêche à mains nues.

Il a utilisé son épargne pour faire une lance.

Sa lance est un bien d'équipement ; qui n'a pas de but en soi, mais qui sert à donner au pêcheur ce qu'il veut vraiment.

Après tout, le pêcheur ne veut pas avoir une lance, mais un poisson.

Ce capital est une part de son épargne qu'il dépense pour augmenter sa productivité.

Voilà comment toute richesse est créée

SACRIFICE + PRISE DE RISQUE = CRÉATION DE RICHESSE

Dans la vie moderne, ça veut dire quoi ?

**SACRIFICE** : ne pas mettre 1 500 € dans le nouvel iPhone « 27 »  
PRO MAX PLUS GIGA TRUC DE OUF.

Ça va peut-être vous faire rire. Peut-être que vous allez vous dire il faut être bête pour mettre 1 500 € dans un téléphone si tu n'as pas les moyens. Mais le fait est que, beaucoup le font.

Mais le sacrifice, ça peut aussi ne pas aller à cette soirée en boîte de

nuir avec vos copains (pour bosser sur votre projet), aller beaucoup moins au resto, ne pas acheter cette voiture à crédit, ne pas acheter cette résidence principale bien trop chère, etc...

Là, soudainement, vous voyez que 99 % des gens ne sont pas prêts à «se sacrifier».

Pourtant, se sacrifier pendant quelques années, permet de vivre le reste de sa vie comme 99 % des gens ne pourront jamais se le permettre.

**PRISE DE RISQUE** : là, il ne s'agit pas de mettre sa vie en jeu. Pas de risque de se faire attaquer par un tigre à dents de sabre ou un grizzli.

Il s'agit d'investir le fruit de votre sacrifice SANS avoir aucune garantie, AUCUNE, que vous allez réussir.

C'est ce qui différencie les champions(nes) des autres.

Faire une offre sur ce bien immobilier biscornu.

Lancer ce business internet.

Acheter cette crypto ou cette action.

Lancer ce commerce.

Etc.

Devenir riche (ce gros mot), n'a rien à voir avec le fait d'hériter ou gagner au loto.

Ça part de vous.

Ça demande du travail, des «sacrifices», des prises de risques (mais quand on essaie encore et encore, on finit vraiment par devenir chanceux...), MAIS ça, c'est à votre portée. Enfin, c'est vous qui décidez ou non de le faire.

Décider de construire des outils pour attraper plus de poissons ou se contenter d'un poisson par jour, jusqu'au jour où il y a une tempête qui vous empêche d'aller à la pêche et où vous allez avoir très faim, car vous n'avez réserve.

## Chapitre 17 – Est-ce qu’il faut de l’argent pour faire de l’argent ?

Quand vous demandez à un « débutant » comment gagner de l’argent, il va vous dire « vous devez déjà avoir de l’argent pour le faire grossir ».

Soit en gagnant au loto, soit en héritant, soit en étant un sportif de haut niveau, soit une personnalité du showbiz.

### **C’est complètement faux !**

Si vous donnez de l’argent à quelqu’un qui ne sait pas le gérer, il va le dilapider en un rien de temps, voire se créer de gros problèmes.

On dit souvent : “Petits enfants, petits problèmes. Grands enfants, gros problèmes.”

C’est pareil avec l’argent.

On a vu à maintes reprises des cas de gros gagnant du loto ou d’anciens athlètes de haut niveau tout perdre, voire même finir surendettés.

C’est pour éviter cela que la Française Des Jeux a créé des formations pour les grands gagnants du loto (plusieurs millions d’euros). Afin de les éduquer sur le vocabulaire de l’investissement, pour évitent les pièges, et apprennent à gérer cette nouvelle fortune qui leur est tombée dessus.

Il y a en fait trois leviers « invisibles » qui déversent de l’argent sur votre compte en banque et créent de la richesse. Ces trois leviers n’ont rien à voir avec le niveau d’argent que vous avez déjà sur votre compte en banque.

Regardez cette image :



Les trois leviers qui déversent des euros « à partir de rien » sont :

## 1 – Le réseau et l'influence

Qui vous connaissez, et qui vous connaît vous, est un actif invisible qui va créer beaucoup de business pour vous.

C'est le sujet d'un livre que je vous recommande de lire « Never eat alone ». Ne mangez plus jamais seul.

## 2 – La santé

Dans tous les pays du monde entier, qui pratiquent une immigration « choisie », il est indispensable de montrer patte blanche avant d'obtenir le permis de résidence sur le territoire.

Car les gouvernements ont compris qu'avoir une bonne santé, est un précurseur de l'argent.

La santé, c'est comme l'argent.

Quand on l'a, on n'y pense pas.

Quand on ne l'a plus, ça nous hante la nuit.

Jusqu'à présent, j'ai été expatrié dans trois pays ; Londres, l'île Maurice et Dubaï.

Londres n'a pas contrôlé mon état de santé, car en tant que Français, il est possible de circuler librement sur le territoire européen. Je ne sais pas si c'est toujours le cas depuis le Brexit.

L'île Maurice et Dubaï, m'ont demandé de réaliser un test médical complet afin de vérifier mon état de santé. Tests sanguins, radio des poumons, etc. S'ils détectent des maladies infectieuses, ils vous refuseront systématiquement l'entrée sur le territoire.

Je sais, c'est injuste, mais c'est comme ça.

Je ne pratique pas complètement la théorie des cinq drapeaux, mais en plus de la France et de l'Europe, j'ai des permis de résidences et des visas pour deux autres pays : l'île Maurice et Dubaï.

J'ai des sociétés, des biens immobiliers, des comptes en banques et des devises dans tous ces pays (euros, dirham des Émirats arabes unis, dollars et roupies mauriciennes). Ce qui me donne plus de pouvoir et de flexibilité (même si cela représente un coût pour la gestion).

Voici une photo du test médical que j'avais effectué à Dubaï pour obtenir mon visa :



Si c'est vert (« fit » en bonne santé), c'est bon. Si c'est rouge, visa investisseur refusé.

Oui je sais, je fais toujours des têtes de ouf sur les documents officiels. Digne d'affiches « recherché mort ou vif » lol !

Si vous avez la chance d'être en bonne santé, vous avez un atout massif pour faire beaucoup d'argent, même avec un compte en banque qui affiche 0. Mais ça, on a tendance à l'oublier.

3 – Compétences et expertises

Le savoir est un pouvoir. Ce que l'on ne sait pas nous coûte beaucoup d'argent.

C'est pour cela qu'un de mes mantras est « Si vous pensez que l'éducation coûte cher, essayez donc l'ignorance ».

Les gens sont prêts à vous payer cher par rapport à ce que vous savez.

Cet argent gagné grâce à ce que vous savez, vous pourrez ensuite le faire fructifier en faisant l'acquisition d'actifs.

Ça aussi, les gouvernements l'ont bien compris. Dans les pays à l'immigration choisie, ils ne laissent rentrer que les gens qui savent faire des choses et qui peuvent apporter un plus au pays.

C'est pour cela qu'à l'île Maurice et même à Dubaï, ils m'ont demandé mon CV.

Étape indispensable si vous voulez obtenir un visa investisseur.

Ils veulent savoir quels sont vos domaines d'expertise et comment vous allez pouvoir créer de la richesse dans le pays.

Vous voyez, il n'y a pas que l'argent qui appelle l'argent. Il y a aussi et surtout ces trois leviers sous-estimés !

## **chapitre 18 – Les meilleurs gâteaux ne peuvent pas être réalisés au micro-ondes**

Choix facile, vie difficile

Choix difficile, vie facile

Les meilleurs gâteaux ne peuvent pas être réalisés au micro-ondes. Les bonnes choses prennent du temps...

Quand vous allez lancer une entreprise, vous allez rencontrer des plateaux.

C'est normal.

Il y a des éléments et des choses à COMPRENDRE et maîtriser afin de passer au niveau supérieur. Ce qui suit n'est pas du bullshit. Il s'agit de la «big picture» à avoir en tête.

C'est un peu comme si vous vous mettiez au karaté et que vous deviez passer des ceintures.

Vous obtenez les ceintures, **car vous avez les connaissances et les capacités.** Ce n'est pas la ceinture qui vous donne les capacités (encore une fois, les gens pensent souvent que c'est la deuxième option. Ils veulent juste mettre la ceinture à leur taille sans avoir à s'entraîner pendant des heures avec un professeur).

### **Ceinture blanche – 0 € de chiffre d'affaires**

Vous n'avez pas encore de business ou il n'a jamais généré le moindre euro.



Pas de honte ou de moquerie ici. On démarre tous comme cela, sauf si on a la chance d'hériter.

On gagne ces rangs à la sueur de notre front (et à la fonte soulevée).

### **Ceinture jaune – 100 000 € de chiffre d'affaires**

À maîtriser les yeux fermés pour arriver à cette ceinture : le mindset (comprendre que c'est possible et que vous le méritez) et l'idée/le positionnement.

### **Ceinture verte – inférieur à 500 000 € de chiffre d'affaires**

À maîtriser les yeux fermés pour arriver à cette ceinture : le temps (vous devez lever cette barrière qui fait que votre chiffre d'affaires dépend uniquement de votre temps passé dans le business).

### **Ceinture noire 1<sup>re</sup> dan - 1 000 000 € de chiffre d'affaires (7 chiffres)**

À maîtriser les yeux fermés pour arriver à cette ceinture : la génération de leads qualifiés (contacts) et l'achat de trafic, ainsi que promotion. Que vous ayez une boulangerie, un salon de coiffure, ou une boutique Amazon.

### **Ceinture noire 3<sup>e</sup> dan - 10 000 000 € de chiffre d'affaires (8 chiffres)**

À maîtriser les yeux fermés pour arriver à cette ceinture : les gens.

Il vous faut une grosse équipe, vous devez comprendre parfaitement le fonctionnement de l'être humain (vos collaborateurs) et réussir à faire preuve de leadership pour qu'ils vous aident à « tirer dans le même sens que vous ». Et la gamme d'offres (vous devez avoir trouvé la séquence de vos offres et services qui vous permet mécaniquement d'atteindre un tel volume.

C'est l'étape où je me trouve actuellement. J'ai embauché beaucoup de personnes, également licencié beaucoup de personnes qui, au final, n'avaient pas les mêmes valeurs que moi et ne me correspondaient pas.

On ne peut pas parvenir à ce niveau si l'on n'a pas compris le fonctionnement de l'être humain (on a besoin des humains pour changer d'échelle/« scale ») et que l'on n'a pas encore licencié quelques personnes...

Demandez à ceux que vous connaissez et qui en sont à ce niveau-là.

## **Ceinture noire 5e dan - 100 millions d'euros de chiffre d'affaires (9 chiffres)**

**À maîtriser les yeux fermés pour arriver à cette ceinture :** être sur un marché de masse et être passé maître dans l'art d'utiliser l'effet de levier sur votre CASH.

## **Ceinture rouge - 1 milliard d'euros (10 chiffres)**

**À maîtriser les yeux fermés pour arriver à cette ceinture :** avoir un portefeuille d'entreprises qui génèrent des chiffres d'affaires élevés avec une grosse part de récurrent (business model) ; Ce qui fait passer votre valorisation dans le cercle très fermé des milliardaires.

Peu importe où vous vous trouvez dans cette liste.

Ce que vous devez comprendre, c'est qu'il est nécessaire d'apprendre sans cesse et de trouver des mentors et des groupes de personnes qui sont avec des ceintures «en dessous de vous», des ceintures comme vous et des ceintures bien plus avancées que vous.

En karaté et judo, c'est très peu connu, mais la ceinture la plus forte n'est pas la ceinture noire. Ni la ceinture rouge.

C'est la ceinture «large blanche SANS liseré rouge». Elle a été attribuée à un seul maître après sa mort, Jigoro Kano, le créateur du judo.

Blanche, comme pour les débutants complets.

C'est un symbole d'humilité qui montre que **l'apprentissage n'est jamais terminé...**

Créer une vraie richesse conséquente, transmissible aux générations futures, ça demande du temps (dix ans en moyenne) et du travail. Cela ne se fait pas en une minute au micro-ondes. Il faut les bons ingrédients, que l'on prépare dans l'ordre et en bonne quantité, les bons outils, et le bon cuistot. La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez l'acquérir acquérir tout cela.

## Chapitre 19 – Une comparaison entre pauvres, classe moyenne et riches

Les pauvres se concentrent sur l'épargne. Ils veulent dépenser le moins possible, car l'argent ne pousse pas sur les arbres. Ils ont une vision finie de la quantité d'argent disponible.

Le problème, c'est que si on gagne 1 000 € par mois et que l'on se concentre uniquement sur combien on peut économiser, on est capé à 1 000 € par mois et on n'aura plus le moindre euro pour manger ou s'habiller.

Autre problème : en ne faisant qu'épargner, on confie notre argent à la banque, qui ne va pas le laisser dormir.

Elle va le faire travailler pour gagner de l'argent. Notamment en accordant des prêts à ses clients. Pour faire simple, elle peut prêter et créer dix fois le montant que vous avez déposé. Par exemple, si vous avez déposé 1 000 €, elle peut en prêter 10 000 ! Dévaluant ainsi notre argent qu'on l'on a déposé à la banque. C'est comme un chiot qui essaie d'attraper sa queue et qui tourne en rond.

On démarre tous à l'état de « chiot ». On arrive dans ce monde, nu, frigorifié, apeuré et sans patrimoine (pour la plupart). Le but de ce livre est que vous vous mordiez la queue et que vous vous disiez « mince, en fait c'était ma propre queue que j'essayais d'attraper » et que vous arrêtiez de tourner en rond avec vos finances.

La classe moyenne se concentre sur la consommation et les passifs. Ils veulent un bon style de vie, car ils travaillent dur. Une belle résidence principale, une ou deux belles voitures, des loisirs et des vacances sympas. Même si le tout est financé à crédit.

Les forçant à travailler encore plus pour rembourser leurs dettes.

C'est aussi la catégorie qui travaille le plus et qui proportionnellement, paie le plus d'impôts.

Les riches eux se concentrent sur la création et l'investissement dans des actifs qui leur permettent de financer leurs passifs.

Ces actifs battent l'inflation, l'argent des riches génère de l'argent qui lui-même, va générer de l'argent et ainsi de suite.

Voilà pourquoi l'écart entre les riches et les pauvres ne cesse de s'accroître. Les pauvres galèrent de plus en plus et les riches s'enrichissent toujours plus.

## Chapitre 20 – Les riches sont des voleurs

C'est une croyance très répandue et encore plus en France...

Je pense que la France est l'un des pires pays au monde en terme(s) de mentalité sur l'argent et de « haine » envers les riches.

« Les riches sont mauvais et sont des voleurs ».

Cette idée a été implantée dans l'esprit de nos ancêtres depuis la Révolution française, qui a pris fin à la fin du XVIIIe siècle.

Les têtes couronnées ont été guillotonnées, et une véritable « chasse aux sorcières » envers les entrepreneurs de l'époque, qui possédaient et créaient de la richesse a été lancée.

Il fallait tous les anéantir.

Depuis cette époque, une véritable rancœur envers les riches est apparue.

Pourtant...

Est-ce que vous connaissez personnellement une ou plusieurs personnes riches ?

Si c'est le cas, peut-être que vous avez remarqué que finalement, cette personne n'a pas volé cet argent aux pauvres ? Ils n'ont pas pris de force cet argent dans le porte-monnaie des plus démunis ? Ils n'ont pas non plus pris la « part » d'argent aux autres (en étant un minimum éduqué financièrement, on sait que l'argent est comme un gâteau qui grossit indéfiniment, il y a une part pour tout un chacun qui s'en donne les moyens).

Mais si ce ne sont pas les riches qui volent les pauvres, qui est-ce ?

C'est peut-être une « entité » qui veut rediriger la faute sur les méchants riches afin de pouvoir poursuivre ses plans...

Selon moi, cette entité qui vole les pauvres c'est :

le système.

->Le système financier. Tout est fait pour vous faire travailler toujours plus, de plus en plus longtemps, rendre tout de plus en plus cher, et faire en sorte que vous avez toujours l'impression de manquer.

->Le système éducatif. Attention, il y a des bons côtés avec l'école, comme apprendre la lecture et l'écriture. Mais, le système éducatif est l'un des plus gros voleurs auprès des classes les plus défavorisées. Son but est de créer de bons petits salariés. Pas des adultes indépendants. L'école ne met en valeur qu'un seul type d'intelligence : Celui type mémoire de cheval ; ayant des capacités à retenir des choses et à les ressortir. Il ne met pas en lumière les autres zones de génie que chaque enfant possède. Le système a besoin de nouveaux soldats qui seront prêts à rentrer dans les rangs d'ici quelques années.

Imaginons que vous gagnez 50 000 € par an. Combien cela vous coûte-t-il de ne pas savoir générer 1 000 000 € par an avec vos actifs ? C'est simple, cela vous coûte 950 000 € par an.

->Le système fiscal. C'est du vol. Savez-vous pourquoi les taxes et impôts ont été créés ? Pour financer les guerres à l'époque médiévale. Il est évident qu'un État a besoin de ressources financières pour bien fonctionner. Il est évident qu'il faut aider les plus démunis. Tout le monde est d'accord là-dessus. Mais, pensez-vous que l'argent public du pays dans lequel vous vivez est bien géré ? Qu'il n'y a pas d'excès et de gaspillage ? Et que c'est un puits sans fond ?

Est-ce normal que si vous gagnez 100 €, on vous en prenne plus de la moitié ?

Et comme toujours, ceux qui paient le plus de taxes sont la classe moyenne et les pauvres ; ceux qui sont dans le système et qui ne peuvent pas en sortir. D'ailleurs, au XVIIIe siècle, la population « d'en bas » est frustrée et ne comprend pas pourquoi elle est autant martelée par une imposition à outrance. Ce qui finit par pousser les Français à se révolter avec la Révolution française de 1789.

Les riches, eux et proportionnellement, beaucoup moins de taxes, voire pas du tout.

Est-ce la faute des riches ? Non, ce sont les règles du jeu établies par le système ! À vous de jouer avec les bonnes règles dorénavant.

Pour ce faire, vous devez vous situer du bon côté du cadran.

## Chapitre 21 – Deux modèles pour bâtir une fortune

Il y a quatre modèles pour gagner sa vie.

Vous avez sûrement déjà vu ce cadrant à quatre cases, introduit par Robert Kiyosaki :



Même si vous le connaissez déjà, un rappel est toujours bon, car l'on a tendance à foncer tête dans le guidon et à oublier les fondamentaux.

La case « E », c'est lorsque l'on est employé.

Vous avez un emploi et vous échangez votre temps contre de l'argent. Souvent, vous n'avez qu'une source de revenus. Vous pensez prendre un minimum de risques, car votre fiche de paie tombe chaque mois. Mais un CDI peut s'arrêter à tout moment. La conjoncture peut changer. Votre employeur peut-être dans une mauvaise situation économique. Votre supérieur hiérarchique que vous aimez peut être remplacé par un(e) sadique à tout moment, etc.

Moi-même, ma mission en tant que consultant informatique salle des marchés chez BNP Paribas en 2011 a pris fin du jour au

lendemain et j'ai été jeté comme une vieille chaussette.

Dans cette case, il est impossible de devenir indépendant financièrement.

La case « S », c'est lorsque l'on est « Self employed ». C'est-à-dire professions libérales, artisans, auto entrepreneurs, freelance, et tout type de travailleur indépendant. Vous avez un emploi que vous vous êtes créé. Vous continuez à échanger votre temps contre de l'argent. Si vous ne travaillez pas, il n'y a pas d'argent qui rentre. Mais vous êtes libre de vos choix.

95 % de la population sont du côté gauche du cadran. Mais ils n'empochent que 5 % de la richesse en circulation. Ce sont également les plus taxés, notamment avec le RSI et les charges sociales.

Dans la partie droite du cadran, on retrouve seulement 5% de la population, mais ils se partagent 95 % de la richesse en circulation.

