

**Charles ZINHEK**

LES BASES DU SUCCÈS  
ET DE  
L'ENRICHISSEMENT FINANCIER

---

**SURPERFORMER**

ISBN : 978-2-9555675-8-6

## MISES EN GARDE

Suite à l'achat et à la lecture de cet ouvrage, vous vous engagez à respecter toutes les lois en vigueur. Vous agréez également que les contenus à caractère comportemental et financier de ce livre sont fournis seulement à titre informatif et d'exemples. Ils doivent être lus et interprétés avec discernement, ils sont subjectifs et ne reflètent pas des vérités absolues. Ils ne constituent donc en aucun cas des incitations à changer d'activité professionnelle. Ils ne doivent pas non plus être considérés comme des prévisions, conseils, recommandations, encouragements à procéder à des investissements, des achats, des ventes, de quelque nature que ce soit, qu'il s'agisse de logements (le marché de l'immobilier est soumis à des variations haussières mais aussi baissières pouvant générer des diminutions de rentabilité ou des pertes à certains propriétaires) ou d'autres produits ou services, à des fins privées ou pour le compte d'un tiers.

Plus globalement, vous validez que l'auteur de ce livre ne pourra pas être considéré comme responsable de la manière dont vous déciderez d'agir dorénavant. Je vous accorde d'ailleurs ma confiance pour que vous adoptiez, en toutes circonstances, un comportement irréprochable.

Ce document a été rédigé avec le plus grand soin par l'auteur qui ne pourra toutefois pas être tenu responsable des éventuelles informations éculées, erronées ou incomplètes qu'il présente.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire ou de publier intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation préalable de l'auteur ou de ses ayants droit.

Ce livre est exclusivement destiné à un usage personnel : il ne peut en aucun cas être donné ou vendu.

© 2016 C. ZINHEK. Tous droits réservés

« *Le savoir est le pouvoir.* »

Francis BACON

# TABLE DES MATIÈRES

## ***PREMIÈRE PARTIE : QUELQUES BASES DU SUCCÈS ..... 13***

### **I - ORIENTEZ VOS MODES DE PENSÉE ET**

#### **DE PERCEPTION VERS LA RÉUSSITE ..... 15**

- A. ADOPTEZ DES ÉTATS POSITIFS.....15
- B. RESTRUCTUREZ VOS SCHÉMAS INTERNES À VOTRE AVANTAGE .....16
- C. DES CROYANCES QUI VOUS PERMETTRONT D'ATTEINDRE VOS OBJECTIFS .....19
- D. BRISEZ VOS CARCANS SOCIAUX S'ILS VOUS BRIDENT.....21

### **II - AUGMENTEZ VOTRE PROPRE VALEUR..... 22**

- A. CULTIVEZ DES QUALITÉS ESSENTIELLES.....22
- B. LE TRAVAIL ET L'APPRENTISSAGE AU SERVICE DE VOTRE RICHESSE.....26

### **III - COMMENT RECHERCHER LE SUCCÈS ET**

#### **AUGMENTER VOS PROBABILITÉS DE L'ATTEINDRE ..... 28**

- A. LA RÉUSSITE : LE FRUIT DU HASARD ? .....29
- B. ATTEIGNEZ DES OBJECTIFS ADAPTÉS À CE QUE VOUS ÊTES ET À CE QUE VOUS SOUHAITEZ DEVENIR...32
- C. CHERCHEZ LES OPPORTUNITÉS DE SUCCÈS FINANCIERS DANS VOTRE ENVIRONNEMENT PROCHE.....34
- D. LE MIMÉTISME AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE.....36

### **IV - AUTRES PRINCIPES GÉNÉRAUX LIÉS À LA RÉUSSITE..... 38**

- A. UNE BONNE GESTION DE VOS TÂCHES VOUS MÈNERA AUX SUCCÈS .....38
- B. OBTENEZ TOUT CE QUE VOUS DÉSIREZ .....42
- C. SUIVEZ LA LOI DE LA RÉCIPROCITÉ .....44
- D. BÂTISSEZ ET ENTRETENEZ VOTRE RÉSEAU .....45
- E. NE METTEZ PAS TOUS VOS ŒUFS DANS LE MÊME PANIER.....46

## ***DEUXIÈME PARTIE : RÉUSSIR VOS ENTRETIENS ..... 49***

**Non incluse : à découvrir sur [reussirsenrichir.com](http://reussirsenrichir.com)**

## ***TROISIÈME PARTIE : LA SÉDUCTION AMOUREUSE..... 89***

**Non incluse : à découvrir sur [reussirsenrichir.com](http://reussirsenrichir.com)**

## ***QUATRIÈME PARTIE : LA NÉGOCIATION..... 131***

**Non incluse : à découvrir sur [reussirsenrichir.com](http://reussirsenrichir.com)**

## **CINQUIÈME PARTIE : DE NOMBREUX AUTRES MOYENS DE S'ENRICHIR..... 173**

### **I - QUELQUES CONNAISSANCES ET PRINCIPES GÉNÉRAUX LIÉS**

#### **À L'ENRICHISSEMENT FINANCIER ..... 175**

- A. LA BASE LA PLUS SOLIDE POUR ACCÉDER À LA RICHESSE : PAYEZ-VOUS EN PREMIER ..... 175
- B. AVEZ-VOUS DÉJÀ PENSÉ À VENDRE CECI ?..... 179
- C. FAIRE VOS COURSES MOINS CHÈRES SANS NÉGLIGER LA QUALITÉ DES PRODUITS ACHETÉS.  
C'EST POSSIBLE ? ..... 180
- D. CYNIQUEMENT, ILS EN VEULENT À VOTRE ARGENT..... 183

### **II - ACQUÉRIR UNE RÉMUNÉRATION ÉLEVÉE EN TANT QUE SALARIÉ 190**

- A. MONTREZ VOTRE GRANDE VALEUR DÈS LE DÉBUT DE VOTRE CARRIÈRE ..... 191
- B. LES NIVEAUX DE RÉMUNÉRATION EN FONCTION DE QUELQUES MÉTIERS  
ET SECTEURS D'ACTIVITÉ..... 193
- C. QUELQUES ÉLÉMENTS IMPORTANTS QUE RECHERCHENT LES ENTREPRISES  
CHEZ LES JEUNES DIPLÔMÉS ..... 198
- D. VOUS POURRIEZ TENTER DE POSTULER À UN EMPLOI DANS UNE AUTRE SOCIÉTÉ..... 198

### **III - INVESTIR DANS L'IMMOBILIER LOCATIF..... 201**

- A. QUELQUES NOTIONS LIÉES AUX INVESTISSEMENTS ..... 201
- B. MON ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'IMMOBILIER LOCATIF ..... 204
- C. CONSEILS FINANCIERS POUR OPTIMISER VOTRE RÉUSSITE DANS VOS  
INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS ..... 209
- D. LES CRITÈRES FINANCIERS NE CONSTITUERONT PAS LES SEULS ÉLÉMENTS IMPORTANTS  
DE VOTRE QUÊTE ..... 217

- CONCLUSION GÉNÉRALE..... 231
- REMERCIEMENTS..... 233



---

# PRÉFACE

par une personne de l'entourage proche de l'auteur

Contrairement aux autres écrivains spécialisés dans le développement personnel, Charles ZINHEK est un parfait inconnu, n'a jamais animé aucun séminaire ni formation. Il ne gagne pas des millions de dollars, n'est pas un grand séducteur. Il occupe un emploi qui ne fait rêver personne et n'a jamais vraiment brillé en société. Vous l'avez compris, il ne dispose pas d'un statut de star ou de référence dans quelque domaine que ce soit (cependant, il le vit vraiment très bien !). Malgré tout cela, il a réussi à accumuler dans les pages qui suivent de nombreux contenus intéressants et de qualité qui pourraient bien changer rapidement votre vie et celle de votre entourage...