La case « B », c'est lorsque l'on a un business. On est propriétaire d'une entreprise ou de systèmes avec des gens qui travaillent pour nous. Vous utilisez l'effet de levier pour générer des revenus, même quand vous n'êtes pas là. Attention, ça ne veut pas dire que vous ne travaillez jamais. Mais vous pouvez ne pas travailler pendant un mois et plus si vous le souhaitez et l'argent continuera de rentrer malgré votre absence.

La case « I », c'est lorsque vous êtes investisseur. Vous faites travailler votre argent pour vous. Vous disposez d'un capital et d'actifs suffisants vous permettant de gagner votre vie, grâce aux revenus générés par votre argent. Votre argent fait de l'argent.

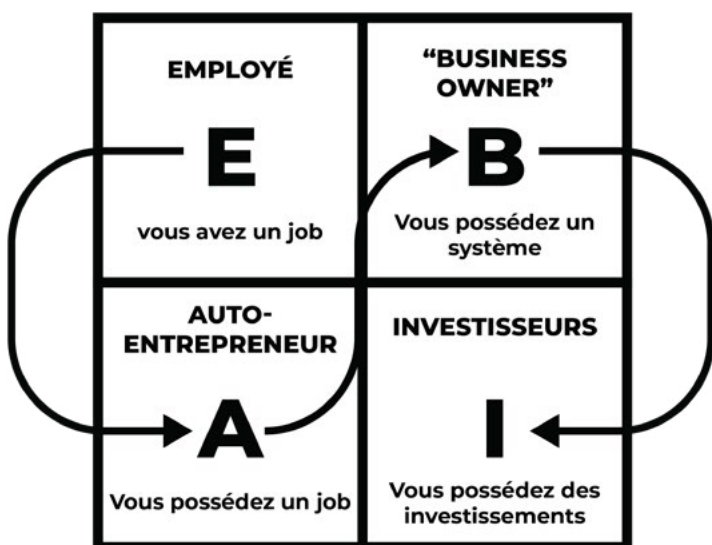
Pour créer une vraie richesse pérenne, vous devez être du côté droit du quadrant.

Si aujourd'hui, vous êtes salarié ou indépendant et que vous vous dites « mince c'est fichu pour moi », pas de panique.

En fait, à part si on hérite, si on gagne au loto, si on épouse un(e) riche, si on fait du showbiz ou si on a basculé dans le grand banditisme, on est tous passé par ces cases-là.

L'idée est de passer d'une case à une autre. De manière stratégique en se servant des avantages de chaque case pour passer à la case suivante.

De cette manière :



Quand vous êtes employé, vous savez faire quelque chose correctement. Il se peut même que vous soyez spécialisé.

Vous pouvez continuer à le faire pour votre propre compte en devenant indépendant. Vous allez continuer à échanger votre temps contre de l'argent, mais vous allez augmenter votre taux horaire.

Maintenant que vous avez un premier pas dans le monde des indépendants, vous devez créer des systèmes, des outils et des équipes qui vont vous permettre de mettre en place un vrai business qui ne demande pas constamment votre présence.

Une entreprise bien huilée génère beaucoup de cash-flow. On utilise ce cashflow pour le placer dans des « actifs qui vous paient pour toujours », l'objectif étant que les revenus générés par vos actifs couvrent votre style de vie.



Quand vous parvenez à cela, félicitations, vous avez gagné la partie !



## Chapitre 22 – Les 3 calques de flux de trésorerie

Vous avez sûrement déjà vu ces trois calques de Kiyosaki. Encore une fois, un rappel est toujours bon, car l'on a tendance à oublier les fondamentaux.

L'idée est de regarder l'état de vos finances personnelles en faisant un bilan.

Comme les bilans comptables annuels obligatoires pour toute entreprise.

C'est une « photographie » de l'entreprise à un moment donné.

Il se divise entre les actifs et les passifs, ainsi que les flux de trésorerie.

Petit rappel :

Un actif est quelque chose qui prend de la valeur dans le temps et/ou qui vous rapporte de l'argent. Exemple : un bien immobilier avec un locataire en place qui vous paie un loyer, une action qui vous verse un dividende, une entreprise, une propriété intellectuelle/royalties, une propriété forestière qui prend de la valeur dans le temps et qui vous rapporte avec l'exploitation du bois de chauffe et de construction, etc.

Un passif est quelque chose qui perd de la valeur dans le temps et/ou qui vous coûte de l'argent. Exemple : une voiture (hors modèle rare d'exception), un iPhone (exception si c'est votre outil de travail), un vêtement, une console de jeux, etc.

Warren Buffett, investisseur et l'un des hommes les plus riches de tous les temps, lit chaque matin des centaines de pages de bilan d'entreprises.

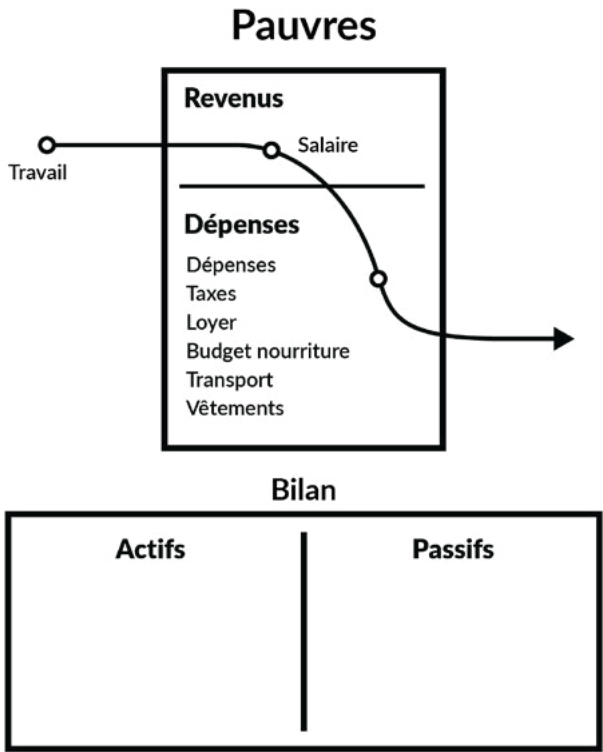
Si on ne comprend pas comment fonctionne un bilan, alors il est difficile de quitter la rat race.

Pourquoi donc ne pas faire une « photographie » de l'état actuel de nos finances personnelles ?

Encore une fois, quand je parle de « pauvres », de « classe moyenne » et de « riches », il n'y a pas de jugement de valeur. Il s'agit juste de définir le niveau d'argent de ces populations.

Voici comment l'argent circule chez les pauvres, la classe moyenne et chez les riches.

Chez les pauvres :



Les pauvres n'ont pas d'actifs. Ils se focalisent sur l'épargne et essaie de le faire.

Ils ont généralement une seule source de revenu (leur salaire), et celui-ci est utilisé pour régler les dépenses.

Ils travaillent pour de l'argent et sont obligés de retourner au boulot chaque semaine pour pouvoir vivre. C'est dégueulasse, car souvent ce sont des gros travailleurs.

Mais l'argent se moque complètement que ce soit dégueulasse ou pas.

L'argent est un peu « sado maso ». Il aime qu'on l'asservisse et le mette à notre service. Sinon, c'est lui qui nous asservit et nous met à son service.



Chez la classe moyenne :

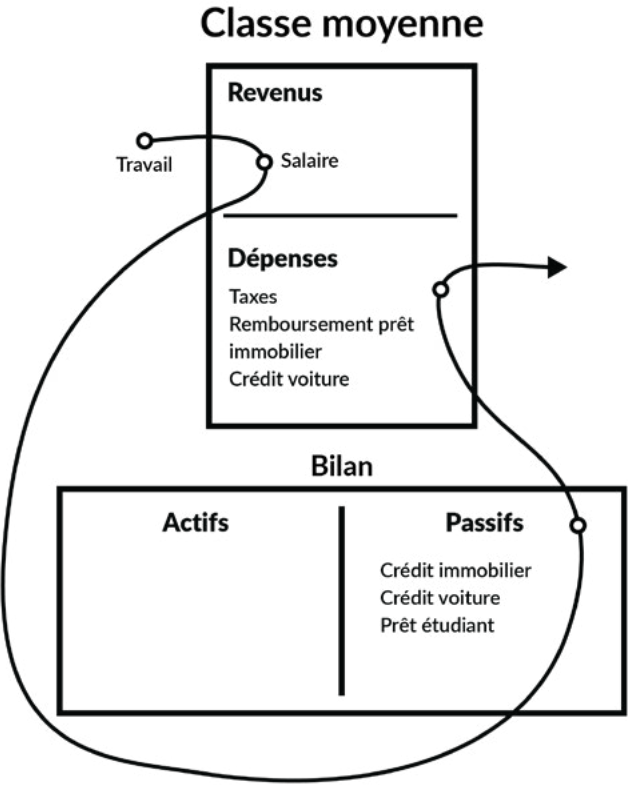
Ils ont généralement un salaire plus élevé (ce sont aussi eux qui paient le plus de taxes et sont exploités comme une vache à lait par l'État), mais ce salaire plus élevé est utilisé pour améliorer le confort de vie et le lifestyle.

Souvent en passant par la case « dettes » pour financer ce lifestyle.

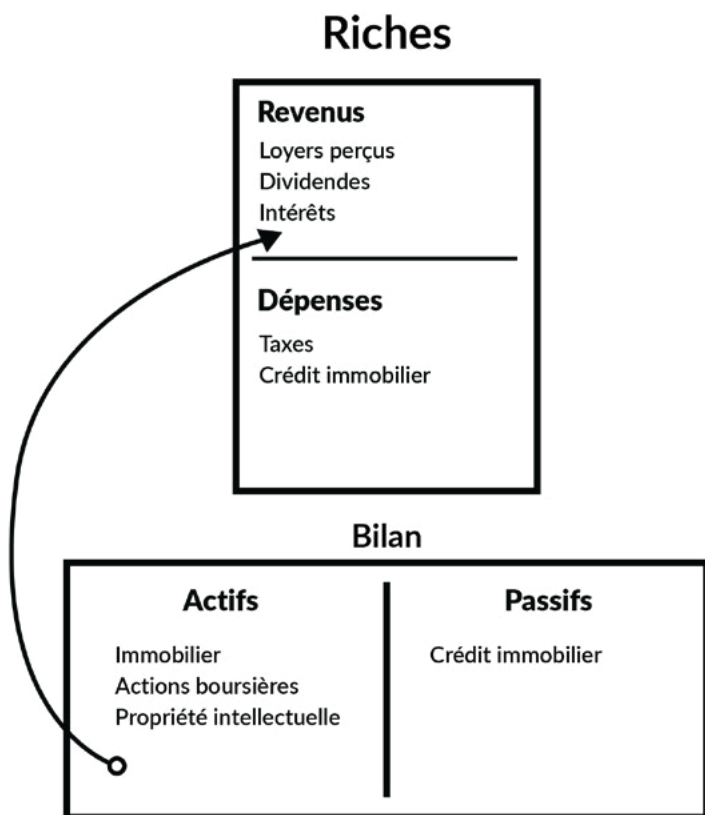
Voiture à la mode financée à crédit, voyage, matériel hifi et high tech, vêtements, restaurants, parfois même le mariage est financé à crédit (et certaines personnes ont même divorcé quelques années plus tard mais continuent de payer les traites pour leur mariage), belle résidence principale financée à crédit bloquant la capacité de financement.

Ils sont obligés d'aller travailler pour l'argent afin de rembourser les dettes qu'ils ont sur leurs passifs (ou leur envie de lifestyle).

C'est là le piège. Plus le salaire augmente, plus on se fait plaisir pour se récompenser, mais plus on est dans cette roue qui tourne sans fin. Obligé de toujours travailler pour ne pas progresser d'un centimètre avec ses finances.



Chez les riches :



Les riches se concentrent sur les actifs. Ils ne travaillent pas pour l'argent, ils travaillent pour acquérir, créer et développer des actifs.

Ces actifs génèrent des revenus qui leur permettent de payer leurs dépenses, leurs lifestyle et même des « jouets ».

La seule différence, c'est que même s'ils arrêtent de travailler, l'argent continue de tomber.

C'est pour cela que je répète toujours, **ACTIFS** d'abord, **JOUETS** après.

La différence entre vos revenus et vos dépenses c'est votre **CASH-FLOW**.

Si vous dépensez plus que vous ne gagnez, vous êtes sur un cash-flow négatif.

Si vous dépensez moins que vous ne gagnez, vous êtes sur un cash-flow positif.

Et si vous arrêtez de travailler mais que vos actifs continuent de générer plus de revenus que vous n'en dépensez, vous êtes sur un cash-flow positif infini.



Si vous êtes sur les calques « pauvres » et « classe moyenne », il n'y a pas de honte à avoir et vous ne devez pas vous sentir nul. À part si on vient d'une famille riche, on passe tous par là.

Car le « système » est très efficace pour nous prendre par la main et nous y emmener.

Moi-même, j'ai démarré dans le calque « pauvre » puis le calque « classe moyenne ».

L'important maintenant est de comprendre où vous en êtes et de commencer à vous concentrer sur les actifs.

Si vous êtes dans le calque « riche », félicitations et bienvenue au club !

## Chapitre 23 – Consommateurs vs producteurs

Il y a deux catégories de personnes, les consommateurs et les producteurs.

Vous devez faire partie de la deuxième catégorie pour prospérer.

**Vous devez toujours produire d'abord avant de consommer.**

Peu importe le « produit ».

L'été 2021, j'étais en vacances en famille à... Brest.

Plus précisément, au bout du bout de la Bretagne, à 30 minutes plus à l'ouest de Brest.

Qu'est-ce qu'un millionnaire va foutre en vacances à Brest ?

C'est peut-être ce que vous êtes en train de vous dire maintenant.

Si vous me connaissez, vous savez que j'aime toujours faire l'inverse de la masse.

Aller à Saint-Tropez, Monaco, sur une plage de 12m<sup>2</sup> avec 500 personnes dans le Var, etc. ça ne m'intéressait pas.

Je ne dis pas que ces choses sont nulles. Je les ai déjà faites et les referais encore. Notamment Monaco qui est un territoire que j'adore (passionné d'autos hum hum).

Mais je recherchais un endroit paisible, pour passer du temps en famille.

*L'important, c'étaient mes proches, les personnes qui j'étais, et non le paraître afin d'impressionner des gens sur Instagram que je ne connais même pas.*

Et puis, si on pouvait avoir un climat un peu plus frais et avec une nature luxuriante, j'étais preneur. On venait de passer un an à Dubaï et fin juin, ça commençait à cogner sévère (dans les 50 °C ressentis).

J'ai donc trouvé une belle maison sur Airbnb, que j'ai payé dans les 5 500 € pour 10 jours.

Vraiment une belle maison, avec beaucoup de charme. Avec un bras de mer avec accès privé au fond du jardin, et la mer à droite.



Le tout avec une vue à 180 degrés.

La maison venait d'être rénovée et appartenait à un couple (lui début de quarantaine et elle dans les 35 ans).

On a été accueillis par la propriétaire qui était très sympa.

Et là, je lui ai posé la question franchement, en la regardant dans les yeux :

« Bon, dites-moi honnêtement » (avec un ton humoristique).

« Est-ce que c'est vrai que le temps en Bretagne est toujours pourri ou c'est un mythe que les Bretons veulent faire croire afin que personne ne vienne les déranger et qu'ils soient peinards ? »

À noter que ce jour-là, il faisait 30 degrés à Brest et grand ciel bleu !

À noter aussi que je connais bien la Bretagne, Bretagne sud, car j'y ai passé des week-ends à apprendre à naviguer avec l'UCPA il y a très longtemps.

Et là, elle me dit « En fait, ça dépend de quoi on parle ; si on parle des températures, oui il fait en général plus frais ici, mais si on parle de lumière et d'ensoleillement, alors nous en avons beaucoup. Et d'ailleurs la lumière, c'est important pour moi. Je suis productrice de tomates, et chaque minute de soleil supplémentaire, ce sont des tonnes de tomates produites en plus ».

Et là, elle continue : « Il semblerait que vous aimiez les voitures. »

Je ne sais pas si c'est parce que j'étais arrivé avec mon Audi RS6 de 600 cv ou si c'est parce qu'elle avait googlé mon nom (vous savez aujourd'hui, vous êtes googlé par tous vos interlocuteurs. Attention à ce qui se dit sur vous.)

Elle sort son téléphone, et me dit : « Regardez, c'est la voiture de mon mari ».

C'était une Lamborghini Huracan verte :



À ce moment-là, je bugge un peu.

J'avais bien vu que la maison était magnifique. Sans compter leur résidence principale, et une autre résidence secondaire qu'ils avaient en Corse.

Je bug un peu, car d'un côté, j'adore les success stories et quand les autres gagnent beaucoup d'argent. Et d'un autre côté, je me dis « damned, comment j'ai pu être aussi naïf au sujet de la culture de tomates ? ».

Ça, c'est l'image des producteurs de tomates que j'avais avant :



C'est ce que Google me sort quand je tape producteur de tomates.

Ça, c'est l'image des producteurs de tomates que j'ai maintenant :



En réalité, le père du mari a créé ce business de production de tomates dans les années 1990.

Le fils y a mis sa patte, pour devenir un des plus gros producteurs de la coopérative « *Savéol* » que vous ne connaissez peut-être pas, mais dont vous avez déjà mangé au moins une tomate.

Attention, Savéol ne leur appartient pas, c'est la coopérative qui s'occupe de faire le marketing et de vendre les tomates.

Il y a environ 125 producteurs (petits et gros) qui produisent pour Savéol. Un gros concurrent que vous connaissez peut-être est « *Prince de Bretagne* ».

Je décide de raconter sur YouTube.

Ils sont entrepreneurs. Ils ont créé un produit de qualité. Ils gagnent beaucoup d'argent. Je trouve ça cool.

Mon équipe et moi, on appuie sur le bouton « publier ».

*YouTube, blog, Facebook, Instagram, Google, LinkedIn*, ça part comme une traînée de poudre.

En parallèle, je parle beaucoup avec le gars sur WhatsApp. C'est lui qui est venu me parler. Notamment de voitures pour commencer. Car lui aussi c'est un passionné.

Quelques heures après la publication de la vidéo, il me demande si je peux la retirer, car c'est remonté trop haut dans les bureaux de Savéol et que le responsable de la coopérative venait de l'appeler pour lui demander « c'est quoi cette vidéo ? » où l'on révélait qu'il y avait beaucoup d'argent chez eux.

Je l'ai retirée, car je ne veux de mal à personne.

La coopérative souhaite rester discrète sur les revenus astronomiques qu'ils génèrent. D'un côté, les consommateurs pourraient moins acheter en se rendant compte que c'est en fait un business juteux. D'un autre côté, les producteurs se prendraient tous des contrôles fiscaux. Certains verraient peut-être même leurs installations se faire dégrader par des « haters » ou recevoir des lettres de menaces.

**En France, l'argent est tabou.** Je pense que ce sera toujours le cas lors des 100 prochaines années à venir.

Ainsi, certains préfèrent se faire petits et faire croire que les fins de mois sont difficiles. Et je peux les comprendre.

Ainsi, la coopérative préfère renvoyer l'image de petits producteurs qui se salissent les mains avec la terre. Alors qu'en réalité, c'est de la production intensive hors sol, dans des serres énormes avec une irrigation et un apport en nutriments contrôlé par des ordinateurs qui ont ans dix avance sur le dernier iPhone.

Mais ça reste de la tomate, avec un très bon goût, et un produit avec quasiment pas de pesticides, et qui est bon pour la santé et même pour la planète, car l'eau et l'énergie sont contrôlées, ainsi que tout le recyclage qui va avec.

C'est pour cela que je dis que c'est un « bon » produit.

Plus : les gens que les producteurs embauchent et font tourner l'économie.