---

# INTRODUCTION

Je vous félicite vivement d'avoir fait l'acquisition de cet ouvrage. Les heures que vous consacrerez à sa lecture feront peut-être partie des plus rentables de votre existence.

Récemment, j'ai pris connaissance d'une croyance digne d'intérêt et partagée par plusieurs individus ayant connu de francs succès dans leur vie : après plusieurs années d'activité professionnelle, chaque personne perçoit en général les mêmes revenus que la moyenne des rémunérations de ses cinq amis les plus proches. Considérez ce livre comme l'un de vos meilleurs camarades richissimes qui boostera cette moyenne. Il regroupe en effet de très nombreux savoirs utilisés par les plus grandes fortunes de notre monde.

Les êtres humains attachent généralement une très grande importance à leur propre réussite. Pour beaucoup d'entre eux, elle est liée à leur aisance pécuniaire, et également à de saines et nombreuses relations interpersonnelles entretenues régulièrement.

C'est la raison principale pour laquelle, à travers cet ouvrage, j'ai choisi d'aborder de manière approfondie deux notions que je considère comme fondamentales : l'argent et la séduction. Elles peuvent se révéler interdépendantes. En effet, en plus d'apporter une aide précieuse dans le cadre de relations amoureuses et amicales, bien maîtriser l'art de la séduction peut également augmenter les chances d'un individu de se voir recruté à un poste et à un niveau de rémunération qui lui conviendront. En outre, si une personne qui est déjà salariée parvient à améliorer significativement ses capacités à charmer ses interlocuteurs, ses possibilités d'évolutions professionnelles pourraient être plus nombreuses et les probabilités qu'elle les concrétise plus grandes.

Dans le cadre de l'interdépendance que nous venons d'évoquer, soulignons un autre élément important : gagner beaucoup d'argent peut permettre à un individu d'augmenter son pouvoir de séduction. Il n'est en effet pas nécessaire d'expliquer en détails pourquoi un conducteur qui se déplace dans une voiture neuve d'une valeur de 50 000 € séduira amoureusement avec davantage de facilité que s'il était au volant d'une épave dont la valeur marchande serait de seulement 2 000 €.

Plaçons maintenant nos deux thèmes dans un contexte plus contemporain.

- La démocratisation d'Internet a permis l'émergence de nouveaux outils augmentant les opportunités de séduction. C'est par exemple le cas de plusieurs sites de rencontres comme Meetic et de réseaux sociaux comme Facebook ou Twitter. D'autre part, et même si nous n'aborderons pas ce sujet dans cet ouvrage, nous pourrions citer des pages Web pouvant faciliter la mobilité professionnelle comme celles de Viadeo.com ou LinkedIn.com. Elles incitent des personnes ambitieuses à mettre en œuvre des stratégies pour charmer plusieurs experts en ressources humaines.
- Malheureusement, nous constatons que, dans notre époque actuelle, un écart financier se creuse quotidiennement entre les personnes qui peuvent être considérées comme riches et celles qui sont dans le besoin. Parallèlement et paradoxalement, le développement de certaines technologies de l'information et de la communication a permis de faciliter significativement l'accès à de très nombreuses connaissances de manière gratuite ou peu onéreuse. Nous pouvons là encore citer Internet qui en est l'exemple le plus représentatif. Chaque individu dont la rémunération est inférieure aux revenus moyens pourrait profiter de cette opportunité d'accès à des savoirs ciblés qui leur seraient utiles pour gagner de l'argent. Ainsi, ils participeraient à combler progressivement l'écart financier que nous avons souligné précédemment, et à diminuer les inégalités présentes dans notre société.

J'ai moi-même tenté de saisir cette opportunité et j'ai parcouru le Web de manière assidue et sélective pour y rechercher des perles de connaissances.

Associé à l'étude de nombreux livres imprimés sur support papier et à l'utilisation d'autres technologies de l'information et de la communication, je me suis autoformé dans des domaines très divers après que j'ai obtenu mon dernier diplôme universitaire. J'ai ainsi découvert avec agacement que de très nombreux principes – et même les plus simples et basiques faisant appel au bon sens le plus élémentaire – qui pourraient aider chaque être humain à favoriser sa réussite ne m'avaient jamais été enseignés lors de mon cursus scolaire. Il a pourtant duré plus de vingt ans !

J'ai donc pensé qu'un grand nombre de mes semblables, y compris ceux qui avaient étudié pendant une période extrêmement longue, se trouvaient peut-être dans le même état que le mien après la fin de mes études : ils ignoraient l'existence d'autres connaissances majeures et très utiles.

Je me suis donc attelé à les regrouper et à les agencer dans cet ouvrage, avec la conviction qu'ils faciliteraient significativement la vie de mes lecteurs. Je me suis

inspiré de la loi de Pareto dans ce projet. Ainsi, par exemple, j'ai tenté de restituer les 20 % des enseignements des livres que j'ai lus qui représentent 80 % de la valeur qui aurait pu être attribuée à ces ouvrages si quelqu'un avait estimé la qualité de leurs contenus liée à l'argent et à la séduction. Peut-être que ce condensé d'érudition sera lui-même à l'origine de 80 % de vos succès lorsque vous tenterez d'augmenter votre propre niveau de richesse financière et de désirabilité ?

Je dois me confier à vous sur un point : j'aurais rêvé avoir lu ce livre lorsque j'avais quatorze ans. Il m'aurait évité bien des tracas, notamment en m'orientant vers des bonnes pratiques spirituelles et comportementales que j'étais à l'époque loin d'avoir assimilées ou bien qui m'étaient inconnues. Il aurait également augmenté la qualité de ma communication intérieure et de mon introspection.

L'ensemble des connaissances qui vous seront présentées sont majoritairement issues de travaux et de réflexions de sages, de chefs d'entreprise, d'hommes d'affaires, d'avocats, de coaches en développement personnel, d'experts et de chercheurs en négociation, communication, psychologie, neuromarketing, programmation neurolinguistique, immobilier, séduction... Je ferai donc référence à de nombreux auteurs dans mon exposé. J'apporterai également humblement des éléments que j'aurai moi-même produits.

Je suis conscient que certains lecteurs estimeront quelquefois que « j'enfoncerai des portes ouvertes » par l'intermédiaire de quelques-uns des enseignements et conseils que je vous soumettrai. Ils les considéreront en effet comme étant trop évidents et logiques pour justifier leur intégration dans un ouvrage. Cependant, j'attache une importance toute particulière à m'adresser à un large spectre de personnes dont font partie les plus jeunes lecteurs. Fournir quelques connaissances basiques présente également l'avantage d'intéresser d'autres individus. Il s'agit de ceux qui me ressemblent en ce qu'ils n'ont pas eu la chance d'imaginer ni de prendre connaissance, très tôt dans leur existence, de nombreux principes leur permettant d'être rapidement performants dans les actes de séduction et d'enrichissement financier.

À l'école, les leçons précèdent toujours les examens. Dans la vraie vie, c'est souvent l'inverse : nombreux sont ceux qui ont connu de lourdes difficultés lorsqu'ils ont dû affronter certaines de leurs nouvelles expériences. Par exemple, les audacieux qui ont essayé pour la toute première fois, sans recevoir aucun conseil, de frapper une balle de golf pour tenter de l'envoyer à plus de cent mètres de distance savent que les probabilités de réussir ce coup sont quasiment nulles.

J'espère que les apprentissages intégrés dans cet ouvrage vous aideront à mieux appréhender et domestiquer le monde.

L'évolution de chaque être humain peut être comparée à un ensemble de grands couloirs parsemés de nombreuses portes fermées. Franchir chacune d'entre elles nous permet d'avancer positivement dans nos existences. Certains dépensent beaucoup de temps, de souffrances, d'énergie ou d'argent pour défoncer ces obstacles. D'autres sont inactifs devant une grande partie de ces accès car ils ne ressentent pas le besoin de les outrepasser ou parce qu'ils pensent qu'ils n'en sont pas capables. Enfin, des personnes privilégiées ont la chance de détenir les clés qui permettent de les ouvrir sans beaucoup d'efforts. Un grand nombre de ces clés – et même des passe-partout qui déverrouilleront plusieurs serrures – vous sera fourni dans les pages qui suivent.

Après avoir abordé dans un premier chapitre quelques bases du succès, je vous expliquerai comment réussir un entretien. Par la suite, nous étudierons successivement les bonnes pratiques liées à la séduction amoureuse et au succès d'une négociation. La dernière partie de ce livre sera destinée à vous présenter de nombreux autres moyens de vous enrichir financièrement.

---

## PREMIÈRE PARTIE

# QUELQUES BASES DU SUCCÈS



Anthony ROBBINS, dans son ouvrage *Pouvoirs illimités*, nous communique une vision intéressante de la réussite : « *C'est le processus par lequel on s'efforce de devenir « plus ». C'est la possibilité de se développer sur le plan affectif, social, spirituel, psychologique, intellectuel et matériel, tout en apportant quelque chose de positif aux autres.* »

Dans le développement qui suit, nous présenterons des outils et des éléments, qui, je l'espère, vous inciteront à construire votre vie comme si elle allait devenir un chef-d'œuvre. Considérez-la comme une toile blanche, vous en êtes le peintre...

---

## I - ORIENTEZ VOS MODES DE PENSÉE ET DE PERCEPTION VERS LA RÉUSSITE

« *Contrôlez votre esprit, et vous contrôlerez votre vie.* »

Bill PROVOST

### A. ADOPTEZ DES ÉTATS POSITIFS

Un état peut se définir comme l'ensemble des phénomènes neurologiques produits dans notre cerveau de manière consciente ou inconsciente à un moment donné. Vous venez de marquer un but lors d'un match de football important ? Vous pourriez en être euphorique. Un médecin a décelé une tumeur cancéreuse à l'un de vos amis ? Il est probable que cette information vous rendra malheureux et inquiet.

Un état peut bien évidemment évoluer en fonction des situations que nous vivons, mais aussi à travers notre physiologie (nos pensées et nos réactions face à un stimulus seront différentes si nous sommes en pleine forme ou dans notre lit avec 40 °C de fièvre). Nos réflexions et la manière dont nous nous représentons le monde et notre environnement peuvent également jouer un rôle important dans la constitution d'un état.

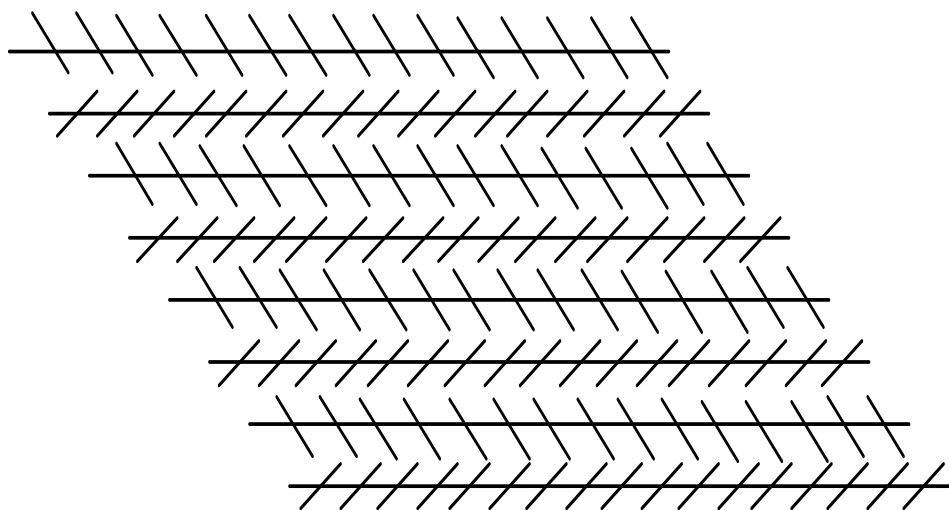
Certains d'entre eux peuvent brider considérablement les chances de succès des individus : la peur, l'angoisse, la tristesse, la frustration.

Cependant, afin de tirer partie de manière optimale de nos ressources spirituelles, il est intéressant de privilégier la recherche permanente de sentiments intérieurs

positifs comme « la confiance, l'amour, la force intérieure, l'extase, la conviction<sup>1</sup> ». Vos probabilités de réussir seront plus grandes si vous parvenez à diriger votre esprit vers cette typologie d'états, et également si vous...

## B. RESTRUCTUREZ VOS SCHÉMAS INTERNES À VOTRE AVANTAGE

Notre cerveau construit sa propre représentation mentale d'un événement en filtrant les informations que lui fournissent principalement trois de nos cinq sens : la vue, l'ouïe et le toucher. Cette représentation est complètement subjective et ne reflète pas exactement la réalité.



---

1. ROBBINS, A., *Pouvoirs illimités*, Robert Laffont, Paris, 1989, p. 52.



Regardez à présent cette autre image.



A priori, les lignes horizontales sont parallèles dans la deuxième image, contrairement à la première ?

Sachez que ces lignes horizontales, qu'elles soient présentes sur l'image 1 ou 2, sont exactement les mêmes. Seule votre perception change.

Les événements de la vie peuvent eux aussi donner lieu à différentes interprétations et à des représentations erronées. Chaque individu donne sa propre signification aux choses, à ce qui lui arrive. Pour cela, il utilise des schémas de références qu'il a façonnés en fonction de ses expériences antérieures. Il nous est possible de modifier ces schémas internes. De ce fait, même dans des situations qui nous paraissent très difficiles à vivre, nous pourrions orienter les filtres de notre esprit de manière à ce que nos représentations de ces événements soient positives, nous donnent du pouvoir et ne constituent plus des limites dans l'accomplissement de nos projets.

Par exemple, certains individus considèrent qu'être victime d'un accident de voiture générant de nombreux mois d'hospitalisation est une expérience négative qu'ils ne souhaiteraient à personne. D'autres, comme Bernard LAPORTE, ancien entraîneur de l'équipe de France de rugby, estimeront que ce type de mésaventure peut être bénéfique. En effet, il l'a connue à l'âge de vingt ans. Il est resté plusieurs mois dans le coma, puis son état physique lui laissait penser qu'il ne pourrait

peut-être plus rejouer un jour au rugby. Il en a profité pour lire de nombreux ouvrages sur le coaching et la motivation, l'amenant ainsi à orienter sa carrière professionnelle vers le métier d'entraîneur. Il n'aurait jamais connu un si grand succès à ce poste s'il n'avait pas vécu cet « accident de la vie ».