Au final, peu importe le business, ça revient toujours à la même conclusion.

**Ce sont les producteurs qui font travailler le temps pour eux et qui arrivent à créer une richesse transgénérationnelle** (qui se transmet d'une génération à l'autre).

Ce couple a investi des millions d'euros dans leurs installations, ils ont travaillé, ils ont pris des risques. Ils sont multimillionnaires. Simple.

Rappelez-vous toujours que ce sont souvent les business qui ne paient pas de mine qui rapportent le plus.

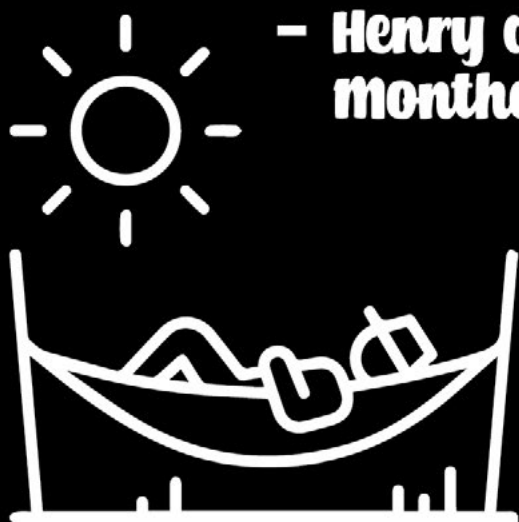
C'est comme les frites McCain : ce sont ceux qui en parlent le moins qui en mangent le plus ;-)

Pour quitter la rat race, il faut être un producteur avant d'être un consommateur. Qu'il s'agisse de tomates, de contenu (créer avant de consommer), d'immobilier (avoir des locataires et ne pas juste être un locataire), crypto (générer des revenus grâce à la crypto et pas juste payer en crypto), peu importe le produit. Produire d'abord, consommer ensuite.

**J'aime avoir de  
l'argent**

**juste assez pour n'avoir  
pas à y penser.**

**- Henry de  
Montherlant**



# **PARTIE VI -**

## **Les quatre piliers d'enrichissement**



## Chapitre 24 – L'immobilier, la puissance de l'effet de levier

C'est mon pilier préféré. Sa puissance réside dans l'effet de levier qu'il est possible de générer. Voyez les choses comme ça : vous faites financer un bien immobilier par la banque, des locataires vont rembourser le prêt et vous pourrez même en tirer une rente mensuelle. Et tout ça avec peu ou pas d'apport de votre part. C'est ça la magie de l'effet de levier dans l'immobilier.

J'ai décomposé ce pilier en 15 sous-parties !

1. **Location nue.** C'est une des plus connues. Si on achète à un prix bas, c'est toujours intéressant aujourd'hui. Il faut néanmoins faire attention à un bon montage financier (tout dépend du montage fiscal).
2. **Location meublée.** C'est également l'une des plus connues. Quand on loue en meublé, on peut augmenter le loyer de 20 %.
3. **Immeuble de rapport.** On fait de l'achat de gros (de 50 000 € à 10 000 000 €). Le rendement peut être très intéressant, car plusieurs lots composent votre immeuble de rapport.
4. **Achat-revente.** Vous devez passer par là pour accélérer FORT. L'avantage peut-être, c'est de ne pas avoir à gérer vos locataires et les tracas du quotidien.
5. **Promotion.** Vous vous occupez d'avoir une « vision » et de gérer les problèmes lors de la construction. On reprend les bases, on trouve un terrain dont on va faire la « promotion » en y construisant une maison/appartement que l'on va revendre (ou garder). On peut vendre le produit fini ou « juste » le terrain avec permis de construire accepté (entre autres, sujet passionnant).
6. **Division de lots.** Il ne s'agit pas d'une division juridique, simplement d'une division physique qui permet d'avoir plusieurs locataires sur un même bien.
7. **Location courte durée.** Dois-je présenter celui-là ?
8. **Colocation.** Une méthode qui a été recommandée à un certain nombre d'investisseurs. Elle consiste à louer des propriétés résidentielles normales à des locataires individuels, en

colocation. En règle générale, le propriétaire apporte des modifications aux installations et équipements de la propriété. Il la commercialise en tant que « logement étudiant » ou « chambres en colocation ».

Plus largement, la colocation est un segment du marché immobilier qui fait son chemin progressivement. Cela implique des investissements dans le logement à rentabiliser précisément pour ce nouveau public grandissant.

9. **Parking.** Bon, je dois avouer que j'ai un peu ruiné le marché en lançant mon guide « Parking Attitude » en 2010. À l'époque, n'importe quel parking avait une rentabilité de 10% et plus.

Aujourd'hui, c'est plus difficile à trouver, mais ça existe toujours. Et surtout, c'est un super apprentissage, car acheter un parking à 5 000 € ou un immeuble à 1 000 000 € demande les mêmes étapes (recherche, négociation, notaire, location, etc.)

10. **Sous-location.** Pour ceux qui n'arrivent pas à avoir de crédit immobilier par exemple (avec accord du proprio).

11. **Co-working.** C'est un peu la colocation pour le bureau. Il y a quelques années, ça n'était pas très répandu. Depuis le Covid et la généralisation du télétravail, il y a de quoi faire.

12. **Bureaux.** Oublié des particuliers, pourtant c'est très rentable, et les risques d'impayés sont faibles.

13. **Murs de boutiques.** Il ne s'agit pas d'acheter le fonds de commerce, juste les murs, que vous louez à un commerçant. Ici, l'emplacement n°1 ou n°1 bis est important.

14. **Entrepôts.** Souvent oublié également, à part par les professionnels. C'est un GROS investissement que j'ai réalisé en mars 2018 dans le Val-d'Oise.

Une cellule de 500m<sup>2</sup> que je peux, soit louer à une entreprise (avec une rentabilité de 10 %), soit louer à une de mes sociétés.

15. **Caves.** Très recherchées pour du stockage, surtout dans les grandes villes. De nombreuses plateformes existent pour pouvoir mettre en location.

Un seul pilier mais 14 façons d'investir (et il en existe d'autres). En fonction de votre budget, de votre situation, de votre localisation, du marché, il y a forcément un de ces sous-piliers dans lequel vous



pouvez vous lancer. Il faut bien entendu avoir les bonnes stratégies, le bon accompagnement ou la bonne formation pour éviter les « erreurs de débutant » et optimiser vos investissements dès le début.

## **Chapitre 25 – Internet. Le business en ligne : tout le monde peut devenir e-commerçant en quelques jours**

Il n'a jamais été aussi facile de lancer un business en ligne. Il existe énormément d'outils qui vous permettent de vendre sur internet sans avoir besoin d'être un expert en informatique. Et la mise de départ est minime. Pour quelques dizaines d'euros, vous avez un site internet flambant neuf. Mais ATTENTION, qui dit facilité d'accès, dit beaucoup de personnes qui se lancent « n'importe comment » ou font « n'importe quoi ».

Encore une fois, avec les bonnes stratégies marketing, les bons outils, le bon produit et donc, le bon accompagnement ou la bonne formation, vous pouvez encore faire du gros argent avec votre business en ligne.

Voici six sous-piliers du business en ligne :

1. **E-commerce classique.** Vous possédez votre site internet sur lequel vous vendez des produits. Cela peut être des produits que vous fabriquez ou que vous faites fabriquer (option à privilégier). C'est l'option privilégiée si vous souhaitez avoir une marque forte sur un produit physique.
2. **E-commerce dropshipping.** Le principe est « simple », vous vendez des produits que vous n'avez pas en stock, mais vous les faites directement livrer du producteur au consommateur ; vous agissez en tant qu'intermédiaire. Le dropshipping a eu assez mauvaise presse dernièrement avec des produits de mauvaise qualité vendus très chers et directement envoyés de Chine.

Pour moi, la raison est que c'est tellement facile de créer un site d'e-commerce en dropshipping que des petits « malins » en ont profité et ont fait n'importe quoi. Mais ces malins ne tiennent pas longtemps, il y a donc toujours de la place si vous faites les choses dans les règles de l'art et apportez une réelle valeur à vos clients.

3. **E-commerce Amazon.** Aujourd'hui, tout le monde connaît Amazon, le plus gros e-commerçant au monde. Ce que les gens savent un peu moins, c'est qu'Amazon permet à des vendeurs d'utiliser sa marketplace et de vendre directement ses produits sur Amazon, avec tous les avantages de la puissance d'Amazon.

Comme pour tous les business, ceux qui sortent du lot sont ceux qui font les choses correctement.

4. **Coaching/accompagnement.** Vous avez une compétence particulière ? Vous résolvez régulièrement des problèmes pour les gens autour de vous ? Pourquoi ne pas vous lancer dans le coaching et l'accompagnement ? L'intérêt de le faire sur internet est que vous faites tomber les barrières géographiques, vous faites exploser votre zone de chalandise comme on dit chez les commerçants.

Vous pouvez vendre et exercer votre expertise pour des clients, n'importe où dans le monde.

5. **Infopreneuriat.** L'infopreneuriat est la vente de produits dématérialisés d'une expertise ou d'un savoir sur internet. Dit plus vulgairement, de la formation en ligne. Il existe énormément de niches dont certaines encore inexplorées. Dans le sport, la Bourse, l'immobilier, la création de business en ligne, la cuisine, le bien-être, le développement personnel, etc.

6. **Agence/consulting.** Dans ce sous-pilier, vous exercez votre savoir-faire pour les autres. Cela peut être dans beaucoup de domaines : l'informatique, le marketing, la vente, etc. En y réfléchissant, aujourd'hui, tous les business classiques peuvent être digitalisés (au moins en partie) et tomber dans l'un des sous-piliers cités plus haut. Une boulangerie pourrait très bien créer un site d'e-commerce avec commande et livraison. Même une laverie, avec l'appui d'internet pourrait par exemple proposer des services de retrait/livraison.

## La stratégie de la pizza pour gagner votre prochain million avec internet



Imaginez la part de pizza de vos rêves. Une part de pizza qui serait encore meilleure que la meilleure pizza que vous ayez mangée jusqu'ici...

Avec du fromage qui dégouline de partout si c'est ce que vous aimez. Une pâte épaisse, ou fine et croustillante si c'est ce que vous préférez. Si vous aimez l'ananas sur votre pizza, on peut même vous en mettre !

L'ananas sur la pizza est très polarisant. Une grande majorité des personnes a horreur de ça, une petite partie en raffole. Cela a d'ailleurs, souvent, créé un conflit.

Personne 1 : « Mais comment peut-on mettre de l'ananas sur une pizza ?! »

Personne 2 : « T'es fou, c'est trop bon ! »

On ne pourra jamais mettre d'accord ces deux personnes.

Mais aujourd'hui, on pense uniquement à vous et à ce que vous aimez. On est vraiment là pour vous offrir la part de pizza de vos rêves.

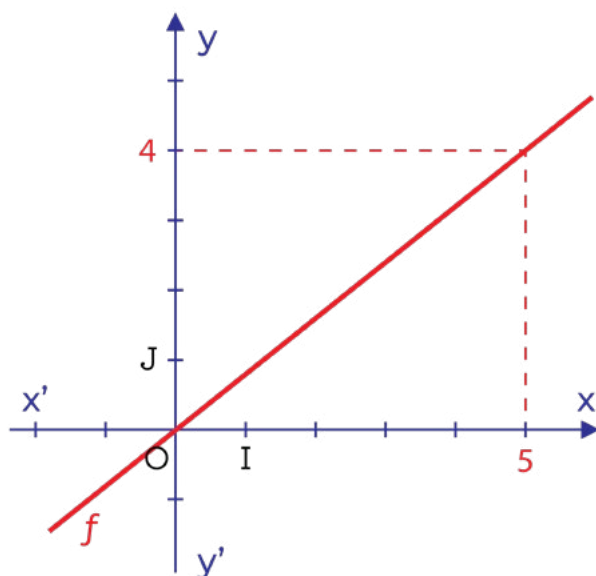
Comme on dirait dans une fameuse pub « C'est vous qui décidez » !

La stratégie de la pizza vous permettra de gagner votre prochain million d'euros via 4 étapes clés.

Gagner votre premier million peut vous paraître insurmontable.

J'ai mis six ans à gagner mon premier million en partant de 0. Par la suite il m'est arrivé à plusieurs reprises de gagner plus d'un million d'euros en un mois seulement.

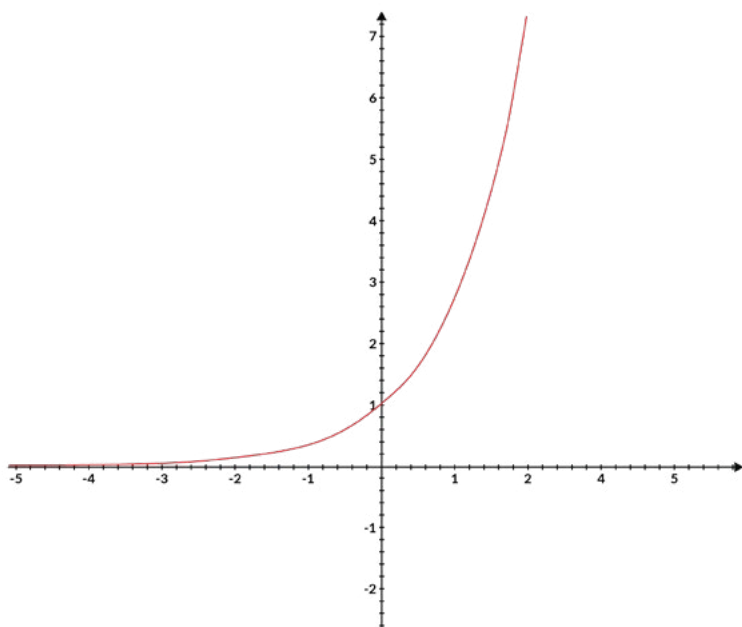
Avec l'argent on pense de manière linéaire. Et ça a tendance à nous décourager.



**Schéma linéaire :** si on a mis un an à gagner 1000 €, alors il nous faut dix ans pour gagner 10 000 €.

L'argent ne fonctionne pas comme cela.

N'oubliez pas qu'avec l'argent, tout fonctionne de manière exponentielle.



**Schéma exponentiel** : plus on avance, plus la courbe s'infléchit et accélère.

Par exemple, en un an, vous avez gagné 1 000 €, mais l'année suivante, vous gagnez 3 000 € (pour le même travail et sur le même délai).

Le piège, c'est que c'est exponentiel, mais dans les deux sens.

Si vous faites les bonnes choses, **vous finirez automatiquement millionnaire**. Si vous faites les mauvaises choses, **vous finirez surendetté** (crédit à la consommation par exemple).

La stratégie de la pizza (étape 1)

« Tu fais quoi ? Du B2B (business to business) ou du B2C (business to customer) ? »

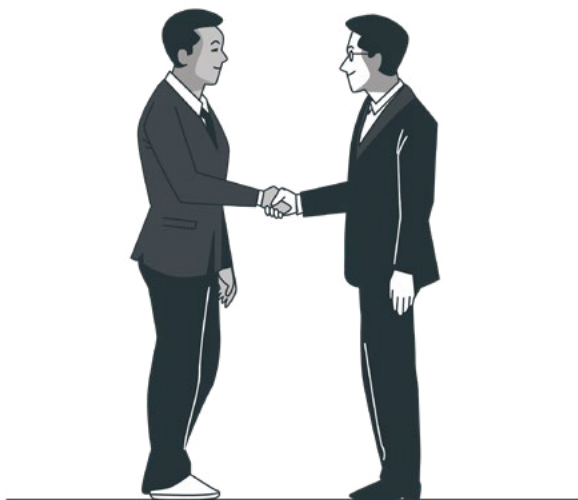
C'est une question qu'on risque de vous poser en société.

Il semblerait que ça fasse intelligent de poser cette question.

**Ça nous fait aussi rentrer dans des cases. On adore mettre les gens dans des cases, ça nous rassure.**

À partir de maintenant, dites-vous que vous faites un seul type de business : du H2H.

## Du business humain à humain



N'importe qui préfère acheter auprès d'une personne que l'on apprécie d'un point de vue personnel.

Quand les personnes qui poussent la porte d'un magasin apprécient le commerçant, ce dernier n'a pas besoin de faire de la vente forcée ou d'utiliser des techniques de ventes douteuses et chelous.

Les clients vont sortir la carte bleue, car ils ont confiance en la personne qui est derrière le comptoir.

Si un pizzaiolo est malin, rien ne va l'empêcher d'ajouter une boisson offerte à votre commande Deliveroo/Uber Eats ainsi qu'une petite note personnelle afin « d'humaniser » cette transaction.

Les non malins diront qu'on ne peut plus faire de relationnel avec la vente à emporter (excuses).

La stratégie de la pizza (étape 2)

Écrivez **un message qui saute aux yeux** de votre audience et **qui l'attire de manière irrésistible.**

Là, il y a deux concepts fondamentaux.

Le premier, c'est que vous devez vous adresser à une partie de la population seulement. Votre audience. Votre avatar client.

Les débutants, veulent s'adresser à tout le monde. Ils veulent vendre au monde entier.

Quand on veut vendre à tout le monde, on ne vend à personne.

Le deuxième concept, c'est l'accroche afin d'obtenir de l'attention.

Si personne ne vous remarque, personne n'achètera votre produit, même si c'est le meilleur au monde.

Quand la ligue 1 Conforama devient la ligue 1 Uber Eats.

Uber Eats est devenu le nouveau sponsor du championnat de football élite français après Conforama.

Qui a envie de manger une pizza ou de se faire livrer quelque chose à manger lors d'un match de foot ?

À peu près tout le monde ! Que vous soyez Parisien, Marseillais, Lyonnais, Stéphanois, Lillois, Lensois, peu importe. La pizza devant un match de foot met tout le monde d'accord.

A contrario, qui a envie d'acheter un meuble en regardant un match de foot ?

... (ballot de paille qui passe avec une rafale de vent)...

Pas moi en tout cas. Pourtant, quelqu'un chez Conforama a dit « Les gars, on doit sponsoriser la ligue 1, on va vendre trop de meubles ».

Pas étonnant que l'entreprise se soit faite racheter en prenant des décisions comme cela.

Encore plus important que la taille de l'audience à qui vous allez montrer votre offre, c'est la finesse dans le ciblage de l'audience. Parlez uniquement à l'audience qui a un intérêt auprès de votre offre.

Sinon, ça coûte cher et on finit ruiné et découragé.

La stratégie de la pizza (étape 3)

On fait goûter la part de pizza de rêve au mangeur de pizza.

Là, on se heurte à un biais psychologique fort.

On ne veut pas donner.

« Moi, on me donne rien, alors pourquoi je donnerais ? ».

C'est une réaction digne de la maternelle. On doit évoluer pour cartonner en business !

Vous avez tellement confiance en votre offre, vous savez que ce que vous offrez est si bon, que vous pouvez vous permettre d'inverser le risque en donnant d'abord.

Ça va être si bon, que le prospect en voudra encore.

### **Il faut savoir donner avant de recevoir.**

Par exemple, la franchise « Pizza Cosy », lors d'un lancement d'un nouveau restaurant, offre des parts de pizza gratuites à tous les passants, ce qui crée une queue énorme dans la rue et un buzz local.

L'opération doit leur coûter dans les 1 500 € en matière première (une pizza coûte très peu cher à préparer). Mais l'impact marketing est énorme.

Je n'ai pas goûté Pizza Cosy. Ils se présentent comme de la pizza. « fast good » à l'inverse de « fast food ».

J'ai juste analysé leur marketing, et ils sont bons.

Attention, cette stratégie **fonctionne uniquement si votre produit est vraiment bon.**

La stratégie de la pizza (étape 4)

Ils ont le problème, ils savent que VOUS avez la solution

L'étape 4 est la plus facile. On a déjà effectué tout le travail en amont.

Le jour où ils auront une envie de pizza, ils penseront automatiquement à vous et à personne d'autre.