À l'inverse, l'exemple suivant vous montrera comment une nouvelle qui peut sembler heureuse au premier abord générera une fin tragique. C'est l'un des médecins de Koh Lanta qui en a fait la triste expérience. En effet, il a dû ressentir de la satisfaction lorsqu'il a appris qu'il était choisi pour travailler dans le cadre de cette émission de télévision. Sa perception aurait été bien évidemment différente s'il avait su que cette nomination l'amènerait quelques années plus tard à se suicider, après les controverses mettant en doute ses qualités professionnelles suite au décès de l'un des candidats au cours d'une des épreuves de ce programme de télé-réalité.

Ces deux exemples vous permettent de constater que les interprétations et les perceptions positives ou négatives des individus concernant leurs expériences peuvent ne pas toujours refléter la réalité.

Dans ce contexte, et afin d'améliorer votre niveau de bien-être et votre réussite, vous pourrez donc considérer comme bénéfiques des expériences qui vous semblaient ou qui vous semblent générer des conséquences nuisibles. Pour cela, adoptez des schémas intérieurs, des filtres perceptuels positifs.

- Vous venez de perdre votre emploi ? Il s'agit là d'une très bonne opportunité pour enfin trouver un métier qui correspondra davantage à vos attentes.
- Il est prévu qu'il pleuve tout le week-end ? Profitez-en pour inviter plusieurs connaissances qui vous aideront à rénover cette chambre d'amis qui vous déplaît depuis si longtemps.
- Votre taxi a du retard ? Mettez en évidence le fait que, grâce à cela, vous avez peut-être évité un grave accident de la route qui aurait pu se produire si le taxi était arrivé à l'heure convenue.
- Vous payez trop d'impôts ? Félicitations, vous gagnez bien votre vie !

Sollicitez le plus souvent possible ces restructurations bénéfiques, ce positivisme. Faites en sorte qu'il constitue pour vous une philosophie de vie. Il existe peu de choses qui sont a priori désagréables dans nos existences qui ne peuvent pas être transformées plus positivement. Cette dernière phrase fait partie...

## C. DES CROYANCES QUI VOUS PERMETTRONT D'ATTEINDRE VOS OBJECTIFS

Les croyances peuvent être définies comme des « accès préétablis à la perception, qui filtrent la communication avec nous-mêmes de façon systématique<sup>2</sup> ». Plus prosaïquement, une croyance correspond au fait d'admettre une chose comme réelle, certaine.

Un individu peut générer ses propres croyances par l'intermédiaire de l'environnement dans lequel il a grandi, les connaissances acquises lors de ses lectures ou de ses visionnages d'œuvres cinématographiques, les personnes qu'il considère comme ses modèles, les expériences qu'il a vécues (ce qu'il a déjà su faire, il pourra le reproduire)... Ces différentes sources peuvent lui permettre de façonner ses idées concernant :

- la politique. Exemple : « *Il est faux de penser que tous les politiciens sont malhonnêtes.* »
- la famille. Exemple : « *Les enfants qui disposent d'une chambre individuelle sont satisfaits d'être ainsi plus indépendants.* »
- le sport. Exemple : « *Pratiquer une activité sportive est bénéfique pour la santé.* »...

Cependant, votre réussite sera probablement davantage liée à vos croyances concernant :

- vos capacités personnelles. Exemple : « *J'ai travaillé de manière efficace à tous les postes qu'il est possible d'occuper dans un bar restaurant, c'est pourquoi je deviendrai certainement un très bon gérant de bistrot.* »
- votre accession au bonheur. Exemple : « *Surperformer est une des conditions qui me rendra heureux.* »
- la manière dont vous considérez le travail. Exemple : « *le travail est nécessaire à mon épanouissement personnel* » ou bien « *le travail est un jeu* ». Dans ce dernier cas, vous serez incité à choisir un travail que vous appréciiez et à renforcer sa perception ludique par votre esprit. Tentez de l'aborder en vous disant intérieurement que vous éprouverez du plaisir lors de sa réalisation et que vous en tirerez de nombreuses connaissances et compétences utiles à l'amélioration de votre vie.

---

2. ROBBINS, A., *op. cit.*, p. 71.

« L'accomplissement suprême est d'estomper la frontière entre le travail et le jeu. »

Arnold TOYNBEE

Vous trouverez ci-dessous deux autres croyances intéressantes.

- « *Comprendre des choses de manière trop approfondie n'est pas une condition obligatoire pour mener à bien les actions qui vous permettront d'atteindre le succès.* » Dans une optique de gain de temps, les personnes qui réussissent peuvent se limiter à connaître et à comprendre seulement les éléments essentiels qu'ils auront sélectionnés et qui les mèneront vers leur objectif. Ainsi, un vendeur de voitures n'aura pas forcément besoin d'être un expert en mécanique automobile pour réaliser des niveaux de ventes records.
- « *Les gens qui réussissent le mieux ne sont pas systématiquement les plus intelligents ou les plus forts, mais ils peuvent être les plus engagés.* » Cette croyance met en lumière les bénéfices de l'engagement total pour atteindre un objectif, elle se traduit souvent par :
  - un rythme d'entraînement ou de travail bien plus soutenu et assidu que la moyenne (voir aussi la page 26 de la partie « Le travail et l'apprentissage au service de votre richesse ») ;
  - une fixation intense et permanente des pensées vers un but précis. Cette activité spirituelle peut inciter l'individu qui la maintient à utiliser ou imiter certaines bonnes pratiques permettant d'atteindre les objectifs convoités (la page 29 détaille ce sujet par l'intermédiaire du « SECRET »).

Assurez-vous que vos croyances soient positives, utiles et efficaces dans votre accession au succès. Comme vous vous en doutez, vous pourriez en trouver bien d'autres qui regroupent ces caractéristiques.

En revanche, certaines de vos croyances entraveront votre réussite. Exemples : « mes connaissances et mes compétences sont trop limitées pour que je puisse obtenir cette promotion », « je ne suis pas assez beau pour oser aborder des filles que je ne connais pas »... Listez-les puis modifiez-les ou remplacez-les à votre avantage.

Vous êtes peut-être habité et entravé par la croyance suivante qui est partagée par la grande majorité de la population : « *Les individus sont amenés à suivre l'exemple du groupe social dans lequel ils évoluent.* » Si tel est le cas, voici mon conseil :

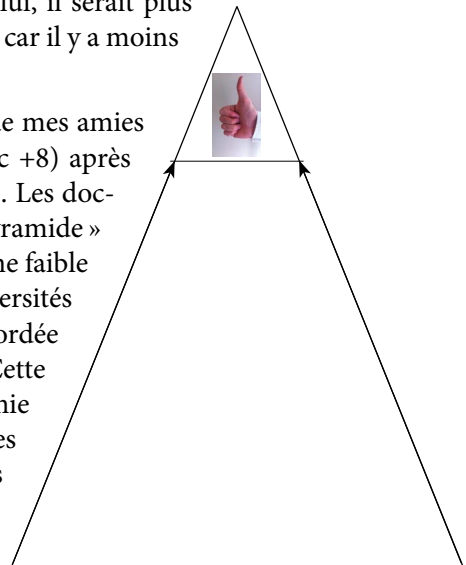
## D. BRISEZ VOS CARCANS SOCIAUX S'ILS VOUS BRIDENT

Nous avons grandi avec une multitude de références véhiculées par notre famille et nos amis : leur vision de la vie, leurs ambitions, leur travail, leurs attitudes, la manière dont ils occupent leur temps libre, les diplômes qu'ils ont obtenus... La majorité des personnes vivant dans les pays industrialisés a l'avantage de pouvoir vivre de manière convenable sans être obligée de produire des efforts importants. Certains évoluent « tranquillement » dans leur vie, comme s'ils conduisaient une voiture à cinq vitesses sans dépasser la première, et cela leur convient.