Ils ont confiance en vous et vous apprécient. Cerise sur le gâteau, votre produit est super bon.

Vous n'aurez jamais besoin de courir après des clients. Le chiffre d'affaires rentre inévitablement.

Vous avez un système « automatique » qui va faire rentrer votre prochain million d'euros de vente.

Ça marche dans tous les business. De l'immobilier, au e-commerce, au business classique, etc.

MAIS, ça demande du travail et de la patience.

Êtes-vous prêt à mettre le travail nécessaire et êtes-vous assez patient ?

### **La patience est mère de toutes les vertus !**



## Chapitre 26 – Marchés financiers : Avec méthode et discipline, ce levier peut être puissant

Vous connaissez le principe de base de la Bourse.

L'achat/revente de titres représentant une part d'une entreprise. Avec donc un gain espéré pour chaque transaction. Encore une fois, les outils en ligne ont rendu extrêmement facile et abordable l'ouverture d'un compte titre et le passage des ordres.

Aujourd'hui, depuis un téléphone portable, peu importe où vous vous trouvez dans le monde, tant que vous avez une connexion Internet, vous pouvez investir sur les marchés financiers, quels qu'ils soient.

Vous pouvez aujourd'hui investir dans plusieurs classes d'actifs qui ont des risques/performances bien différents et qu'il faut donc aborder avec les bonnes stratégies.

### Actions classiques

Il s'agit des titres d'entreprises cotées en Bourse.

Vous pouvez acheter un ou plusieurs titres pour les revendre et obtenir une plus-value.

Rendements possibles : ★★★

Risque : ★★★

Investissement en temps : ★★

### Actions à forts dividendes

Les actions classiques reversent des dividendes à ses actionnaires. Pour attirer les investisseurs, certaines entreprises sont réputées pour verser des dividendes importants.

Rendement possible : ★★★

Risque : ★★★

Investissement en temps : ★★★

## Trackers

Un tracker est un produit financier dont la valeur suit un indice boursier. Exemple le CAC40, qui représente les 40 plus grosses entreprises cotées en bourse en France.

Il n'est pas possible d'investir directement dans le CAC40.

Par contre, il existe des trackers qui reproduisent la valeur du CAC40 et sur lesquels il est possible d'investir.

Rendement possible : ★★

Risque : ★

Investissement en temps : ★

## Penny stocks

Les "penny stocks" sont des actions dont la valeur est généralement inférieure à 5 €. Ce sont des actions qui peuvent être très volatiles (grosses variations du prix) et peu liquides (peu de volume).

Rendement possible : ★★★★★

Risque : ★★★★★

Investissement en temps : ★★★★★

## Cryptomonnaies

Il s'agit de monnaies numériques qui ont commencé à émerger avec le Bitcoin en 2009 et à être connues du grand public à partir de 2012-2013. Il en existe aujourd'hui des milliers.

Rendement possible : ★★★★★

Risque : ★★★★★

Investissement en temps : ★★★★★

## Forex

Le marché du Forex est le marché d'échange des devises (€, \$, £, ¥...). Pour faire simple, si aujourd'hui 1 € = 1 \$, dans quelques semaines ou mois, ce taux sera sûrement différent.

En achetant ou revendant ces devises, il est possible de faire des plus-values.

## **Matières premières**

Or, argent, platine, mais aussi....café, coton, cacao, etc. Il est aujourd'hui possible de spéculer sur les matières premières.

Souvent considérées comme des valeurs refuges, elles permettent notamment de diversifier ses placements financiers. Au-delà des différentes classes d'actifs, il est possible d'utiliser différentes stratégies qui vont nécessiter plus ou moins de temps de votre part (de quelques dizaines de minutes par an à plusieurs heures par semaine) et qui comportent des risques plus ou moins élevés.

Vous pouvez également vous constituer un portefeuille diversifié qui va ainsi limiter les risques que vous prenez sur les marchés financiers et générer une rente.

## **Chapitre 27 – Business classique : en l'automatisant (ou le revendant), vous pouvez mettre à l'abri financièrement plusieurs générations de votre descendance**

C'est le rêve de beaucoup de monde en France et dans les pays francophones : devenir son propre patron et tenir sa propre « boutique ».

Attention, l'objectif n'est pas de se recréer un job et tomber dans la rat race de l'entrepreneur. Même si, au début, il est normal de travailler dur pour mettre en place son business, l'objectif reste de l'automatiser au maximum pour se dégager du temps.

Dans ce pilier, il existe plusieurs manières de percer, qui comportent chacune des investissements plus ou moins importants.

### **Franchise**

C'est le moyen le plus sécurisant, développer une marque déjà connue sur des nouveaux territoires, avec l'appui marketing et opérationnel de la marque.

### **Rachat d'entreprise**

Pourquoi créer à partir de rien alors que des entreprises cherchent en permanence des repreneurs ? L'objectif est de trouver « la belle

endormie » : typiquement, une entreprise dont le dirigeant n'a pas cherché à développer les dernières années, mais qui dispose d'un énorme potentiel.

Ce type d'opération peut s'avérer être très lucratif.

### **La création d'entreprise**

Vous n'avez pas forcément les fonds pour investir dans une franchise ou un rachat d'entreprise, vous pouvez tout à fait partir de zéro et créer votre « bébé ». Il faut privilégier des business dans lesquels il y aura toujours de la demande dans 50 ans et s'assurer qu'il y a une VRAIE demande pour votre produit/service. Vous ne devez pas le créer pour vous faire plaisir à vous !

Le business classique est généralement le dernier pilier présenté. C'est celui qui nécessite le plus d'investissements et qui vous positionne comme un vrai patron ! Mais c'est aussi le pilier qui assurera le mieux votre avenir. Vous vous ferez plus facilement racheter un business en dur qu'un business en ligne.

Un business en dur est généralement plus « solide » qu'un business en ligne qui peut disparaître du jour au lendemain avec l'évolution d'internet.

## **Chapitre 28 – Un homme survit à une attaque de grizzly à l'aide d'une pierre**

Connaissez-vous l'histoire de cet homme ?

C'est assez incroyable. Un homme a survécu à l'attaque d'un grizzly à l'aide d'une simple pierre...

Son copain qui a reçu la pierre dans la tête a été moins chanceux...

OK, il s'agit d'une blague assez connue aux États-Unis, où les Grizzlys sont très nombreux dans certaines régions d'Amérique du Nord.

Ces ours sont une espèce qui descend de l'ours brun que l'on retrouve en Europe, notamment dans les Pyrénées.

Ce sont des machines à tuer qui mesurent jusqu'à 3,10 m lorsqu'elles se mettent debout, pèsent 350 kg et dépassent les 60 km/h.

Autrement dit, un humain n'a aucune chance face à lui.

Mais comment l'homme de cette histoire a-t-il pu échapper à une telle machine à tuer, à l'aide d'une simple pierre?

Toute l'histoire se passe dans les Pyrénées. **Deux hommes sont en train de faire une petite randonnée tranquille entre copains.**

Soudainement, ils aperçoivent sur un versant, non loin, un énorme ours brun qui est en train de les charger.

Au lieu de prendre ses jambes à son cou, l'homme #1 s'accroupit et fait ses lacets.

L'homme #2 lui dit « *Mec, qu'est-ce que tu fous? On doit semer cet ours!* »

« *Je n'ai pas besoin de semer cet ours* », dit l'homme #1. « *J'ai juste besoin de te semer toi...* »

Alors qu'il est toujours accroupi, l'homme #1 attrape une pierre et la jette sur la tête de l'homme #2, qui est sonné et tombe par terre.

Il n'a plus qu'à se sauver en marchant, pendant que le Grizzly s'occupe d'une proie déjà blessée...

Cette blague est un peu noire et particulière, mais à la fois tellement vraie.

Beaucoup de personnes pensent comme cela quand ils pensent au business.

Ils pensent en termes de compétition.

Ils se disent « Pas la peine d'essayer de devenir meilleur, tant qu'on est plus fort que la compétition n'est-ce pas? »

**Le fait de penser comme cela nous empêche de réveiller notre plein potentiel.**

Et si la pierre ne suffisait pas à stopper votre « compétiteur »?

Et si l'ours se moquait de votre compétiteur, et que la seule chose qui l'intéressait, c'était de vous dévorer, VOUS ?

Dans tous les business, la vraie menace, qui pèse sur tous les entrepreneurs et les investisseurs, ce n'est pas le compétiteur qui a la plus grosse équipe, le plus d'argent, le plus de moyens, la plus grosse voiture, le plus gros « truc ».

La vraie menace qui pèse, c'est le manque d'intérêt de la part de vos clients.

Le manque d'appétence. Ce que vous faites, dites, proposez, vendez n'intéresse PERSONNE.

«Semer» ou courir assez vite ne suffit pas pour pallier le manque d'intérêt de vos clients.

La seule arme, c'est la création de valeur. Apporter une vraie valeur ajoutée à vos clients et les rendre accro.

(Aparté, oui vous devez avoir des «clients» pour devenir libre financièrement. Que ce soit des locataires si vous êtes sur le pilier immobilier ou les clients d'un produit physique ou d'un service que vous vendez.)

### **D'où vient l'argent ?**

Toujours du même endroit : des autres.

L'argent existe déjà, et en grande quantité. Pas la peine de le « créer ».

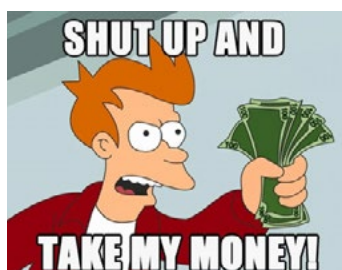
Oui, peu importe le pilier d'enrichissement que vous choisissiez, vous devez être tellement bon (en créant tellement de valeur) que vos clients vont devenir accro à vous ou à ce que vous proposez. Vous voyez, c'est une manière complètement différente de penser. Il ne s'agit pas de jeter une pierre à vos concurrents, il s'agit de s'élever. C'est un travail INTERNE et non EXTERNE.

- Pilier marché financier : imaginez que vous soyez le gestionnaire d'un *Hedge Funds* (fonds d'investissement) et que chaque année, depuis de très longues années, vous battiez systématiquement le CAC 40, et de loin. Les clients vont se bousculer pour mettre plus d'argent en gestion chez vous, car vous êtes bon et ils y trouvent de la valeur.

Vous n'avez pas besoin de parler pour convaincre.

Vous connaissez sûrement l'illustration «*Shut up and take my money*».

«Ferme-la et prends mon argent»  
(les clients sont déjà convaincus).



Pilier business classique : quand je suis à Dubaï, je me fais souvent livrer mes repas par deux restaurants qui proposent de super repas équilibrés, bons, où ils indiquent les macros (glucides, protéines, lipides). C'est rapide, pas très cher (environ 12/13 € le repas). Cela me permet d'avoir un haut niveau d'énergie et d'économiser du temps (à faire les courses et préparer).

Voici la photo d'un déjeuner qu'ils m'ont livré :



*(Poulet mariné, spaghetti de courgettes, purée de patate douces, salsa et un shake de protéines qu'on ne voit pas sur la photo.)*

En moins d'une semaine, Deliveroo m'a envoyé une notification pour me remercier de mes dix commandes passées !

Ces deux restaurants créent tellement de valeur pour moi, que je suis devenu un fan... et je leur rapporte de l'argent.

Le pire, c'est qu'ils n'ont même pas de restaurants physiques. Uniquement une cuisine et ils font uniquement de la livraison. Moins de charges, plus de flexibilité.

Ils ne se sont pas dits : « Bon, McDonald's a 700 m<sup>2</sup> de surface de restauration, il faut à tout prix qu'on ait au moins 800 m<sup>2</sup> ».

Ils n'ont pas essayé de jeter une pierre à leurs "compétiteurs". Ils ont réfléchi à comment est-ce qu'ils pourraient apporter un MAXIMUM de la valeur avec les moyens qu'ils avaient déjà.

- Pilier immobilier : beaucoup d'investisseurs débutants ou de "faux" investisseurs vont acheter uniquement du patrimonial.

C'est-à-dire des biens prestigieux dans des quartiers prestigieux.

Ça fait très bien en soirée ou en société de dire qu'on a un appartement qu'on loue dans le XVIe.

Si vous êtes un investisseur chevronné, quand vous entendez que la rentabilité qui est dégagée est de 2,7 %, bruts, vous trouvez ça tout de suite moins sexy...

Mais ils veulent investir là, car tous leurs amis et connaissances qui investissent le font ici. Un peu comme si, pour échapper au grizzly, il fallait à tout prix investir ici, et essayer d'avoir un emplacement encore plus "prestigieux".

Le but avec l'investissement immobilier est d'avoir de la rentabilité. Il y a le mot "investissement".

**Sinon, autant mettre son capital sur des actions à forts dividendes.** Ça rapporte plus que l'immobilier patrimonial et c'est 100 % passif.

Avec l'immobilier, le "grizzly qui charge" sont vos locataires. Ils doivent en avoir pour leur argent.

Par exemple, dernièrement, j'ai un qui s'est libéré un immeuble que je possède.

Ce n'est pas un secteur patrimonial du tout. Ce n'est pas "sexy".

Mais c'est un endroit où vivent de « vrais gens ». Les locataires ne se trouvent pas seulement Paris centre, Lyon Bellecour ou le triangle d'or de Bordeaux.

Et c'est très rentable ; autour de 10 % nets.

Et comme dans le secteur, je suis le seul à proposer autant de valeur aux locataires potentiels, eh bien l'appartement s'est très vite reloué.

Pour la petite histoire, le locataire d'avant est parti, car il travaillait chez Pôle emploi et il a perdu son emploi.

Du coup, je me demande s'il a été chez Pôle emploi pour retrouver un emploi...

Aujourd'hui, beaucoup ont pris conscience qu'un CDI n'est pas sans risque puisque ça ne reste qu'une seule source de revenus que l'on



peut perdre à tout moment en se faisant licencier. À l'inverse, avoir de multiples sources (via les quatre piliers) ainsi qu'un filet de sécurité sont la vraie tranquillité et le « nouveau CDI » : capital à durée indéterminée.

- Pilier business internet : c'est dans ce pilier que le "syndrome grizzly" frappe le plus.

Si on prend mon exemple, j'ai acheté mon premier parking en 2008. J'ai écrit un article de blog pour expliquer comment j'avais fait et combien ça me rapportait chaque mois.

Je m'en souviens comme si c'était hier ; une lectrice de l'époque qui s'appelle Alexiane m'a alors dit *"Tu devrais écrire un ebook et le vendre, je l'achèterais"*.

Je n'avais jamais pensé à faire ça, c'était en 2008 (la préhistoire sur internet). C'est comme ça que j'ai commencé à créer des formations sur le business. À l'époque, on était trois ou quatre personnes maximum.

Avant de vendre quoi que ce soit et ne serait-ce qu'imaginer que c'est possible, une seule chose m'intéressait : créer de la valeur pour mes lecteurs.

Aujourd'hui, vous avez peut-être vu sur les réseaux sociaux de nouvelles personnes qui lancent des formations sur « comment investir » ou « comment créer un business », alors qu'elles ne l'ont même pas fait elles-mêmes.

**Ces mêmes personnes pensent que je suis un concurrent à dépasser et à semer.**

Comme l'homme #1 qui jette la pierre sur la tête de l'homme #2 afin qu'il se fasse dévorer par le grizzly à sa place.

J'ai quelques belles voitures, CAR, c'est une de mes passions. Ces personnes vont louer de belles voitures pour faire des vidéos, car elles pensent que c'est ce qu'il faut faire.

Comme je joue au golf, elles se sont mises à mettre des photos de golf sur Instagram.

Comme je vais avoir un prestataire en particulier, elles vont s'empresse de prendre le même prestataire, en espérant avoir les mêmes résultats que moi.

Ces personnes ont peur du grizzly, et elles pensent qu'il faut faire comme moi, et si possible mieux que de la manière dont moi je fais, pour y échapper.

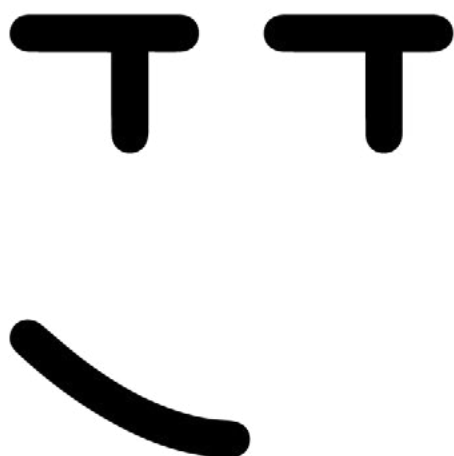
**Résultat : très peu d'intérêt de la part de l'audience qui ne voit qu'un clone pas authentique.**

À trop regarder derrière et sur le côté pour voir ce que fait l'autre, on ne va nulle part. La seule chose à regarder, c'est vers l'avant.



Les deux seules choses sur lesquelles se concentrer sont :

- Créer un maximum de valeur pour les gens.
- Être vous-même. Tous les autres sont déjà pris... (Oscar Wilde)



Si l'argent ne fait  
pas le bonheur...  
**rendez-le !**

- Jules Renard

# **PARTIE VII :**

## **Un an pour tout plaquer**

L'idée n'est pas de quitter votre emploi à tout prix. Beaucoup de personnes adorent leur travail. Moi-même, j'ai aimé tous mes jobs. De magasinier chez Manpower à ingénieur « market data » en salle des marchés chez Société générale, puis BNP. Sauf sur les six derniers mois, où je n'étais plus aligné avec l'échange de mon temps contre une fiche de paie bien grasse.

Mais l'idée est que même si, dans un premier temps, vous comptez rester à votre poste, il faut commencer à développer vos premières sources de revenus alternatives et de les monter au niveau de votre salaire actuel et/ou de vos dépenses mensuelles.

La première étape consiste donc à savoir de combien vous avez besoin.

Une erreur commune avec le fait de quitter la rat race, c'est qu'on l'assimile souvent avec le fait de devenir multimillionnaire.

Avec les années et vos actifs qui vont travailler dur pour vous 24h sur 24, ça se produira inévitablement dans le futur.

Mais le fait de sortir de la rat race ne signifie pas avoir un compte en banque qui ressemble à un numéro de la Sécurité sociale.

Sortir de la rat race signifie que l'on n'a pas besoin d'aller travailler pour subvenir à ses besoins et à ceux de ses proches.

Si vos charges sont de seulement 2 000 € par mois et que vous avez 2 000 € net chaque mois de revenus passifs, vous avez quitté la rat race.

À l'inverse, si vous avez un million d'euros de revenus passif chaque année mais que vous dépensez 1,5 million par an, vous êtes toujours dans la rat race, vous êtes toujours obligé de courir après l'argent, vous êtes toujours anxieux, stressé, avec cette épée de Damoclès au-dessus de la tête.

Quitter la rat race, c'est avant tout la liberté de décider de travailler ou pas. Ce n'est pas une question de 0. Il y a des gens qui ont quitté la rat race avec seulement 500 €/mois, d'autres qui ont besoin de 50 000 €/mois.

## Chapitre 29 – Deux manières de calculer votre chiffre magique

Votre chiffre magique est le montant que vous visez pour devenir libre. C'est votre chiffre clé pour devenir libre.

Première façon : la manière la plus précise consiste à éplucher votre compte en banque sur les trois derniers mois et de voir où part votre argent et quel montant cela représente.

C'est chiant, ça prend du temps, mais c'est précis.

Si vous constatez des lignes « inutiles » et que vous souhaitez les supprimer, allez-y.

Mais attention, l'idée ici n'est pas de faire un budget, devenir frugal, ne plus s'octroyer de sorties ou activités.

Vouloir économiser à tout prix, c'est utiliser la voie lente pour quitter la rat race. Celle qui portera ses fruits quand vous serez à la retraite.

Rappelez-vous comme on l'a vu en chapitre 5, se concentrer uniquement sur les économies que l'on peut faire est l'apanage des « pauvres ».