Je me souviendrai toujours d'une phrase que m'a dite une personne de ma famille lorsque j'étais étudiant : « *Attention à ne pas obtenir trop de diplômes, tu risques d'avoir plus de difficultés à trouver du travail plus tard.* » Cet avertissement correspond-il vraiment à la réalité ? Après avoir lu la partie précédente, vous avez rapidement compris que cette phrase constituait une croyance principalement relayée par les médias lorsqu'ils montrent des jeunes diplômés à la recherche d'emplois et éprouvant des difficultés à trouver du travail malgré leur très haut niveau d'études.

Comment inciter alors un jeune situé dans une classe sociale relativement basse ou moyenne à atteindre le sommet de la pyramide ? Il serait nécessaire de lui expliquer, et cette information peut également être utile à des individus de tout âge, que les 5 % de personnes ayant réussi dans leur vie de manière hors norme sont souvent amenés à suivre un chemin indépendant de ceux empruntés par 95 % de la population atteignant des succès « moyens ». Earl NIGHTINGALE, dans son ouvrage *Lead The Field*, va même plus loin : pour lui, il serait plus facile de gagner au sommet de la pyramide, car il y a moins de compétition à ce niveau.

L'exemple suivant lui donne raison : une de mes amies s'est engagée dans un doctorat (niveau bac +8) après avoir obtenu son Master 2 (niveau bac +5). Les doctorants correspondent au « sommet de la pyramide » des étudiants en commerce / marketing. Une faible proportion de jeunes fréquentant les universités atteignent ce niveau. Une bourse était accordée aux deux meilleurs élèves de sa classe. Cette dernière n'en comptait que... trois. Mon amie disposait donc de plus de 66 % de chances d'obtenir l'aide financière. Jusqu'alors, dans le cadre de son cursus scolaire, cette probabilité lui était bien moins favorable.



Elle réussit à recevoir sa bourse d'État qui lui a permis de vivre convenablement pendant ses trois années de thèse. Elle n'était alors pas obligée de travailler pour subvenir à ses besoins et pouvait se consacrer plus sereinement à ses études.

Et vous, à quelle partie de la pyramide préférez-vous accéder ?

Ce chapitre a mis en lumière quelques méthodes permettant de conditionner favorablement notre esprit à nous aider à atteindre le succès. Il nous apprend notamment qu'il est nécessaire de faire preuve de positivisme et d'orienter à notre avantage nos croyances, nos sentiments intérieurs, mais également nos représentations mentales et nos perceptions liées aux événements.

La partie qui suit traite elle aussi de perceptions. L'un de ses objectifs est d'améliorer celles que portent les autres à votre égard. Pour cela...

---

## II - AUGMENTEZ VOTRE PROPRE VALEUR

### A. CULTIVEZ DES QUALITÉS ESSENTIELLES

#### 1. Persévérez car les échecs mènent souvent aux succès

Le manque de persévérance est un des principaux facteurs qui mènent à l'échec.

*« Un lâcheur ne gagne jamais et un gagnant ne lâche jamais.  
Si vous voulez réussir plus rapidement, doublez vos échecs. »*

Napoleon HILL

Parmi les individus obstinés, beaucoup ont tendance à reproduire de manière répétée les mêmes comportements avec l'espoir de générer des résultats différents.

Albert EINSTEIN lui-même disait : *« La folie, c'est de tout le temps faire la même chose et de s'attendre à un résultat différent. »*

Vous essayez d'obtenir quelque chose et vous n'y parvenez pas ? Recommencer l'action après avoir identifié les causes probables de l'échec que vous avez subi.

Vous pourrez alors mettre en place des mesures correctives ou des approches différentes qui vous permettront d'atteindre le succès, une ou plusieurs tentatives plus tard. Gardez à l'esprit que ceux qui appliqueront ce principe vous dépasseront. Puisque j'ai décidé avec une conviction étonnante de battre le record mondial du nombre de citations au centimètre carré intégrées dans un chapitre d'un livre, en voici une autre :

*« L'échec est seulement l'opportunité de recommencer  
d'une façon plus intelligente. »*

Henry FORD

Par exemple, Abraham LINCOLN a démontré son caractère très persévérant : il a fait faillite deux fois et a perdu huit élections différentes. Il est ensuite devenu le président des États-Unis en 1860.

## 2. L'intégrité

Elle peut se définir comme la capacité d'un individu à agir en conformité avec ce qu'il est réellement. La notion d'honnêteté peut également être associée à ce terme. Soyez intègre en permanence : la qualité de votre amour propre, de vos relations et de vos récompenses en sera améliorée.

### FOCUS

#### HONNÊTÉTÉ

Je vous serai reconnaissant de retenir davantage la phrase précédente que le développement qui suit. En effet, je ne souhaite pas présenter une affirmation trop cynique qui irait à l'encontre de l'intégrité que j'ai prônée dans cette partie. C'est la raison pour laquelle j'ai décidé de vous apporter une simple information que vous pourrez interpréter comme vous le souhaiterez : de très nombreuses personnes qui ont atteint un succès hors norme n'ont pas toujours été excessivement honnêtes.

Par exemple, il est unanimement reconnu que de nombreux hommes politiques de très grande qualité ont été élus en mettant en avant des promesses qu'ils n'ont pas tenues. Souvenez-vous de l'ancien président Jacques CHIRAC annonçant qu'il se

baignerait dans l'eau de la Seine à Paris ou de Nicolas SARKOZY qui promettait pendant sa campagne présidentielle que plus aucun sans domicile fixe ne mourrait de froid dans les rues pendant son quinquennat.

Cette « honnêteté partielle » peut également se matérialiser dans le monde de l'entreprise. Un de mes supérieurs hiérarchiques unanimement reconnu pour son énorme talent de manager commercial m'a dit un jour que, pour atteindre un objectif, il était possible d'être très légèrement malhonnête en mentant rarement et sous conditions :

- votre interlocuteur ne doit pas avoir la possibilité de vérifier la véracité de vos affirmations mensongères ;
- il est nécessaire de se rappeler les mensonges que l'on dit. Certaines personnes ont une très bonne mémoire et pourraient vous décrédibiliser si vous apportez plusieurs versions d'un même événement lors de conversations espacées dans le temps.

### **3. La fiabilité**

Avez-vous déjà failli à l'un de vos engagements envers une connaissance, proche ou non ? Par exemple, vous aviez prévu d'organiser une rencontre avec un ami avant une date précise que vous aviez convenu ensemble, et par la suite vous vous êtes dit que vous n'aviez « pas le temps » ? Vous n'avez pas pris la peine d'appeler cette connaissance pour l'informer de votre indisponibilité car vous pensiez que cela était inutile... Si tel est le cas, quel était votre niveau d'embarras à ce sujet ?

À l'inverse, une personne vous a-t-elle déjà annoncé qu'elle devait vous rappeler sans que cela soit suivi d'effets ? Quelle impression avez-vous ressentie suite au non-respect de la parole de cet individu ?

Beaucoup d'entre nous ont vécu ce type d'expérience, et une majorité avouerait certainement un niveau d'embarras plus élevé dans le second cas.

Deux enseignements peuvent être mis en exergue suite à ces exemples :

- il arrive que de nombreuses personnes sous-estiment l'inconfort généré chez leurs interlocuteurs lorsqu'elles ne tiennent pas leurs engagements ;
- lorsqu'une personne nous fait une promesse qu'elle ne respecte pas, nous avons tendance à être déçus, certains pouvant aller jusqu'à dénigrer l'individu en question ou conserver une rancœur tenace envers lui.



Si vous-même êtes victime d'une personne n'ayant pas tenu sa parole, n'y accordez pas une importance démesurée. À ce sujet, j'affectionne tout particulièrement la citation suivante qui peut se montrer utile dans bien d'autres situations :

*« Les petits événements affectent les petits esprits. »*

Benjamin DISRAELI

La fiabilité est une qualité rare et très appréciée : tenir vos engagements, même les plus insignifiants, vous apportera une grande aide dans la construction et l'entretien de vos relations interpersonnelles et de votre renommée. Dans le chapitre suivant, nous évoquerons le fait que...

#### **4. D'autres qualités contribueront à vous forger une bonne réputation**

Commençons par une définition succincte : une réputation repose sur la façon dont sont perçus le caractère et la manière d'agir d'un individu.

Travailler activement à ce qu'elle soit bonne et solide vous permettra de susciter plus rapidement la confiance, la bienveillance, l'amitié (voire l'amour) d'autres personnes à votre égard. Comme vous l'imaginez, elle se construit généralement sur le long terme et exige des efforts quotidiens et constants. Les qualités que nous venons d'évoquer dans les paragraphes précédents, à savoir la persévérance, l'intégrité, l'honnêteté, la fiabilité, contribueront bien entendu à faire croître votre réputation positive. Afin de la renforcer, il vous serait également utile de montrer – et cette liste n'est pas exhaustive – que votre vie est équilibrée, que vous avez des passions, des projets, que vous êtes sociable, charismatique, sympathique, intéressant, de bonne humeur, réfléchi. Enfin, vous entourer de personnes dont le caractère et la manière d'agir sont perçus positivement vous aidera grandement dans la construction et la communication de votre renommée.

Posséder toutes les qualités que nous venons d'aborder constitue un excellent préalable au succès. Pour le bâtir, le consolider, l'élever, vous devrez ajouter quelques ingrédients supplémentaires...

## B. LE TRAVAIL ET L'APPRENTISSAGE AU SERVICE DE VOTRE RICHESSE

Comme beaucoup d'individus, vous estimez ne pas être assez rémunéré ? Avant de vouloir gagner plus, il vous sera nécessaire de valoir plus.

Ainsi, dans une démarche globale d'amélioration personnelle, il serait intéressant de vous comparer à une entreprise. Imaginez que vous en êtes son président et principal actionnaire, les autres actionnaires étant les membres de votre famille qui ont investi en votre personne et qui ont toujours cru en votre potentiel de réussite élevée. Votre objectif : faire augmenter en permanence la valeur de vos actions. Déterminez leur niveau de croissance annuelle : certaines sociétés connaissent des hausses de plus de 150 % par an, pourquoi pas vous ? Pour cela, investissez dans un domaine souvent délaissé par les individus après qu'ils ont terminé leurs études : l'activité de recherche et développement.

Comme nous l'avons déjà évoqué dans l'introduction de cet ouvrage, notre époque moderne nous permet, notamment grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, d'accéder à des quantités impressionnantes de connaissances en tout genre gratuitement ou à coûts réduits. Profitez-en : pour les premiers êtres humains apparus sur Terre, le pouvoir était monopolisé par les individus ayant la plus grande puissance physique. Ensuite, concernant les rois, ce pouvoir pouvait être transmis par le sang, alors qu'au début de l'ère industrielle, le capital était souvent la source des êtres les plus puissants. Aujourd'hui, c'est le Savoir qui est le Pouvoir : il mène aux succès. Nous aborderons ci-dessous deux thèmes qui pourraient vous permettre d'augmenter votre niveau de savoir : la bonne connaissance d'une langue et la grande quantité d'informations pointues assimilées sur un sujet précis.

### 1. Travaillez votre vocabulaire

Il est statistiquement prouvé que la richesse du vocabulaire d'un individu et son degré de maîtrise du langage sont directement corrélés à sa réussite. Ces éléments sont révélateurs de son niveau socioculturel, ils améliorent également l'efficacité de l'apprentissage et la qualité des communications interpersonnelles. De ce fait, dès que vous entendez ou lisez un mot inconnu, jetez-vous sur votre dictionnaire pour en comprendre la signification et tentez de le mémoriser. Cette habitude pourrait vous permettre d'augmenter vos revenus financiers. Vous pourriez aussi accroître le niveau de votre vocabulaire en lisant davantage. Constituez-vous une

bibliothèque avec de nombreux ouvrages de qualité. Les personnes qui réussissent sont souvent de grands lecteurs, ces œuvres pourraient de plus...

## 2. Améliorer votre expertise

Même si, sur la base de l'éthique, chaque être humain a la même valeur, le système de rémunération des pays capitalistes est bien moins égalitaire et se base principalement sur la quantité et la rareté du savoir, des aptitudes de chacun (voir aussi la loi de la réciprocité page 44 qui est également applicable aux rétributions salariales). Par exemple, un balayeur peut apprendre son métier pendant une période relativement courte : il pourrait être facilement remplaçable. Il n'accèdera pas aussi aisément aux richesses de ce monde qu'un chirurgien reconnu qui a suivi de très nombreuses années d'études.

Vous souhaitez augmenter vos revenus ?

Vous êtes rémunéré pour effectuer un certain nombre d'activités dans votre profession : travaillez davantage. Augmentez chaque jour le niveau de qualité de la réalisation de toutes vos tâches.

*« En fait de préceptes, on n'en a encore trouvé que deux : le premier qui conseille de naître avec du génie ; c'est l'affaire de vos parents, ce n'est pas la mienne ; le second qui conseille de travailler beaucoup, afin de bien posséder son art ; ce n'est pas non plus la mienne. »*

Hippolyte TAINÉ

Prenez la responsabilité de votre propre développement. Spécialisez-vous dans un domaine que vous connaissez déjà très bien. Par exemple, celui dans lequel vous travaillez ou pour lequel vous êtes passionné (pour atteindre cet objectif, vous pourriez entre autres vous aider du focus « Ce principe peut également s'appliquer sur votre manière d'utiliser votre temps » de la page 176 de cet ouvrage).

Comme nous l'avons expliqué précédemment, une personne détenant des compétences rares pourra espérer obtenir des revenus importants. De ce fait, cherchez à acquérir un niveau de connaissances et de compétences exceptionnellement élevé dans l'activité que vous aurez choisie (voir aussi focus « L'expert » dans la partie « Séduction » page 121). Suivez en permanence les actualités qui font référence à ce thème, assistez à des formations, lisez de nombreux livres traitant de ce sujet.

Après avoir prouvé que vous étiez meilleur que tous les individus occupant les mêmes fonctions que vous, cherchez à surperformer les experts les plus pointus dans le domaine que vous maîtrisez. De cette manière, votre présence tendra à devenir indispensable pour la bonne marche d'une ou de plusieurs organisations. Vous pourriez même approfondir vos efforts en rédigeant vous-même un ou plusieurs ouvrages ou en gérant un blog rémunérateur concernant l'activité pour laquelle vous êtes très qualifié.