Si vous gagnez 1 000 € par mois, vous ne pourrez jamais épargner plus de 1 000 € par mois. C'est un montant fixe.

Pour devenir libre beaucoup plus rapidement, il faut se concentrer sur la création de nouvelles lignes de revenus, tout en évitant d'ajouter trop vite et trop tôt de nouvelles lignes de dépenses.

Ici, vous allez obtenir un chiffre précis, qui est votre objectif à atteindre pour gagner votre liberté : votre chiffre magique.

Deuxième façon : prendre comme objectif le montant de votre salaire actuel.

Pour être honnête avec vous, de nature un peu fainéante, c'est l'option que j'ai choisie malgré moi.

Quand je me suis fait virer de chez BNP comme un malpropre, le montant de mes divers revenus alternatifs dépassait déjà le salaire que je touchais chaque mois.

Si aujourd'hui, votre salaire vous permet de subvenir à vos besoins,

si vos revenus alternatifs atteignent le même montant que votre salaire, ils pourront remplacer ce dernier. C'est pourquoi on peut dire de manière simplifiée que le montant de votre salaire actuel est votre chiffre magique.

## **Chapitre 30 – Poser les chiffres**

C'est la partie la plus intéressante. Il s'agit de faire un plan en posant les chiffres afin de voir à quelle distance de votre objectif vous êtes.

### **Imaginons que votre chiffre magique soit 1 500 €, et que vous partiez sur le pilier immobilier.**

Dans le marché actuel (prix immobilier et taux en vigueur), les bons investisseurs sortent tous les jours des opérations à 500 € de cash-flow positif.

Attention, il faudra apporter de la valeur. Trouver un « canard à la patte cassée » comme je les appelle. Des biens immobiliers qui ne sont pas mis en valeur et qui ont du potentiel que les non-initiés ne voient pas.

En faisant trois opérations immobilières, vous avez atteint votre chiffre magique.

Si vous faites deux opérations la première année et une autre six mois après, ça vous aura pris un an et demi. La promesse de ce livre n'a pas été respectée. Vous avez quitté la rat race en un an et demi et non en un an. Mais on prend quand même !

Parfois, vous trouverez des opérations avec un meilleur cash-flow, parfois moins. À cela, il faudra ajouter certaines taxes (en fonction de votre statut). Mais vous avez compris le mécanisme. Vous avez enclenché la première et maintenant, tout n'est qu'une question de temps.

### **Deux exemples avec le pilier immobilier :**

Voici deux exemples d'investissement que l'on a réalisé pour des investisseurs avec ma société d'investissement clé en main « CAKM ».

#### **1) Appartement en Normandie**

Un appartement à Évreux dans lequel on va maximiser la typologie afin de révéler tout le potentiel du bien :

INVESTISSEMENT CAKM CONSEIL	
DÉSIGNATION:	Investissement clé en main, 11,5%, Evreux (27000) à 80km de PARIS.
Prix moyen au m2: 2175€. +14% sur 1 an.	
ACQUISITION	PRIX NEGOCIE
S.CARREZ: 76m2	ACQUISITION: 108000€
CHARGES MENSUELLES COPRO: 189€	NOTAIRE: 8000€
	TRAVAUX: 40000€ HT
TF: 1121€	AMEUBLEMENT: 8000€
	HONORAIRES: 15000€
TOTAL:	TOTAL: 179000€
REVENUS	ESTIMATION
R.LOCATIFS MENSUELS (CC):	B: 1640€/ H: 1800€
R. LOCATIFS ANNUELS (CC):	B: 19680€/ H: 21600€
RENTABILITÉ BRUTE	11,5 %
SIMULATION BANCAIRE	
10% D'APPORT:	17900,00 €
MONTANT DU PRÊT:	161100,00 €
MENSUALITÉ SUR 25 ANS:	752,00 €
CASH-FLOW BRUT MENSUEL (25 ANS):	968,00 €
MENSUALITÉ SUR 20 ANS:	869,00 €
CASH-FLOW BRUT MENSUEL (20 ANS):	851,00 €
PROJET	Transformation d'un T4 (3 chambres) en colocation haut de gamme 4 chambres.

Si on part avec un apport de 10 % sur 20 ans, on sort avec un cash-flow de  $1\ 640 - 869 = 771$  € (estimation basse) et  $1\ 800 - 869 = 931$  € (estimation haute). Soit un cash-flow mensuel moyen sur 20 ans de 851 €.

Si on part avec 0 % d'apport (vous mettez 0 €, la banque finance tout, y compris les travaux et les frais de notaire).

Sur 20 ans : on sort avec un cash-flow de  $1\ 640 - 982 = 658$  € (estimation basse) et  $1\ 800 - 982 = 818$  € (estimation haute). Soit un cash-flow mensuel moyen sur 20 ans de 738 €.

Partons maintenant sur 25 ans sans apport : on sort avec un cash-flow de  $1\ 640 - 853 = 787$  € (estimation basse) et  $1\ 800 - 853 = 947$  € (estimation haute). Soit un cashflow mensuel moyen sur 25 ans de 867 €.

867 € de revenus automatiques, chaque mois, sans avoir sorti un euro de votre poche. C'est de l'argent « gratuit ». Plus le capital qui est amorti chaque mois (grâce à votre locataire qui paie littéralement votre crédit) et vous enrichit automatiquement, les avantages fiscaux avec le bon montage, et l'appréciation de l'immobilier sur le long terme.

## 2) Immeuble de rapport en Nouvelle-Aquitaine

Un immeuble à Bergerac où l'on va créer dix lots afin de bénéficier de l'effet de levier maximal de la mutualisation des m<sup>2</sup> :

INVESTISSEMENT CAKM CONSEIL	
DÉSIGNATION:	Investissement clé en main, 11,5%, Bergerac (24100).
Prix moyen au m2: 1777€. +10% sur 1 an/ +23% sur 5 ans.	
ACQUISITION	PRIX NEGOCIE
S.CARREZ: 330m2	ACQUISITION: 265000€
CHARGES MENSUELLES COPRO:/	NOTAIRE: 19000€
	TRAVAUX: 270000€ HT
TF: 1121€	AMEUBLEMENT: 35000€
	HONORAIRES: 45000€
TOTAL:	TOTAL: 634000€
REVENUS	ESTIMATION
R.LOCATIFS MENSUELS (CC):	B: 5750€/ H: 6930€
R. LOCATIFS ANNUELS (CC):	B: 69000€/ H: 83160€
RENTABILITÉ BRUTE	11,5 %
SIMULATION BANCAIRE	
10% D'APPORT:	63400,00 €
MONTANT DU PRÊT:	570600,00 €
MENSUALITÉ SUR 25 ANS:	2673,00 €
CASH-FLOW BRUT MENSUEL (25 ANS):	3377,00 €
MENSUALITÉ SUR 20 ANS:	3084,00 €
CASH-FLOW BRUT MENSUEL (20 ANS):	2966,00 €
PROJET	Rénovation complète d'un immeuble, hyper centre de bergerac, pour création de 10 appts (5 T2, 4 studios et un loft) meublés.

Le montant de ce deuxième investissement est beaucoup plus important. Mais on sort avec un cash-flow sur un financement à 20 ans de quasi 3 000 €.



De quoi couvrir un beau chiffre magique, en une seule opération...

On peut refaire les calculs en diminuant l'apport afin d'utiliser au maximum l'argent des autres (celui de la banque) et créer de la richesse à partir de 0.

Vous pouvez encore augmenter ce cash-flow qui est déjà délirant, en retirant les honoraires de ma société CAKM, si vous savez réaliser ce genre d'investissement tout seul et que vous avez les équipes pour tout réaliser de A à Z. Le ciel est la limite.

*Si vous êtes intéressés par l'investissement immobilier, n'hésitez pas à jeter un coup d'œil à mon site internet dédié à l'accompagnement clé en main [www.cakm.fr](http://www.cakm.fr).*

Ne soyez jamais impressionné par des chiffres. On commence petit. On regarde uniquement une seule marche. Puis la suivante. Et on avance ainsi.

J'ai commencé avec un simple parking à un peu plus de 5 000 €. Quelques années plus tard, j'étais sur des opérations à plusieurs millions d'euros.

L'important, c'est la direction dans laquelle vous allez.

L'idéal est de mettre le moins d'apport possible et sur la durée la plus longue possible (contre-intuitif) afin d'augmenter l'excès de trésorerie mensuelle tout de suite et pas dans 20 ans.

Tout dépend de votre état de santé financière et de ce que vous permettent de faire les banques.

Si vous n'êtes pas finançable aujourd'hui, il faut viser les autres piliers.

Mais en réalité, la plupart de ceux qui disent « Je ne suis pas finançable » n'ont même pas demandé aux banques !

**Imaginons toujours que votre chiffre magique soit 1 500 €, et que vous partez sur le pilier internet.**

Là aussi, vous devez poser les chiffres.

Si vous partez sur l'e-commerce, avec un produit à 30 € avec une marge de 30 % soit 9 € de marge par produit vendu.

Pour générer 1 500 € de marge chaque mois, il faut vendre 167 produits par mois.

Ça vous semble INSURMONTABLE ?

Pourtant, 167 produits vendus par mois, c'est seulement « 5,5 » produits vendus par jour. Sachant que votre boutique en ligne est ouverte 24h/24, 7 jours sur 7 et 365 jours par an.

Sachant que vous pourrez ajouter d'autres produits à votre boutique afin de faire des ventes additionnelles (*upsell*) et qu'aujourd'hui, il y a tous les outils nécessaires pour créer cela.

Si vous vendez du conseil, coaching ou infoproduit, la marge est beaucoup plus élevée.

Imaginez que vous vendez un de ces produits à 150 € l'unité, il vous faut réaliser dix ventes dans le mois. Une tous les trois jours.

Comme vous pouvez le constater, il ne s'agit pas de réinventer la roue ou d'essayer de créer le nouveau Facebook.

Par contre, il faut créer de la valeur, mettre de l'huile de coude (travail), et avoir confiance en vous.

Eh oui, vous allez devoir devenir un(e) investisseur / entrepreneur.

C'est peut-être pour cela que la plupart des gens pensent que « si c'était si facile, tout le monde le ferait ».

C'est à la portée de ceux qui s'en donnent les moyens.

Jusqu'à quel âge avez-vous cru au père Noël ?

5 ans ?

Vous pouvez bien croire en vous au moins deux minutes...

## Chapitre 31 – Courir deux lapins en même temps



Vous connaissez sûrement le proverbe russe qui dit « Si vous essayez d'attraper deux lapins en même temps, vous finirez par en attraper aucun ».

C'est pareil avec les quatre piliers d'enrichissement en or massif.

Si vous vous lancez toute tête baissée dans les quatre en même temps, vous n'allez en faire travailler aucun.

C'est très tentant de vouloir tout faire en même temps pour aller plus vite.

Mais je vous conseille d'en mettre un seul en place pour commencer.

Celui de votre choix, celui que vous préférez pour commencer.

Il y en a forcément un parmi les 4 qui vous parle le plus.

Étudiez-le, mettez-le en place, récoltez les premiers fruits. Ce n'est qu'après que vous pourrez implémenter un autre pilier en vous servant du premier pilier comme levier.

C'est ça, le véritable secret pour quitter la rat race.

Utiliser les quatre piliers pour faire effet boule de neige, mais en séquence.

Imaginons que vous démarriez par le pilier internet.

Vous mettez un an à trouver votre niche, votre produit, votre tunnel de vente, et à générer un beau revenu alternatif.

Cette nouvelle activité va créer de la trésorerie. Mais ne l'utilisez pas pour acheter une nouvelle voiture tout de suite.

Utilisez cette trésorerie pour lever encore plus de fonds pour réaliser des investissements immobiliers à haut rendement ; ou

pour l'investir sur les marchés financiers.

Imaginons maintenant que vous démarriez par le pilier immobilier.

Vous réalisez une belle opération avec 500 € de cash-flow. Le banquier vous refuse un second prêt (ce qui est étonnant, vu la première excellente opération que vous avez faites). Mais admettons. Maintenant que cette première acquisition tourne et que vos locataires vous paient tous les mois, pourquoi ne pas attaquer le pilier internet ? Afin de générer encore plus de trésorerie, que vous pourrez réinvestir dans les piliers et faire grossir la boule.

Rappelez-vous de cette image : quand on se rend compte qu'il est possible de quitter la rat race, on se rend compte de tout l'univers des possibles. On est comme un chasseur qui sort d'un bois et qui aperçoit quatre lapins qui se sauvent dans tous les sens. Ne tombez pas dans le piège. Posez vos yeux sur un seul lapin et ne le quittez jamais des yeux. Attrapez-le, vous aurez déjà de quoi manger (désolé pour l'image si vous êtes végétarien, mais vous avez compris l'idée). Seulement après, vous pourrez chercher un second lapin. Ne vous en faites pas, il n'est jamais bien loin. Sinon, vous allez courrir comme une poule à qui on coupe la tête, et finir par abandonner.

## **Chapitre 32 – Les dangers du syndrome de l'ampoule**

Vous devez vraiment assimiler cette notion de « focus » au plus profond de vous.

Tous les jours, je vois des entrepreneurs et des investisseurs qui souffrent du « syndrome de l'ampoule ».

Ils ont de l'énergie et de la bonne volonté.

Mais c'est diffus et donc inoffensif. Ils s'épuisent et ne font pas d'argent.

Prenez une ampoule de 50 watts : ça éclaire une pièce.

Mais prenez un laser de 50 watts : ça découpe une plaque d'acier épaisse.

La différence ?

L'ampoule diffuse dans tous les sens.

Le laser concentre et focalise la lumière.

C'est la même puissance, mais l'un est innocent et anodin, alors que l'autre est plus tranchant qu'un rasoir et très dangereux.

Si vous voulez devenir un Jedi en entrepreneuriat et investissement, vous devez à partir de maintenant vous comporter comme un laser, et ne plus être une ampoule.



On oublie le multi tasking, et on passe en mode focus, concentré, et déterminé.

« Focus vous devez devenir » et « Yoda en business vous serez ! » 😊

## Chapitre 33 – 12 mois pour exploser

L'idée n'est pas de quitter votre travail à tout prix. Surtout si vous aimez ce que vous faites. Et je vous le souhaite.

Mais l'idée est de « s'armer » rapidement (acquérir des actifs) pour avoir le CHOIX de quitter votre emploi ou pas.

Je vais vous raconter comment une femme a EXPLOSE ses résultats financiers en un an.

Si vous êtes déjà allé aux États-Unis assister à un séminaire, vous avez peut-être déjà assisté à ce qu'on appelle une session de « *back-of-the-room sale* ».

En gros, les orateurs font une présentation sur un sujet précis et à la fin, ils font une offre irrésistible.

Mais les gens doivent remplir un formulaire MAINTENANT, au fond de la salle, pour en profiter.

Souvent, l'assistant de l'orateur attend, au fond, sur une table, avec une pile de formulaires.

(Vous devez carrément écrire votre numéro de carte bleue sur le formulaire papier).

J'y ai assisté des dizaines de fois depuis le début de l'année 2010.

Parfois, l'offre était réservée aux dix premiers. Les gens se faisaient des croche-pattes pour arriver en premier.

On aurait dit l'ouverture d'un nouveau magasin LIDL.

Les gens se battaient littéralement pour aller acheter quelque chose et dépenser de l'argent.

Moi, venant tout droit du Val-d'Oise, je regardais la scène, ébahi, et j'étais un peu perdu.

Je ne l'ai jamais fait lors de mes séminaires qui comptaient jusqu'à 3 000 personnes (alors que ça aurait pu me rapporter quelques millions d'euros en une heure), car je trouve ça un peu chelou.

On utilise la PNL en direct pour faire prendre une décision aux gens TOUT DE SUITE... Que les gens manipulés peuvent regretter plus tard.

Mais pourquoi pas si le produit est bon pour eux après tout.

Mais certains risquent de se mettre en danger financièrement, car ils n'ont pas les moyens d'acheter le produit, même s'il est bon.

Car ce n'est pas le tout d'acheter le produit, il faut ensuite le mettre en œuvre.

Bref, revenons à l'histoire, (ça se passe aux États-Unis).

Lors d'un séminaire business, un orateur expert en motivation expliquait comment faire des offres irrésistibles sur scène et vendre « au fond de la salle » en direct.

Il a dit :

« Si vous suivez ma méthode, 80 % (*eighty*) de la salle achètera votre produit à la fin de votre présentation. »

Une élève qui était présente dans la salle avec son carnet de notes rempli et un enthousiasme débordant, se mit à faire des séminaires et vendre sur scène.

Au début, elle était nulle.

Mais à force de s'entraîner, elle est arrivée à convertir 25 % des gens présents lors de ses événements.

Elle était déçue, car elle était vraiment loin des 80 % prévus de son mentor.

Mais elle était persévérante.

Elle revoyait constamment ses notes.

Testait de nouvelles choses.

Elle notait tout.

Elle s'entraînait, encore et encore.

Au fil du temps, elle a réussi à convertir 50 % de la salle.

Puis 60 %...

Un an plus tard, elle était arrivée à 75 % de conversion.

Puis...

Elle stagna.

Elle avait atteint un niveau d'excellence, mais pas celui de son mentor.

Puis un jour lors d'un séminaire, son mentor était dans la salle !

Elle était impatiente de pouvoir aller lui parler pour lui demander le secret pour obtenir les derniers 5 % qui lui manquaient.

Quand elle lui raconta son histoire, la mâchoire de son mentor toucha par terre...

Il lui dit :

« 80 % (*eighty*)? Tu as cru que j'avais dit 80 % (*eighty*)? J'avais dit 18 % (*eighteen*) ».

Je vous raconte cette histoire, car vous disposez d'une arme de destruction massive souvent sous-estimée : votre cerveau.

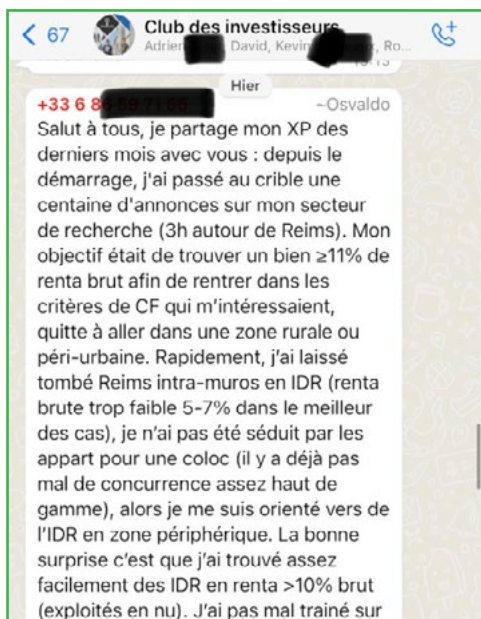
Peu importe votre objectif financier, le chiffre et le délai pour y arriver.

Si vous y croyez et que vous travaillez, vous allez l'atteindre.

Si cette dame avait compris 18 % dès le départ, elle n'aurait jamais atteint le chiffre de 75 %.

Tous les jours, je reçois des messages de ce type-là.

Voici par exemple un message d'Osvaldo posté sur un de mes groupes WhatsApp privé :





Osvaldo ne voulait pas un bien en dessous de 11 % de rentabilité, (il croyait que c'était possible).

Il a travaillé (100 annonces épluchées, bah ouais faut travailler ! Ça fait dix ans qu'on le répète. Riche en 24 heures sans rien faire, on n'a pas trouvé la méthode.)

Il a trouvé (la fin de son message que vous n'avez pas) un immeuble de neuf lots qui génèrent un cash-flow positif de 900 € par mois.

Il n'est pas encore libre, mais il est sur la bonne voie.

Si vous pensez que vous pouvez, ou si vous pensez que vous ne pouvez pas, dans les deux cas vous avez raison.