## ILLUSTRATION

### *LA REINE DU BAL*

Pour vous faire comprendre de manière plus claire cette dernière partie, souvenez-vous de la fille célibataire (elle ne l'est d'ailleurs pas restée très longtemps), la plus belle que vous ayez connue lorsque vous étiez au lycée. Si vous êtes une femme, vous l'avez certainement jalouée, si vous êtes un homme, peut-être la désiriez-vous à l'instar de la quasi-totalité des garçons de votre école à l'époque ? Sachez qu'en vous spécialisant à l'extrême en maîtrisant des connaissances et compétences pointues, vous pourriez ressentir certaines émotions ressemblant à celles qu'a connues cette fille. Vous serez notamment étonné par le nombre de sollicitations (professionnelles bien évidemment) que vous recevrez, vous n'aurez qu'à choisir parmi celles qui vous intéresseront le plus.

Afin de devenir un être remarquable et exceptionnel, multipliez les qualités, connaissances et compétences qui vous habitent. Dans le même temps, vous pourriez également tenter de découvrir des opportunités de création de richesse et d'appliquer des enseignements qui vous permettront d'« attirer » davantage la chance vers vous. La partie suivante vous aidera dans ces projets en vous expliquant...

### III - COMMENT RECHERCHER LE SUCCÈS ET AUGMENTER VOS PROBABILITÉS DE L'ATTEINDRE

#### A. LA RÉUSSITE : LE FRUIT DU HASARD ?

Nombreux sont les individus qui ont tendance à faire porter la responsabilité de leurs échecs sur des éléments extérieurs à leur propre personne. D'autres sont convaincus que c'est leur propension à être chanceux qui leur a permis de rencontrer plusieurs succès. Les principes développés ci-dessous traitent de ces réflexions.

##### 1. Le Secret

Une ancienne croyance révèle que notre cerveau est un organe récepteur et transmetteur d'informations par l'intermédiaire d'ondes. Afin d'atteindre un objectif, il nous suffirait d'émettre assez d'ondes qui partent de notre cerveau vers l'univers entier, et donc assez de pensées concernant cet objectif pour faire en sorte qu'il se réalise. Il serait nécessaire d'envoyer ces ondes de la manière la plus fréquente et la plus intense possible. Si par exemple, vous souhaitez gagner dix millions d'euros dans les trois prochaines années, il vous suffirait de penser de manière permanente à gagner cette somme, qu'elle devienne un désir ardent, une obsession, pour que l'univers fasse en sorte d'amener vers vous la richesse attendue.

J'ai tout d'abord trouvé cette croyance très étrange d'autant que personnellement, j'estime que cette théorie relève plus de la magie que d'éléments concrets. Mon esprit cartésien m'empêchait d'y adhérer aveuglément. Après réflexion, je pense qu'elle est digne d'intérêt bien que la partie « transfert d'ondes » ne m'ait pas pleinement convaincu. En effet, j'estime que conditionner son propre cerveau de manière permanente à la réussite d'un objectif, mobiliser une grande partie de son temps de réflexion et d'analyse dans l'optique de l'atteindre, sont des éléments qui boosteront sans doute la propension d'un individu à se rapprocher de son but. Ainsi, il serait beaucoup plus attentif aux éléments qui favoriseraient l'accomplissement de ses projets et il pourrait davantage s'ouvrir à son environnement afin de trouver lui-même des solutions et des personnes qui l'aideront à cette fin.

Même s'ils font aujourd'hui partie de la population des adolescents ou des adultes, de nombreux individus se considèrent encore comme de grands enfants. Afin d'aller à l'encontre du désenchantement du monde, au fond d'eux-mêmes, certains d'entre eux espéreront peut-être que la magie de ce secret sera réelle...

Dans l'hypothèse où la véracité de cette croyance serait un jour prouvée, elle donnerait encore plus de poids à l'évidence suivante...

## **2. Vous seul êtes responsable de la très grande majorité de ce qu'il se passe dans votre vie**

Prenez votre vie en main, ne croyez pas que vos échecs sont seulement le fruit de votre éducation qui n'aurait pas été aussi parfaite que celle dont vous auriez souhaité bénéficier. De même, si votre job actuel ne vous satisfait pas, inutile de vous dire que les raisons en sont :

- la jalousie de votre supérieur hiérarchique qui ne veut pas que vous risquiez de lui prendre sa place en vous attribuant une promotion ;
- la pauvreté de votre famille qui ne vous a pas permis d'accéder aux plus grandes écoles ;
- votre manque de réseau de personnes influentes qui auraient pu vous proposer un travail digne de vos ambitions...

Ne vous lamentez pas sur les raisons qui ont généré vos échecs, vous gaspillerez une énergie précieuse.

*« Le remords c'est comme un chien qui mord dans un caillou, c'est une bêtise. »*

Friedrich NIETZSCHE

Comme nous l'avons déjà évoqué dans la partie nommée « Persévérez car les échecs mènent souvent aux succès » page 22, utilisez vos expériences malheureuses pour gommer vos points faibles et trouvez des solutions qui vous permettront d'atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés. D'autre part, si vous avez observé de manière répétitive dans votre vie que vous aviez beaucoup de chance ou de malchance, vous en êtes là encore le principal responsable.

Vous êtes l'artisan de votre vie, vous seul pouvez œuvrer significativement pour la transformer, cela sera notamment le cas si vous...

### 3. Provoquez votre chance

*« Le hasard ne favorise que les esprits préparés. »*

*Louis PASTEUR*

La chance peut être considérée comme une compétence. Vous pourrez l'améliorer. Chacun de nous dispose en effet d'une capacité à créer un environnement propice (ou non) à la réussite. Évitez de vous enfermer dans un système de vie et de travail routinier. Soyez curieux, ouverts sur le monde, faites preuve de vigilance et de discernement pour sélectionner les secteurs d'activité et les lieux géographiques qui vous seraient les plus favorables aux moments propices. Identifiez également les opportunités, les idées, les personnes qui seront susceptibles de favoriser votre succès. Provoquez, créez les situations qui vous permettront de vous rapprocher de vos objectifs. Tentez par l'intermédiaire de votre réseau (nous traiterons ce sujet plus en détails page 45 dans « Bâtissez et entretenez votre réseau »), par vos projets, connaissances et compétences, de créer de la chance pour d'autres individus, de devenir LEUR CHANCE. Ils pourraient en retour vous proposer leur aide, cette dernière pouvant se montrer infiniment plus précieuse que celle que vous leur avez apportée par le passé.

D'autre part, faites preuve d'anticipation : il est toujours utile d'avoir un projet, une longueur d'avance sur les autres. Les chanceux ont déjà dans la tête ce qui va leur créer plus tard des opportunités de succès. La vie est semblable à un jeu d'échecs, préparez chaque coup avec minutie et essayez d'anticiper ce qu'elle vous réservera, comment elle fera évoluer les événements ou les autres personnes qui influenceront votre propre existence.

Une autre notion primordiale associée à l'anticipation est la profondeur de vision. Choisissons un exemple simple pour l'expliquer : imaginons un gland que vous trouvez sous un arbre. Si vous laissez s'exprimer votre profondeur de vision : que voyez-vous à l'avenir pour ce fruit ? Certains verront un chêne... D'autres, visionnaires à plus long terme, s'imagineront une forêt qui a été générée par les glands de l'arbre initial, qui auront à leur tour fait pousser d'autres chênes après plusieurs années de croissance. Enfin, les personnes dotées d'une profondeur de vision encore plus importante pourraient imaginer un groupe d'immeubles construits avec le bois des arbres de la forêt en question... Tentez de faire partie de ce dernier groupe de personnes visionnaires.