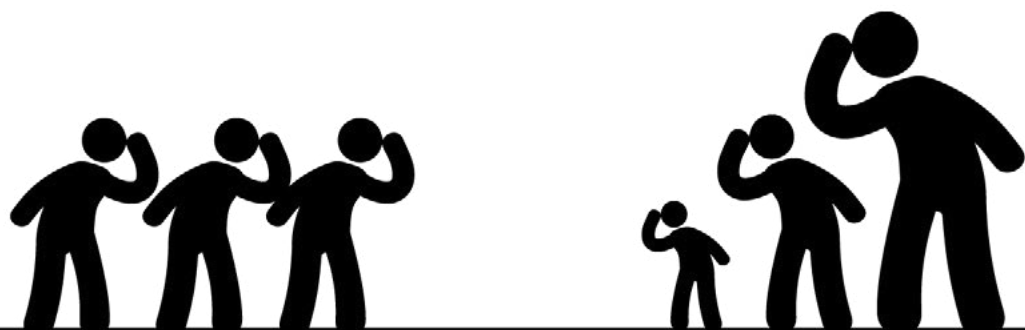
Si vous pensez qu'un jour, vous serez indépendant financièrement, vous avez raison. Si vous pensez que vous ne serez jamais indépendant financièrement, vous avez raison aussi.

Si vous pensez que vous ne gagnez pas assez d'argent pour commencer à vous enrichir, vous avez raison. Si vous pensez qu'il s'agit de commencer à vous comporter différemment avec ce que vous avez déjà et que vous allez ENCLANCHER l'enrichissement, vous avez raison aussi.

Si vous pensez que le jeudi, ce n'est pas le week-end, vous avez raison. Si vous pensez que le jeudi ou le lundi, ça peut être le week-end, vous avez raison aussi 😊

**Quand on parle  
pognon, à partir  
d'un certain chiffre,  
tout le monde  
écoute.**

**- Michel Audiard**



# **PARTIE VIII :**

## **Vous êtes la moyenne des cinq personnes que vous côtoyez le plus**

### **Chapitre 34 – Mon oncle riche**

Mes grands-parents côté métropolitain (je suis métis, mon papa est Guadeloupéen), ont eu 14 enfants, dont ma mère.

Ils étaient très modestes. Durant leur jeunesse, ils vivaient à Saint-Ouen-l’Aumône (95), puis ils ont déménagé dans l’Oise, à Sérifontaine (60).

Je me rappelle avoir été ramasser des pommes de terres avec mon grand-père Henry. Il avait loué un lopin de terre afin de cultiver des fruits et des légumes pour nourrir sa grande famille. Il suffisait de traverser la route pour arriver dans le potager. Souvent, je montais dans la brouette et il me transportait jusqu’au jardin.

J’étais le seul « bronzé » de la famille, avec mon père.

Au début, les frères et sœurs de ma mère n’acceptaient pas mon père black. Dans les années 80, les couples mixtes n’étaient pas aussi communs que maintenant.

Henry, qui n’était pas raciste et qui a vu que mon père était un bon gars, travailleur, venu de Guadeloupe, a mis tout le monde d’accord en expliquant à tout le monde qu’il faisait partie de la famille.

On était pauvres.

Je me rappelle des repas le dimanche (on faisait la route depuis Cergy-Pontoise).

Quand j’arrivais la veille, j’aidais ma grand-mère à préparer un des lapins qu’ils élevaient.

Âme sensible, ne lisez pas ce paragraphe : il faut choisir un lapin.

On l’attrape par la nuque.

On l’attache par les pattes et on le suspend.

On l'assomme derrière la tête.

On le saigne en maintenant une bassine en dessous afin de récupérer le sang (ma mamie faisait une sauce avec).

Ensuite, on entaille la peau au niveau du cou.

Puis on tire sur la peau pour enlever son « pyjama ».

On le vide et il est prêt à passer en cuisine.

C'est bien différent que d'aller au supermarché et acheter de la viande Charal sous vide avec un code-barre.

Mais c'était le seul moyen qu'ils avaient de pouvoir nourrir tout le monde. Cela revenait beaucoup moins cher.

Ça se fait encore beaucoup dans les campagnes.

En cuisine, il y avait des conserves de légumes de plusieurs kilos :



Ça ressemblait à une vraie cantine.

Moi, je jouais avec mes cousins (on était très nombreux).

On faisait des bêtises - plus ou moins grosses.

Souvent, j'entendais des oncles et tantes hausser la voix et ne pas être d'accord.

À chaque fois, c'était à cause de la politique, des syndicats (j'ai appris plus tard que mon grand-père maternelle était syndicaliste), des patrons et des vilains riches.

Mon parrain (Patrick), l'un des aînés de la famille, n'aimait pas trop les riches ; encore aujourd'hui d'ailleurs. Je pense que je suis le seul riche qu'il aime.

Son frère qui venait juste après lui (Christian) était un entrepreneur dans l'âme.

C'est le seul qui a créé son entreprise.

Mon parrain lui reprochait tout le temps « Tu nous casses les c@#ù% à parler tout le temps de ton business ».

C'était vrai. Il parlait souvent de son business. C'était une seconde nature pour lui.

Son business ? Comme évoqué plus tôt dans le livre, il fabriquait et rénouvait des palettes.

Rien de bien passionnant. Mais souvent, ce sont les business les moins passionnants, les moins glamour, où il y a moins de monde, qui rapportent le plus.

Et ça marchait fort. Du coup, il était passionné.

L'une des erreurs que l'on fait est de croire qu'il faut à tout prix se lancer dans un domaine qui nous passionne.

En réalité, il faut se lancer dans un domaine où il y a une réelle demande.

Quand ça va se mettre à marcher fort, croyez-moi, vous allez devenir passionné.

Même s'il s'agit de palettes.

Il est devenu millionnaire dans les années 1990. À l'époque où un million d'euros c'était vraiment beaucoup d'argent.

Il avait des entrepôts, une vingtaine de salariés, des camions énormes, un manoir en Normandie et plusieurs voitures de sport, notamment une Porsche GT3.

Il venait avec le dimanche, et ça ne plaisait pas à tout le monde.

Moi je regardais ça avec émerveillement.

Quasi toute la famille lui crachait dessus par derrière (hormis ses parents, qui étaient très fiers et une sœur et un frère. Sur 14 enfants !)

Ma mère n'avait rien contre lui, mais comme elle était très proche de son grand frère Patrick, elle s'effaçait.

Mon père (qui s'appelle Christian aussi), appelait mon oncle riche « le patron ».

Lui, il kiffait et ça le faisait délirer d'avoir un beau-frère millionnaire. Ça l'impressionnait un peu. Mon père vient d'une famille d'agriculteur en Guadeloupe, il était issu d'une famille très modeste également.

Devant tout le monde, il faisait mine d'être d'accord (j'avoue c'était un faux cul 😊), mais dès qu'on partait, il me disait toujours « Cédric, t'as vu le patron ? Il a travaillé dur pour en arriver là. Si tu travailles dur toi aussi, tu pourras faire pareil et même mieux ».

C'est mon père qui a posé les premières pierres à mon mindset dès tout petit.

Mes autres cousins n'entendaient pas le même discours et aucun n'est devenu entrepreneur, investisseur, libre.

Mon oncle riche était le vilain petit canard de la famille. Celui qui avait « réussi » et avait forcément volé son argent à des pauvres.

Je me rappelle, un jour, il est venu nous voir à Cergy-Pontoise avec sa nouvelle Renault 5 Turbo. À l'époque, cette voiture était un monstre ! Et elle est toujours mythique aujourd'hui.

Je suis monté à l'arrière avec ma mère ; mon père était devant, côté passager.

On n'avait pas de ceinture à l'arrière. Ma mère hurlait : « Christian ! Ralentis, ralentis, laisse-nous descendre, Cédric n'a pas de ceinture. T'es c% ^ ! »

Moi, j'en avais pris plein les oreilles, j'étais émerveillé et je m'en souviens encore aujourd'hui.

C'est surprenant, là où je me suis dit inconsciemment : « Quand je serai grand, j'en aurai une aussi ». Rien à voir avec le fait de se la raconter ou d'avoir un petit pénis, comme le racontent les haters.

(Les pauvres disent que les gens qui conduisent des voitures sportives ont un petit pénis et que c'est pour compenser. Quel genre de bêtise ou mindset cassé en 24 il faut pour penser ça ? On peut donc faire une affirmation inverse : tous ceux qui roulent en Twingo et petites voitures ont un gros pénis 😊).

Parmi 14 enfants, issus des mêmes parents, élevés dans une famille très pauvre, ayant grandi sous le même toit (et le même lit, ils dormaient à deux ou trois par lit et deux ou trois lits par chambre), ayant mangé la même chose (conserves de macédoine 5kg), ayant été à la même école, ayant arrêté l'école avant le brevet (tous), c'est le seul qui est devenu multimillionnaire.

Pourquoi ?

Je pense que c'est lié à un déclic et/ou à une rencontre qu'il a eu.

En tout cas, à un moment, il a dû couper les ponts avec ses frères et sœurs et moins les voir. Ils étaient devenus toxiques.

Ce n'est que dernièrement que Patrick et ma mère ont revu Christian. Ils ont fait la « paix ». Après tout, on n'emmène pas son ego au cimetière. Ils passent maintenant régulièrement des week-ends ensemble.

C'est sûrement dû au fait que Patrick, mon oncle pauvre, a vu via son filleul (moi), que l'argent n'était pas le mal absolu. Qu'on était déjà bon ou mauvais avant d'avoir de l'argent. Et que l'argent était juste un outil. Qu'il ne faisait que révéler la personne que l'on est déjà.

Je me rappelle quand j'ai offert un billet d'avion à Patrick et à ma tante pour qu'ils viennent me voir à l'île Maurice. Ils n'auraient jamais eu les moyens. L'argent est fait pour être partagé et créer des souvenirs. On est allé à la pêche avec mon bateau. On est tombé sur une chasse et on a remonté un thon jaune et des bonites. Il était aux anges.

Il m'a dit « Je regrette vraiment ne pas t'avoir connu quand j'étais plus jeune pour que tu me donnes des conseils ».

Bon, en même temps, quand il était plus jeune, j'existais pas.

Quand mon oncle riche a appris, 30 ans plus tard, qu'il avait un neveu également fan de voitures, qui avait une Lamborghini Aventador, une GT3 et une Ferrari, devinez sa réaction.

Il était super content.

C'est drôle, on n'est jamais critiqué par ceux qui réussissent mieux que nous ou tout aussi bien.

Je pense que Christian aurait été un bon copain si j'avais eu son âge.

Plus de 600 000 vues sur TikTok et plus de 1,3 million de vues sur YouTube.

J'ai réalisé une vidéo que j'ai publiée sur ces deux réseaux sociaux. Dans cette vidéo, je prends 26 palettes que j'avais dans mon entrepôt et je suis parti les vendre dans une entreprise de récupérations de palettes.

Le but de la vidéo était surtout de faire comprendre au plus grand nombre que souvent, il y a de l'argent là où on ne le voit pas.

Les palettes peuvent sembler être des déchets ou encombrant pour la grande majorité des gens, mais de l'or pour d'autres.

Je récupère 108,90 € en cash grâce à ces palettes qu'on aurait pu simplement mettre à la poubelle.

Mais là où c'est intéressant, c'est dans les centaines de commentaires.

Scannez ces deux QR code pour voir la courte vidéo, et vous pouvez avoir une bonne rigolade en lisant les commentaires :



[Tiktok](#)



[Youtube](#)





En train de lire les commentaires.

D'un côté, il y a les « plus malins que tout le monde » et qui disent que c'est évident. Mais ma question est « Pourquoi vous n'avez pas créé votre entreprise et pourquoi n'êtes-vous pas déjà multimillionnaire ? »

De l'autre côté, il y a les « sceptiques », qui disent que ce n'est pas possible et qu'une palette Europe en bon état, ça se revend à peine 50 centimes (ce sont les mêmes qui disent que l'immobilier, ce n'est pas rentable ou que pour devenir riche, la seule solution, c'est le loto ou l'héritage).

## **Chapitre 35 – Côté des personnes qui ont quitté la rat race**

Vous avez sûrement entendu l'expression qui dit que l'on est la moyenne des cinq personnes que l'on côtoie le plus.

Vous êtes la moyenne de ceux que vous fréquentez. Il est donc capital que vous soyez en contact, de près ou de loin, avec des personnes qui ont déjà quitté la rat race.

En fait, ces gens-là sont nombreux. Souvent, ils vivent dans l'ombre, mais on peut les retrouver en « meutes » dans certains endroits. Séminaires, réunion de business angels, soirée networking, groupes privés, mastermind, salle de sport aux horaires décalées, parcours de golf, etc.

Ce ne sont pas forcément les mieux habillés ou ceux qui arrivent avec la plus grosse voiture...

La semaine dernière par exemple, j'étais dans ma salle de sport à 11 h. Un monsieur de 50 ans est venu me voir pour me dire bonjour. Il m'a dit qu'il me suivait sur Instagram. Ce monsieur d'apparence tout à fait « normale » vivait au Luxembourg depuis 20 ans, et il venait d'emménager à l'île Maurice. On a discuté 15 minutes. Il s'avère que c'est un fana de voitures également et qu'il possède une Lamborghini Huracan Performante (pour les connaisseurs) dans un garage au Luxembourg. Il m'a indiqué qu'il était à la retraite et qu'il faisait travailler son argent sur les marchés financiers.

Il a quitté la rat race. C'est pour cela qu'il peut aller au sport à 11 h du matin. Si vous allez au sport à 18 h, vous ne rencontrerez pas beaucoup de personnes indépendantes qui préfèrent éviter la foule et faire l'inverse de la masse.

Je me rappellerai toujours ce vieux monsieur aux États-Unis à Scottsdale en Arizona, ça devait être au début des années 2010. Je participais à un séminaire business. L'organisateur ne cessait de répéter qu'on devait discuter avec le plus de personnes possible. De nature timide, je me suis forcé. Durant une pause déjeuner, alors que je parlais à ce vieux monsieur tout à fait « normal » d'apparence, je me suis rendu compte que c'était un chef d'entreprise prospère qui générait plusieurs millions de dollars à l'année. Puis, alors qu'on était au buffet, il a fait tomber de la moutarde sur sa chemise blanche.

À ce moment-là, je me suis dit « Attends, ce mec est multimillionnaire et il se tache en mangeant comme un enfant de 5 ans. Il se tache comme tout le monde. En fait, les millionnaires ce sont des personnes normales ». C'est à ce moment-là que j'ai compris que moi aussi, je pouvais quitter la rat race et même devenir multimillionnaire.

## **Chapitre 36 – Côtroyez des personnes qui veulent aussi quitter la rat race**

On ne peut pas choisir sa famille, mais choisissez bien vos amis. (R)appel, vous êtes la moyenne de ceux que vous fréquentez. Vous devez vous entourer de personnes comme vous. Des personnes intelligentes, ouvertes d'esprit, courageuses, audacieuses, généreuses et qui partagent comme vous l'envie de devenir indépendant financièrement.

## **Chapitre 37 – Moins côtoyer les personnes qui veulent vous retenir dans la rat race**

Sachez que dans votre entourage, y aura toujours des personnes qui vont essayer de vous décourager ou de faire tout ce qu'elles peuvent pour vous mettre des bâtons dans les roues.

Des personnes toujours pessimistes, qui broient du noir, qui voient toujours le verre à moitié vide et qui vous transmettent leur énergie négative.

Prenez garde à ne pas vous laisser influencer.

Vous devez faire comme mon oncle riche qui se sentait comme le mouton noir/vilain petit canard lors du repas familial dominical et qui décida de moins côtoyer ces personnes qui étaient toxiques pour la plupart.

## **Chapitre 38 – Attention aux deux périodes de tous les dangers**

Devenir indépendant financièrement est très similaire au fait de perdre 10 ou 20 kg de graisse pour une personne obèse.

Pour perdre du poids il faut être en déficit calorique. Manger moins de calories que l'on en dépense (métabolisme de base au repos + activité physique).

Un kilo de graisse équivaut environ à 7 700 kcal. Si on a un déficit de 7 700 kcal (les calories qu'on mange moins les calories qu'on dépense), on perd un kilo de graisse.

À l'inverse, si on est en excès de 7 700 kcal, on gagne un kilo de tissu adipeux.

Tout ça c'est un processus, pas un événement. On ne peut pas perdre ou gagner 1 kg de graisse en 24 heures.. De la même façon, ne peut pas non plus gagner ou perdre 1 kg de muscle en 24 heures.. La différence sur la balance au jour le jour est principalement liée à la rétention d'eau.

Il faut envoyer un « signal » au corps qui va lui indiquer que maintenant, on est en mode brûleur de graisse (ou en mode stockage de graisse). Tout ça va se faire petit à petit, même s'il y a des écarts sur certains jours.

C'est pareil avec l'argent. Pour quitter la rat race, il faut que vos actifs génèrent suffisamment de revenus pour couvrir vos dépenses.

Pour arriver à cela, il faut augmenter votre « déficit » durant un moment.

Soit en économisant d'avantage. Il s'agit de « moins manger » en coupant drastiquement ses calories. Ce que je ne recommande pas pour perdre du poids, ni pour quitter la rat race. Vous allez finir sans énergie, rachitique, et perdre du « muscle »(motivation).

Soit en augmentant vos revenus sans augmenter vos dépenses en même temps. Ce qui revient à « brûler des calories » en plus, avec une activité physique légère, augmentant ainsi votre « déficit ».

Comme on l'a vu plus tôt dans ce livre, il faut se concentrer sur la création et l'acquisition de nouveaux actifs, et non pas uniquement sur les petites économies et le fait de « faire un budget ».

Indépendance financière, perte de poids, c'est donc une question « d'entrées » et de « sorties ».

Les deux domaines sont tellement proches qu'ils partagent deux « zones de danger » en commun dans l'année.

Les vacances d'été et les vacances de fin d'année.

On veut à tout prix perdre du poids avant l'été. Pour pouvoir sortir le bikini ou le 6 packs à la plage. Une fois que l'été est là, c'est l'heure des apéros interminables lors des longues soirées d'été (qui n'aime pas ça ?!) et souvent, on relâche l'activité physique, on se détend et on fait comme tout le monde. Arrivé en septembre, on a déjà pris 5 kg.

Ensuite, viennent les fêtes de fin d'année. À la base, on veut faire un « cheat meal » le 24 au soir. Mais au final, on est 20 au repas de Noël ! Et on a tous bien arrosé la fin de l'année. Une semaine après, c'est le jour de l'An. C'est le moment de l'année où il semblerait que la gravité terrestre ait le plus d'impact sur les balances !

Mais après, arrivent les bonnes résolutions (que personne ne tiendra).

C'est pareil avec l'argent et le business.

La première zone de danger, en été, est propice au fait que l'on va lever le pied ET côtoyer à nouveau beaucoup plus que d'habitudes des personnes de notre entourage qui sont « toxiques ».

On se dit qu'on va arrêter les recherches d'une bonne affaire en immobilier, car tous les agents sont partis en vacances.

On se dit qu'on lancera son nouveau produit sur Internet à la rentrée, car tous vos « concurrents » sont en vacances, car tous les clients sont à la mer. (Pourtant, 100 % des clients ont leur téléphone avec eux à la mer. C'est le meilleur moment pour lancer, car justement vos concurrents dorment...).

La seconde zone de danger sont les vacances de fin d'années. Tati Jacqueline, qui est très gentille, qu'on aime beaucoup, mais qui a toujours un avis négatif sur tout : l'immobilier, la conjoncture, les riches ou le business. Toujours ses petites piques. On l'aime bien, mais elle est toxique. On a tous une « tatie Jacqueline dans notre entourage ».

Réfléchissez bien. Qui est votre « Tatie Jacqueline » ?

.....  
.....  
.....

Vous avez trouvé ?

Si vous en avez qu'une, vous avez bien de la chance !

Car souvent, en effet, on en a plusieurs.

Durant l'année on essaie de moins les voir, car on sait qu'ils vont nous tirer vers le bas. Mais à Noël et au jour de l'An, on se réunit tous.

C'est là où vous devez avoir conscience de tout ça, laisser parler les gens, ne pas parler de ce que vous faites. Surtout pas.

Prendre uniquement le bon côté familial.

Rester en contact avec votre réseau de personnes qui ont déjà quitté la rat race ou qui, comme vous, veulent et vont quitter la rat race.

Attention à la période de tous les dangers (fin d'année et vacances d'été).

**IL N'Y A QU'UNE  
CATÉGORIE DE GENS  
QUI PENSENT PLUS  
À L'ARGENT  
QUE LES RICHES,  
CE SONT LES PAUVRES.**

**- OSCAR WILDE**

# **PARTIE IX :**

## **Et après la rat race ?**

Vous avez maintenant compris que l'argent est une énergie qui circule en permanence sous forme de papiers imprimés, de morceaux de métal ou de signaux électriques entre deux comptes en banques. Ce flux énergétique ne connaît ni la notion de bien, ni la notion de mal. L'argent ne vous rend ni bon ni mauvais.

Par contre, l'argent vous rend puissant, et il révèle votre vraie nature. Si vous êtes une bonne personne, l'argent vous permettra d'accomplir le bien. Si vous êtes une mauvaise personne, il vous permettra d'accomplir le mal. Mais si vous restez pauvre, vous ne pourrez accomplir ni le bien ni le mal. Vous ne ferez rien.

C'est ce que veulent les élites, car pour eux, quand vous avez quitté la rat race, vous êtes devenu puissant et dangereux.

Si vous voulez prendre l'avion pour aller à Dubaï ou au Pérou, vous pouvez y être demain en prenant une simple décision.

La matrice nous fait mépriser l'argent et culpabiliser quand on en a, afin que l'élite conserve le monopole du pouvoir, en maintenant le peuple pauvre impuissant et inoffensif.

L'élite possède les médias que le peuple regarde, écoute et lit. Ils contrôlent aussi les entreprises dans lesquelles les salariés vont travailler tous les jours pour un salaire de misère.

En contrôlant toute l'information à laquelle le peuple a accès, ils s'assurent que notre niveau d'attention ne dépasse pas celui d'un poisson rouge. Saturer le cerveau avec toujours plus de dopamine, de réseaux sociaux, Tinder, porno, streaming, alcool, sucre, notifications, afin que le peuple n'ait plus le temps de penser.

Le système a même réussi à faire aimer la condition de pauvreté à ses esclaves en leur faisant croire qu'être pauvre était une vertu, et que la richesse à l'inverse était un péché. Un péché que seul l'oligarchie s'autorise.

Aujourd'hui, vous avez le choix.

Ne rien faire et profiter de l'État providence pour avoir le plus d'aides gratuites possible. Mais lorsque c'est gratuit, ça veut dire que c'est vous le produit. Et un produit, c'est fait pour être



consommé.

Ou au contraire, vous pouvez choisir de devenir incontrôlable, libre, mobile. Avoir assez de cash et de revenus divers pour dire « fuck » au système si vous en avez envie. Avoir du réseau, de l'influence, des actifs, de la puissance.

## Chapitre 39 – Heureux vs accompli

### Posons une petite devinette.

Selon vous, il y a quelques temps, j'ai dépensé 2 000 € dans :

- L'achat de Bitcoin
- Une jante pour une voiture
- Un sac Louis Vuitton
- Une bibliothèque avec une centaine de livres

Vous allez vous dire que la réponse est très simple. Il suffit de faire par élimination.

J'aime les voitures sport. Donc, un achat de jante est possible.

J'ai perdu des centaines de milliers d'euros dans les voitures quand j'ai commencé à acheter des super-cars.

Aujourd'hui, je procède différemment, et j'essaie au maximum d'acheter des voitures d'exceptions qui ne vont pas trop déprécier, maintenir leur valeur, ou même mieux, prendre de la valeur. Afin de faire marcher deux passions dans le même sens : l'investissement et les voitures super sport.

Un sac Louis Vuitton est un pur passif, je suis trop « éduqué financièrement » pour acheter ça.

Une bibliothèque avec une centaine de livres, pourquoi pas, sachant que j'adore lire.

L'achat de Bitcoin, hautement probable, sachant que je suis un investisseur et que je fais du DCA sur le marché des cryptos.

Bref, vous avez tout faux !

Il s'agit bel et bien d'un sac Louis Vuitton.

DAMNED.

Quelle mouche m'a piqué ?

Il faut savoir que ma femme est beaucoup moins dépensière que moi. Le dépensier de la famille, c'est moi. En l'espace de quelques années, j'ai acheté une Lamborghini, cinq Porsche, deux Ferrari, une Audi RS6, trois pickups... Quand vous lirez ce livre, ces chiffres ne seront sûrement déjà plus à jour.

Heureusement que ma femme est beaucoup moins dépensière que moi !

Comme on dit, derrière chaque personne qui a réussi financièrement se cache un(e) compagnon hors pair (rappelez-vous des 13 attitudes).

C'était une très bonne année et, pour fêter ça, je voulais lui offrir un beau sac.

Il s'agit d'un truc comme ça (mais ce n'est pas ce modèle précisément) :



Là où ça devient intéressant, c'est au niveau de l'expérience client, qui commence dès que l'on est dans la rue.

La boutique Louis Vuitton occupe une place stratégique sur les Champs Élysées.

Il y a toujours la queue dehors.

Ce qui est fait exprès bien entendu.

Cela permet de filtrer et d'intimider une grande partie des « touristes ».

Ça joue sur la preuve sociale : « Tout le monde veut aller là, ça doit être lourd ».

On connaît tous l'histoire des deux restaurants côte à côte. L'un qui est complet et l'autre qui est vide. On va préférer attendre une table 30 minutes pour aller là où c'est complet.

Ça permet de fluidifier la circulation intérieure (malgré la queue et l'entrée au compte-gouttes, il y a beaucoup de clients à l'intérieur).

Si c'était ouvert à tout le monde, il y aurait trop de monde et ça casserait l'image de marque.

Il y a une armée de vendeurs dans le magasin, je pense qu'il y a un vendeur par client. Même si on est 100 clients dans la boutique, chacun peut avoir de « l'aide » immédiatement.

Avant d'entrer, un gars de la sécurité (très courtois) demande à regarder dans le sac.

On a l'impression que l'on va à l'aéroport (pour voyager) ou à un spectacle.

Contrôler le sac était une décision de la marque. Je ne pense pas qu'il y avait de plan Vigipirate à ce moment.

Ça donne un effet « au-dessus » des autres boutiques. Vous n'allez pas rentrer n'importe où.

Peut-être que c'est vraiment pour regarder si on possède une arme... En même temps, le stock vaut une petite fortune.

Mais si c'est le cas, que va faire le gars de la sécurité qui n'est pas armé ?

« Ah non, désolé monsieur, les armes sont interdites » ?

Bref.

Une fois rentrés dans la boutique, on nous saute directement dessus.

Ce que ma femme déteste et ce que moi j'adore, surtout quand je sais ce que je veux.

On veut un sac bandoulière machin, le plus vite possible, on lui dit, comme ça, vite on ressortira de là avec le bon produit.

Bref, ma femme lui dit gentiment que l'on regarde.

Vous êtes plutôt comme ma femme, dans la team « #onregarde », quand un vendeur vous saute dessus ou plutôt comme moi ?

À l'étage du dessus, on se fait reprendre par une autre vendeuse que ma femme semble apprécier davantage.

Ils sont très forts, car il y a différents types de vendeurs et vendeuses. Toutes les nationalités, tous les sexes, tous les âges, tous les caractères.

En gros, la dame qui nous a servi n'était pas du tout « coincée du c## » et elle avait la quarantaine.

Personnellement, je n'ai pas trop aimé cette vendeuse. Elle parlait trop à mon goût.

Elle disait par exemple « Le sac noir, c'est pour Paris-Londres-New York. Comme vous vivez à Dubaï, il vous faut absolument une autre couleur pour faire comme tout le monde ».

(On vivait à Dubaï à cette époque).

Je lui ai dit qu'on vivait à Dubaï, mais qu'on n'avait pas non plus fait les Marseillais à Dubaï. Et qu'on détestait le conformisme, et qu'on voulait surtout un sac qui plaise à ma femme.

Le sac de base qu'on avait vu était à 1 500 €. Et elle a réussi à vendre un sac à 2 000 € à ma femme.

C'est peut-être pour ça que je ne l'ai pas aimée (blague 😂).

Elle a dit : « Avec ce sac-là (le noir), vos copines vont dire « ah ouais, il est beau ton sac » ; alors qu'avec ce modèle limité, toutes vos copines vont être jalouses ».

**Et là, je me suis dit : « Ils sont bons les bat&@% ».**

Pour passer à la caisse, c'est beaucoup plus facile et confortable que pour rentrer dans la boutique.

En sortant, j'ai dit à ma femme : « Tu sais que t'as décidé de prendre celui-là quand elle t'a dit que tes copines allaient être jalouses ? ».

Elle m'a dit que non et qu'elle s'en moquait.

Mais moi, je sais que son cerveau reptilien a clignoté quand la vendeuse a dit ça.

On est tous câblés de la même manière.

Si un objet/statut est convoité par tout le monde ET que tout le monde ne peut pas l'avoir alors, sa valeur perçue grimpe en flèche.

Maintenant, passons à la partie argent et indépendance financière.

On entend souvent dire que l'argent ne fait pas le bonheur.

Je vais vous dire une bonne fois pour toutes ce qu'il en est.

Quand j'ai acheté ma Lamborghini cash à Monaco en 2018 j'étais heureux, comme un gosse le jour de Noël.

Quand on a acheté ce sac Louis Vuitton, on était heureux. Surtout qu'on avait fait un bon resto ensemble et que l'on avait passé la journée à Paris.

L'argent, ça rend heureux.

**Mais l'argent SEUL, ça ne rend pas ACCOMPLI.**

Les gens confondent « être heureux » et « être accompli ».

Pour devenir une personne accomplie, vous devez avoir plus que l'argent : de l'argent bien sûr, mais aussi l'amour, la santé, l'amitié, une mission, votre pourquoi, votre spiritualité, etc.

Vous avez le droit d'acheter de beaux objets. Vous savez simplement que ce n'est qu'une pièce de plus à l'édifice.

Rappelez-vous toujours de cela :

Le but est de devenir riche, pas de paraître riche...



N'achète pas un sac à 800 € pour mettre 0 € dedans.

Achète un sac à 20 € et mets 780 € dedans.

Le jour où on a acheté ce sac à 2 000 €, j'ai investi 5 000 € en cryptomonnaies et j'ai investi bien plus de 2 000 € juste sur la semaine, en diverses formations (pour former mon équipe et moi-même).

**Toujours acheter des actifs d'abord, puis des passifs.**

Enfin, n'essayez jamais d'impressionner qui que ce soit. Ça coûte trop cher et c'est un jeu sans fin.

Il y a toujours un modèle de maison, bateau, voiture, avion, sac, plus gros et qui coûte plus cher.

Regardez ce sac :



Bon, on dirait un sac Louis Vuitton normal, sauf qu'il a été rongé par un rat.

**Mais a priori, c'est stylé, et il coûte 15 000 €.**

Personnellement, je ne trouve pas pratique un sac avec des trous (lol).

Mais a priori, c'est un sac de ouf. Et il y a des modèles bien plus chers. C'est un « jeu » sans fin.

Et vous, est-ce que vous vivez une année de ouf ?

**L'argent n'a pas d'odeur,  
mais à partir d'un million  
il commence à se faire sentir.**

**- Tristan Bernard**



## Chapitre 40 – La *fast track*

Un concept peu connu est celui de la *fast track*.

La *fast track*, c'est ce qu'il y a quand on est sorti de la rat race.

« *Fast track* » signifie « voie rapide ».

Quand plus personne n'a la mainmise sur votre emploi du temps, que vous n'avez plus à vous inquiéter pour l'argent, et que vous avez récupéré votre capacité à réfléchir pleinement, vous pouvez enfin avancer sur l'échiquier. Vous êtes sorti(e) de la roue et vous avancez réellement.

Ça devient vraiment amusant, c'est le Monopoly dans la vraie vie.

Vous pouvez réaliser les projets qui vous tiennent vraiment à cœur, racheter des entreprises, un hôtel, des immeubles conséquents, faire travailler votre argent encore plus dur et le démultiplier.

## Chapitre 41 – Les pièges pour replonger dans la rat race

Attention de ne pas se créer une activité qui vous replonge dans la rat race.

Rappelez-vous de pourquoi vous vouliez devenir libre. Souvent, un 0 en plus en échange de 8 heures par jour, ça ne vaut pas le coup.

Ce qui est dur, quand on a quitté la rat race, c'est d'accepter de prendre du temps pour soi et d'en profiter. Je sais, ça peut paraître impensable.

Mais on a vite tendance à vouloir conserver un rythme effréné, même lorsque l'on devient indépendant financièrement.

Après tout, on a été entraîné à cravacher comme un cheval de course depuis tout petit à l'école.

Un autre piège vicieux se trouve dans notre cerveau.

Au niveau hormonal, avec la dopamine.

Cette substance chimique qui sert de neurotransmetteur dans notre cerveau nous force à en vouloir toujours plus.

On a tendance à dire que la dopamine est l'hormone du bonheur.



Mais en réalité, c'est davantage une hormone de « l'anticipation ».

Ce qui active et fait clignoter les zones de notre cerveau sensible à la dopamine, c'est l'idée que l'on va avoir quelque chose de nouveau.

Quand on attend les résultats d'un paris sportif, quand on a un premier rendez-vous galant avec un nouveau partenaire, quand on imagine tout ce que l'on pourrait gagner avec un nouveau business (au détriment de notre temps libre), etc.

Et le piège, c'est que le cerveau s'habitue à notre condition.

Si vous vivez dans une cabane sous un pont, votre cerveau va finir par s'habituer et ça va devenir la norme pour vous.

Si vous habitez dans un château avec 100 hectares de terre, votre cerveau va finir par s'habituer et ça va devenir la norme pour vous.

Et on souhaite toujours plus. Plus. Plus. Plus.

Quand on habite dans une caravane, on rêve d'un appartement Koffman & broad.

Quand on habite dans un appartement Koffman & broad, on rêve d'une maison.

Quand on a une maison, on rêve d'une villa.

Quand on a une villa, on rêve d'une villa FACE à la mer !

Quand on a la villa face à la mer, on rêve d'un château face à la mer.

Quand on a le château face à la mer, on rêve d'une villa sur Mars.

...

Ça ne s'arrête jamais.

Quand on a quitté la rat race, il faut avoir conscience de ce mécanisme en permanence. C'est le plus gros risque de retomber dans la rat race. Car on en veut toujours plus.

Je suis toujours partisan de la croissance, mais jamais si c'est au détriment de la liberté et du temps libre.

Rappelez-vous de pourquoi vous vouliez devenir libre à la base.

L'histoire des deux mauriciens pauvres qui étaient en fait plus riches que vous.

Un mardi, en fin de matinée, j'allais pendre ma deuxième leçon de voile légère avec un prof qui s'appelle Thomas.

J'ai énormément navigué sur des voiliers de croisière, notamment avec l'UCPA. De la Bretagne, à la Corse, jusqu'aux Caraïbes.

Mais je n'avais jamais fait de voile légère. Vous savez, les petits voiliers que l'on voit partout en France, type Optimist et Laser.

En fait, c'est mon fils Quentin, qui prenait des leçons avec Thomas et qui m'a donné envie de m'y mettre.

J'avais donc rendez-vous à 11 h avec Thomas dans le nord de l'île Maurice, à Pointe aux Canonnières.

Le point de rendez-vous était vraiment dans une impasse, au bout du bout d'une « pointe » de terre, d'où le nom de l'endroit (je pense qu'à l'époque, les Anglais ou les Français devaient poster des canons à cet endroit pour attaquer les navires ennemis souhaitant accoster au nord).

La route pour y accéder était vraiment étroite.

J'y suis allé avec mon 4x4 qui me permettait de rouler dans le sable et de me garer littéralement à quelques mètres de l'océan.

C'était une belle journée. Je venais d'arriver sur le spot, il était 10h55. Il faisait très beau. Je me suis mis torse nue afin d'enfiler mon t-shirt anti-UV. J'ai senti le soleil sur ma peau. C'était une vraie journée tropicale, et je me suis dit à ce moment-là que j'avais de la chance de pouvoir être là, un mardi matin, alors qu'il y a encore quelques années en arrière, j'aurais été coincé dans un bureau, sous un néon de la Défense.

J'ai contemplé le spot une minute. En fait, j'étais en train de vivre pleinement cette sensation de « gratitude », loin des concepts hippies consistant à se mettre en position du lotus, faire « hum hum » et dire merci à l'univers. Non, c'était un truc qui se passait à l'intérieur. Je vivais le moment présent et j'étais heureux.

Il y avait une caméra de surveillance sur la plage. Je me rappelle avoir trouvé ça chelou et que ça dénaturait l'endroit.

Il y avait également une poubelle avec la pub d'une bijouterie « Adamas » dessus, maque de bijouterie assez connue à l'île Maurice.

Ils font leur pub sur toutes les poubelles publiques. J'ai jamais compris pourquoi ils faisaient ça et je ne trouve pas que ça valorise leurs produits. Mais bon, au final je vous en parle, donc c'est peut-

être une idée de génie finalement.

Il y avait deux chiens allongés sous un arbre.

Je me suis dit à ce moment-là : « Purée, la vie de chien, c'est pas mal aussi ».

Il y avait aussi un banc, installé à 5 m devant l'océan.

Deux Mauriciens d'une cinquantaine d'années étaient dessus et contemplaient l'océan Indien et toutes ses nuances de bleu.

Ça devait être deux amis, car ils riaient.

À la façon dont ils étaient habillés, je pense qu'ils étaient assez pauvres.

Attention, l'habit ne fait pas le moine. Mais à l'île Maurice, beaucoup de personnes vivent avec moins de 100 € par mois et je pense que c'était le cas de ces deux personnes.

### **Et là, ça m'a frappé.**

Des millions de gens travaillent 11 mois dans l'année pour pouvoir se payer une semaine de vacances sur une île tropicale.

Des millions de gens travaillent pendant 40 ans, en espérant pouvoir passer une retraite en bord de mer dans une région ensoleillée.

Ils échangent leur vie pour un bonheur futur et hypothétique.

Ces deux hommes assis sur le banc, même s'ils étaient pauvres, pouvaient se permettre d'être assis devant la mer, un mardi matin à 11h, ainsi que tous les autres jours de la semaine.

Si j'étais allé les trouver en leur disant : « Les gars, vous voulez que je vous explique comment vous pouvez investir et devenir millionnaire ? Vous pourrez flâner et contempler l'océan tous les jours ».

Ils m'auraient ri au nez et m'auraient répondu « Pourquoi faire ? On contemple déjà l'océan tous les jours ».

Après, ils n'ont peut-être pas de quoi bien manger tous les soirs, mais ils profitaient du moment présent. Et ça, c'est une belle leçon qu'on doit tous apprendre.

**S'il y a des mecs qui  
ont du pognon et qui  
sont emmerdés parce  
que l'argent ne fait  
pas le bonheur, ils  
n'ont qu'à le dire : on  
trouvera toujours des  
pauvres assez cons  
pour le leur piquer.**

**- Coluche**



## Chapitre 42 – Victime d'un burn-out

Si vous êtes arrivé jusque-là, c'est que vous avez de l'ambition.

L'ambition est une bonne chose, c'est un moteur.

Pourtant, autour de moi, je vois beaucoup de personnes qui sont victimes d'une grave maladie :

Le BURN-OUT.



«Le burn-out est un état d'épuisement physique, émotionnel et mental lié à une dégradation du rapport d'une personne à son travail ou à son business».

Ça peut frapper tout le monde. À tout moment. Quand on est dans la rat race. Quand on est en train de quitter la rat race. Et même quand on a quitté la rat race.

C'est un peu tabou.

Moi-même, j'ai déjà été frappé par le burn-out.

Le burn-out est une des principales raisons de l'échec, du découragement et de la rat race.

Comment l'éviter tout en atteignant vos objectifs financiers ambitieux ?

Ça passe par six étapes clés :

1. Vos objectifs
2. Votre pourquoi
3. Vos non négociables et vos limites
4. Vos progrès
5. Votre environnement

## 6. Votre temps et vos systèmes

- Vos objectifs

Vous devez être clair sur ce que vous voulez accomplir.

«Je veux gagner 10 000 € net/mois» ; «Ma société doit réaliser un million d'euros de chiffres d'affaires par an» ; «Je veux revendre mon entreprise 10 millions d'euros» ; «Mon portefeuille boursier doit atteindre les 7 chiffres (1 million d'euros)» ; «Je veux voyager six mois de l'année» ; «Je veux rouler en Ferrari 458 Italia» ; «Je veux être rentré à la maison tous les jours à 16 h» ; «Je veux donner 50 000 € par an aux associations qui me tiennent à cœur» ; «Je veux avoir 50 lots immobiliers dans mon patrimoine immobilier ».

Vous devez être très clair sur votre objectif principal.

La plupart des gens n'en ont pas la moindre idée.

Vous devez savoir quel est votre objectif, vous en souvenir chaque matin et à chaque soir et pouvoir l'expliquer en une phrase.

Pas de panique, il peut s'affiner avec le temps et même changer au fil des années.

Si vous ne savez pas quel est votre objectif, c'est comme si on vous bandait les yeux en plein Paris et que l'on vous demandait de monter à la tour Eiffel. Même si vous étiez juste en dessous, vous n'en auriez même pas conscience.

- Votre pourquoi

Pour atteindre votre objectif, qui est hors du commun, vous avez besoin de connaître votre «pourquoi». On en a déjà parlé.

Pourquoi vous faites tout ça. Pourquoi vous soulevez de la fonte chaque jour ?

Votre pourquoi c'est votre levier et votre force invisible.

C'est comme le couple sur un moteur. Le couple est la force générée par un moteur à bas régime.

Sur une voiture, on parle souvent de la puissance.

Mais le plus important, ce n'est pas la puissance, c'est le couple.

C'est le couple qui vous colle au siège lorsque vous mettez votre pied droit au plancher.

Sans un « pourquoi » net, clair et précis, vous serez découragé les jours difficiles (et il y en aura).

**C'est comme monter une côte en skateboard ou en Tesla** (les moteurs électriques ont énormément de couple).

Nous sommes des humains. On a des hauts et des bas. Il faut mettre toutes les chances de notre côté. Vous devez donc savoir quel est votre « pourquoi » au-delà de juste être « blindé » et d'avoir plus de chiffres sur votre compte en banque que dans votre numéro de Sécurité sociale.

- Vos non négociables et vos limites

Pour ne pas vous cramer le cerveau, vous devez définir vos limites et établir « les règles de la maison ».

Vous devez les établir pour vous et ne pas laisser les autres les établir pour vous.

Si vous décidez d'arrêter de travailler à partir de 17 h, vous devez vous y tenir et ne plus allumer votre ordinateur et ne plus travailler. Si vous décidez de ne pas travailler un jour par semaine, ou deux, ou de ne pas travailler pendant une semaine complète, faites-le. C'est votre business, vos affaires, c'est vous qui décidez.

Par exemple, il y a des années en arrière, j'étais stressé, car JE VOULAIS répondre à tous mes e-mails.

Puis j'ai accepté de ne pas répondre à 99,9 % des e-mails que je reçois.

Quand j'ai fait ça, mon chiffre d'affaires a explosé les mois suivants.

A l'heure actuelle, laissez-moi regarder sur mon téléphone... J'ai 81 765 e-mails non lus.

Et c'est cool !

- Vos progrès

Je répète souvent que ce n'est pas ce que vous avez accompli qui rend heureux, mais les progrès que vous avez accomplis.

Vous devez suivre et mesurer vos progrès régulièrement et vous récompenser quand ça avance dans le bon sens.

Personnellement, d'un point de vue financier, je calcule mon patrimoine deux fois par an. Fin décembre et fin juin.

- Votre environnement

Les personnes que vous côtoyez le plus, encore une fois.

En anglais on dit « *your network is your net worth* » ou « ton entourage est ton patrimoine ».

Bon ok, comme d'habitude ça sonne moins bien en français...

Mais le fond est vrai.

Les jours où tout vous réussit, les jours où vous êtes en feu, vous devez construire votre environnement.

Équipe, salarié, conjoint(e), livres, mentors, mastermind, etc.

Et les jours où tout va mal, vous devez vous appuyer sur votre environnement.

Vous devez protéger votre environnement comme la prune de vos yeux.

Les autres (concurrents, jaloux, gens chelous, mauvais œil, etc.), vont tout faire pour voler VOTRE environnement que VOUS avez créé.

Oui, il y a des gens tordus qui vont venir par-derrière voir des membres de votre environnement pour essayer de les détourner (ils finiront en enfer, mais ça, c'est un autre sujet).



Ce sont eux...

C'est là où vous devez mettre un coup de croc pour montrer que vous êtes toujours le mâle ou la femelle alpha dans le secteur.



Vous devez protéger votre environnement comme la prune de vos yeux.

- Votre temps et vos systèmes

Comme nous l'avons vu précédemment, vous devez devenir maître de votre temps et travailler intelligemment.

C'est-à-dire, que le travail que vous allez faire aujourd'hui, continuera de payer demain, et après-demain et ainsi de suite.

Sans quoi, c'est comme si vous brûliez une mèche par les deux bouts. À un moment, il ne reste plus rien et c'est le burn-out assuré.

Vous devez avoir le temps de prendre du recul et de la hauteur, sans que tout les fruits de vos efforts ne disparaissent.

Encore une fois, le burn-out peut frapper tout le monde. Ça ne veut pas dire que vous êtes faible ou nul. Ça veut juste dire que vous êtes humain(e).

Maintenant, ce qu'il reste à comprendre, c'est que le burn-out est quelque chose de nouveau. Inventé par les humains il n'y a pas si longtemps que ça. Nos ancêtres ne souffraient pas de burn-out.

Aujourd'hui, il y a des gens qui vivent dans des pays en guerre (et ce n'est pas que ceux dont on parle à la télé...). Ils se font bombarder tous les jours alors qu'ils n'ont rien fait et ne demandent rien à personne. Ils vont chercher de l'eau à pied avec un seau pour alimenter leur famille. Et ils ne sont pas victimes de burn-out.

Il faut prendre de la hauteur, et devenir plus fort(e) que tout cela.

**Les gens gueulent :  
j'ai voté pour celui-là,  
et au lieu de mettre  
de l'argent dans les  
écoles, il met de  
l'argent dans les  
prisons. Si y'a une  
chose de sûre, quand  
on est ministre, c'est  
qu'on retournera pas  
à l'école, tandis qu'en  
prison, faut voir...**

**- Coluche**



## Chapitre 43 – Votre compte a été crédité de 86 400 €

Voici une histoire qui, je l'espère, va pouvoir vous faire voir les choses sous un tout nouvel angle.

Imaginez, que votre banquier vous appelle et vous dit : « Bon, votre compte client a été tiré au sort et a remporté un nouveau jeu. Nous allons vous ouvrir un nouveau compte accessible dans votre espace client. Nous le créditerons de 86 400 euros chaque matin ! ».

Sauf que pour jouer à ce jeu, il y a deux règles à respecter...

Première règle, vous devez dépenser ces 86 400 euros tous les jours, vous ne pouvez pas tricher. Par exemple, vous ne pouvez pas les virer sur un autre compte. Vous ne pouvez pas non plus épargner, car ce qui n'a pas été consommé dans la journée sera effacé à minuit !

Mais on s'en moque ! Parce que tous les matins, on se réveille avec un nouveau virement bien gras de 86 400 euros qui est arrivé sur le compte.

La deuxième règle est que la banque peut dire 'STOP' sans préavis : « Toi, je te ferme ton compte et tu n'auras plus jamais de compte ».

Que feriez-vous avec ces 86 400 euros ?

Je pense que vous seriez heureux !

Vous ne manquez plus d'argent, vous n'avez plus d'angoisses, de craintes à cause de l'argent. Vous avez assez pour vous offrir tout ce que vous voulez. Vous pouvez gâter vos proches sans avoir à attendre la prime de fin d'année. Vous avez plus de temps libre.

Vous dépensez à tout-va, sans compter. C'est la belle vie !

Mais...

En y réfléchissant, cette banque, on l'a tous déjà.

Ce matin même, vous l'aviez déjà...

C'est la banque du temps !

Si vous faites le calcul, tous les matins, vous avez 86 400 secondes de vie dans la journée...

Celles qui ont été « gâchées » durant la journée, sont perdues à tout jamais ! Il n'y a pas de report possible.

À tout moment, la banque peut fermer le compte dans le sens où la vie peut s'arrêter, à tout instant... Mais on ne sait pas quand...

Qu'allez-vous faire de vos 86 400 secondes que vous avez quotidiennement, dès demain ?

De manière générale, nous sommes trop en mode « Mince, demain c'est lundi ; je hais les lundis, c'est le retour au boulot ».

On a tendance à trop penser, soit au passé, soit au futur et à oublier de vivre dans le présent.

Il est primordial de penser au présent et à en profiter dès maintenant ! Sinon, on va se griller les neurones et devenir fou.

Aujourd'hui, vous êtes là, en train de lire ce livre et vous avez ce qui est le plus précieux : le temps et la vie.

N'oublions pas pourquoi nous voulons devenir Indépendant financièrement...

C'est pour mieux vivre.

Être encore plus heureux(se) et épanoui(e).

Mais ça se passe dans la tête avant tout.

Je sais que ça semble être cliché.

Mais si vous n'êtes pas heureux sans argent, vous ne serez pas plus heureux quand vous aurez un million d'euros sur votre compte en banque.

Enfin, comme nous l'avons vu dans ce dernier chapitre, pour être plus précis, l'argent SEUL, rend heureux, oui, MAIS ne nous ACCOMPLIT pas.

C'est un des piliers d'une vie épanouie et ces piliers sont :

INTELLECTUEL

ÉMOTIONNEL

SANTÉ

PARENTAL

SOCIAL

PROFESSIONNEL

CONJUGAL

AMUSEMENT

ARGENT

SPIRITUEL

Et comme une photo vaut toujours plus que mille mots :



Ce gamin qui ne finit « que » 3e est heureux comme jamais. Il n'est pas champion du monde, mais dans sa tête, si.

Être heureux est un choix, un état d'esprit. Ce n'est pas un résultat ou une conséquence.

Rien ne vous rendra heureux jusqu'à ce que vous le décidiez et que vous vous autorisiez à être heureux.

La seule personne qui peut vous rendre heureux, c'est VOUS-MÊME.

Le bonheur ne va pas vous tomber dessus accidentellement. Il va venir DE vous.



**A la télé ils disent tous  
les jours : "Y a trois  
millions de personnes  
qui veulent du travail."  
C'est pas vrai : de  
l'argent leur suffirait.**

**- Coluche**

## ÉPILOGUE

Si vous ne gagnez pas d'argent en dormant, vous travaillerez jusqu'à votre mort.

J'ai une formule que je dois absolument partager avec vous...

C'est une vraie formule au sens mathématique du terme et elle va vous révéler un FAIT à votre sujet.

Ce fait devrait vous mettre un coup de pied au derrière et vous obliger à passer à l'action.

Voici la formule :

$$85 - \text{votre âge} = \div 5$$

Allez-y, faites le calcul.

Exemple :

$$\text{Si vous avez 40 ans : } 85 - 40 = 45$$

$$45 \text{ divisé par } 5 = 9$$

Votre facteur X est 9.

Quel est le vôtre ?

Et maintenant...C'est quoi le facteur X ?

C'est le nombre de projets IMPORTANTS que vous pouvez ENCORE accomplir dans votre vie.

Plus le temps passe, plus le nombre de projets significatifs que vous avez le temps de faire diminue.

Quand vous réalisez l'un de ces grands projets, félicitations, vous vous sentez bien et ressentez le sens de votre vie.

Si vous ne les faites pas, le temps s'en moque, et il ne vous attend pas...

- Créer une nouvelle entreprise
- Se constituer un portfolio d'investissements rentables
- Faire **un voyage autour du monde** en famille en prenant le temps
- S'expatrier et changer de vie
- Quitter son emploi
- Lancer un mouvement
- Créer une œuvre d'art inestimable
- Construire de vos mains votre maison
- Avoir un vrai impact dans **cette association caritative** qui vous tient à cœur
- Aider vos proches
- ...

C'est la quantité d'énergie vitale qu'il vous reste dans votre vie pour mener ces **GRANDS** projets qui vous demanderont beaucoup d'énergie.

85, c'est la durée de vie moyenne mais ce n'est qu'une moyenne.

Ça peut être plus, ça peut être moins, ça, on ne le sait pas encore.

Mais le plus important c'est d'avoir avancé constamment.

Pourquoi 5 ?

Cinq ans c'est le temps moyen nécessaire pour réaliser les gros projets de votre vie. Ça marque aussi des étapes, des cycles.

Par exemple, j'ai mis cinq ans à bâtir mon indépendance financière.

Puis ensuite, j'ai eu un cycle de cinq ans où je débute ma vie d'expatrié (c'était un projet qui demandait de l'énergie et des sacrifices).

Je connais déjà mon prochain gros projet...

Et c'est passionnant.

C'est une superbe sensation que de barrer un grand projet que l'on a réalisé. Apprécier. Savoir quel est le suivant, et s'y attaquer.

Je le répète souvent.



Votre temps est ce que vous avez de plus précieux

Et cette formule le démontre bien.

Plus le temps passe, moins vous avez d'énergie restante pour réaliser vos grands projets.

Cette formule, je l'ai découverte dans le livre de Charlie Gilkey, *«Start Finishing»*.

Je vous invite à continuer de lire et à continuer à apprendre.

58 milliards de dollars...

Comme le dit Warren Buffett, investisseur mythique, **si tu ne gagnes pas d'argent en dormant, tu travailleras jusqu'à ta mort.**

C'est tellement vrai.

Selon moi, l'indépendance financière devrait être un des grands projets de tout à chacun. six mois, un an, cinq ans, ou plus, l'important est de s'y atteler maintenant, sans plus attendre.

L'argent permet simplement d'avoir de la liberté et de financer ses projets.

Une fois que vous avez cette liberté, alors vous pouvez réaliser vos autres grands projets de vie sans avoir à penser une seule fois à l'argent.

Ça m'a pris cinq ans pour devenir indépendant en partant réellement de zéro (de 2006 à 2011).

Je connais des personnes qui ont été beaucoup plus vite, d'autres moins.

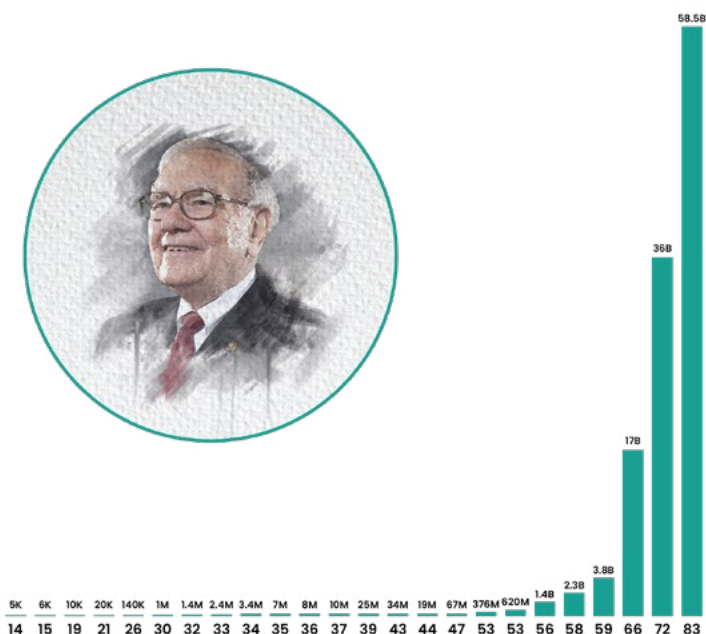
Ce n'est pas une compétition.

L'important est de se rappeler que l'argent ce n'est pas le but de la vie. C'est juste un outil et du temps.

On ne veut pas finir le plus riche du cimetière.

Regardez l'image ci-après :

## Le patrimoine de Warren Buffett



L'âge de Warren Buffett

À 83 ans, sa fortune était estimée à 58 milliards de dollars.

Investisseur exceptionnel. J'ai une grande admiration pour lui.

Le facteur X de Warren Buffett est  $(85 - 83) \div 5 = 0,4$

Il lui « reste » 0,4 grand projet de vie.

C'est-à-dire qu'il est en train de travailler sur son dernier grand projet de vie.

**Attention, ce n'est qu'une moyenne.**

Warren Buffett a l'air d'être en parfaite santé, il est très alerte et lit plus de 500 pages de rapports financiers chaque jour !

Mais si on regarde l'image plus haut, à 37 ans il n'avait « que » 10 millions de dollars de patrimoine.

Mais son facteur X était de 9 !

La courbe s'arrête à 83 ans, Warren Buffett est plus âgé aujourd'hui, et son patrimoine a encore presque doublé en seulement quelques années de plus.

Rappelez-vous d'avoir une bonne vie, tout au long du et de ne pas vous focaliser uniquement sur l'argent.

L'argent, c'est un grand projet de la vie.

**Mais vous avez tout un tas d'autres grands projets à réaliser dans votre vie.**

Rappelez-vous seulement que le temps ne vous attend pas.

Votre facteur X diminue avec chaque jour qui passe.

Exploitez-le au maximum, ayez un impact avec vos grands projets et vos petits-enfants diront un jour :

- « Papi a bâti ça, c'était un grand monsieur et il a bien vécu »

OU

- « Mamie a réalisé cela, c'était une grande dame ».

Et vous aurez eu une bonne vie !

Quitter la rat race, ça demande pendant quelques temps, du travail, des sacrifices et des remises en question pendant quelques temps, mais le jeu en vaut vraiment la chandelle !

Travaillez dur et intelligemment pendant quelques années, afin de pouvoir vivre comme peu de personnes peuvent se le permettre pour le restant de vos jours.

Merci d'avoir consacré du temps pour lire mon livre.

S'il vous a apporté quelque chose, j'aimerais que vous m'aidiez en le partageant à un(e) proche important à vos yeux et qui mérite aussi de quitter la rat race.

**Si on écoutait ce qui  
se dit, les riches  
seraient les  
méchants, les  
pauvres, les gentils.  
Alors pourquoi tout le  
monde veut devenir  
méchant ?**

**- Coluche**



Imaginez que je vous propose le deal suivant :

Je vous donne 2 € contre 5 €. Accepteriez-vous ce deal ?  
Certainement pas !

Pourtant, c'est comme ça que tourne le monde moderne. La plupart des personnes échangent cinq jours de leur vie contre seulement deux jours de week-end.

Ce qu'on appelle plus communément le métro/boulot/dodo.

Si je vous dis qu'il est possible de s'affranchir de ce système, la course des rats, la race rat, et de regagner le contrôle de vos vies ? Vous me croiriez ?

J'ai grandi en banlieue parisienne et grâce à ma persévérance et ma ténacité, j'ai connu une ascension fulgurante en seulement trois ans.

Si j'ai pu le faire, alors vous pouvez le faire. Je vous livre tous mes secrets et je vous prodigue de précieux conseils dans ce livre.

**Accrochez votre ceinture, c'est parti pour un virage à 180° !**

# UN AN POUR QUITTER LA RAT RACE