Associée à tous les autres enseignements de ce paragraphe, cette précaution vous permettra de maximiser vos chances de réussir. Toutefois, ce processus d'optimisation n'aura de sens que si vous...

## B. ATTEIGNEZ DES OBJECTIFS ADAPTÉS À CE QUE VOUS ÊTES ET À CE QUE VOUS SOUHAITEZ DEVENIR

Comme vous l'avez constaté dans la partie soulevant la nécessité de briser ses propres carcans sociaux, seulement 5 % de la population réalise des succès peu communs. En effet, les démarches qui amènent aux succès désirés peuvent être longues et embarrassantes. Ne gaspillez donc pas votre temps précieux en tentant d'accéder à des réussites futiles. Il est important de souhaiter atteindre des objectifs dignes d'intérêt (il ne s'agit pas systématiquement d'objectifs qui seront créateurs de richesse financière) : devenir l'ami proche d'une personne que vous appréciez beaucoup ? Apprendre à bien jouer d'un instrument de musique ? Devenir meilleur ouvrier de France en pâtisserie ? Avoir une promotion dans la société qui vous emploie ? Acheter cette maison qui vous fait tant rêver ? Monter un commerce de location de bateaux sur une île paradisiaque ? Les buts que vous souhaitez atteindre devront bien évidemment être bénéfiques pour vous-même et ne nuiront pas aux autres ni à notre planète.

Utilisez des termes positifs pour les désigner : pensez à ce que vous voulez plutôt qu'à ce que vous aimeriez éviter. N'ayez pas peur des éventuelles critiques qu'ils pourraient susciter. Privilégiez des objectifs sur lesquels votre propre action sera déterminante à leur réalisation : évitez ceux qui dépendront de manière trop importante d'autres personnes (nous aborderons dans la partie qui suit qu'il est néanmoins intéressant de recourir à l'aide d'autres individus dans certains cas) et plus généralement de facteurs indépendants de votre volonté. En plus de vos différentes connaissances et compétences que nous avons déjà évoquées précédemment, identifiez vos buts en fonction de vos motivations, de la vie que vous rêvez idéale, de vos traits de caractère, de votre temps disponible, des ressources financières que vous pourriez investir si vous avez la chance d'en disposer...

Un autre élément pourrait vous aider dans cette recherche. Posez-vous la question suivante : si vous étiez certain de réussir chaque chose que vous entreprenez, quels objectifs vous fixeriez-vous ?

### FOCUS

#### *FAITES-VOUS AIDER*

Dans le cadre d'un projet, il est très utile de faire appel à d'autres personnes compétentes dans des spécialités que vous ne maîtrisez pas complètement (exemples : psychologie, management, design, vente, marketing, ressources humaines, ingénierie, conception et maintenance de sites Internet, comptabilité). Elles



contribueraient ainsi à le faire avancer et le concrétiser. Le temps de réalisation du projet en question serait bien évidemment nettement raccourci, sa qualité pourrait également être améliorée de manière significative. Dans la mesure du possible, choisissez des personnes bienveillantes, réfléchies, intelligentes et prêtes à vous aider en s'harmonisant avec vos pensées. De nombreuses fortunes se sont formées sur ces bases.

Attention :

- votre projet a pour objectif de vous rendre riche et vous vous associez avec d'autres personnes pour le réaliser ? Prenez garde à ne pas trop divulguer de détails concernant ce projet car il existe un risque que ces personnes profitent de manière déloyale de vos idées ;
- si vous parlez à certaines de vos connaissances (amis, famille, collègues de travail) de votre dessein, vous pourriez éveiller en eux un sentiment de jalousie qui pourrait nuire à sa bonne réalisation. Soyez donc vigilant sur le choix des personnes avec qui vous échangerez à ce sujet. Vous pourriez également choisir de demander des conseils à certaines de vos connaissances sans leur parler de manière précise de votre projet.

*« C'est dans la modestie et le silence que réside la vraie sagesse. »*

Napoleon HILL

D'autre part, dans le cadre de l'optimisation de votre temps, il serait intéressant que vous estimiez la durée qui vous sera nécessaire pour l'accomplissement de chacun de vos objectifs. Vous pourrez ainsi plus facilement faire preuve d'anticipation pour le choix des autres projets que vous tenterez de réaliser. Si vous le souhaitez, vous pourriez même continuellement vous fixer de nouveaux buts, pourquoi pas chaque jour, avec toujours plus d'ambition après les avoir atteints.

Commencez tout de suite : établissez votre longue liste d'objectifs sur une feuille de papier ou sous format informatique, vous devrez bien sûr la faire évoluer et croître dans le futur. Isolez ensuite ceux que vous considérez comme prioritaires. Comme vous le savez peut-être déjà, chaque être humain est loin d'utiliser la totalité du potentiel de son cerveau. Pour solliciter son aide précieuse, rédigez chaque jour (ou presque) l'une de ces aspirations prioritaires. Vous l'aurez préalablement puisée dans la longue liste évoquée précédemment ou bien vous pourriez l'avoir déterminée le

jour même. Pendant l'heure qui suit, dans le cadre d'une sorte de *brainstorming*<sup>3</sup> que vous réaliserez seul, listez l'ensemble des idées qui vous aideraient à l'atteindre. Cette technique contribuera à ce que vous en accumuliez des milliers... Parmi celles qui seront exploitables et qui vous permettront de vous améliorer, vous pourriez même peut-être trouver celle qui changera votre vie.

Par ailleurs, vous découvrirez peut-être d'autres éléments qui changeront de manière significative le cours de votre existence si vous...

## C. CHERCHEZ LES OPPORTUNITÉS DE SUCCÈS FINANCIERS DANS VOTRE ENVIRONNEMENT PROCHE

Nous avons tous le potentiel de devenir richissimes. En effet, chacun d'entre nous dispose intérieurement de nombreuses mines d'or. Il est simplement nécessaire de les rechercher activement puis de les exploiter intelligemment afin d'en obtenir les bénéfices.

Dans cette optique, vous pourriez modifier en profondeur la manière dont vous appréhendez chaque situation, chaque difficulté que vous rencontrez dans votre vie. Tenter de les observer de manière détaillée avec comme objectif de déceler les opportunités de création de richesse (elles sont infinies) et de succès qu'elles pourraient renfermer.

L'homme anatomiquement moderne est né il y a 200 000 ans. La roue a été créée il y a environ 5 500 ans. Cela signifie que pendant presque 195 000 ans, aucun homme n'a pu concevoir un outil révolutionnaire qui lui aurait évité bien des efforts ! De nombreux exemples de découvertes de ce type existent et, aujourd'hui encore, des solutions aussi simples pourraient vous permettre de faire fortune.

De manière plus ciblée, nous avons évoqué dans une partie précédente (« Améliorer votre expertise » page 27) l'utilité d'augmenter votre niveau d'expertise dans une activité que vous connaissez bien, afin d'augmenter vos chances d'atteindre le succès. De même, vous pourriez faire le choix d'être créatif en recherchant des idées de production de valeurs dans le ou les domaines que vous maîtrisez.

Par exemple, réfléchissez attentivement au travail que vous effectuez chaque jour,

---

3. Un *brainstorming* est une méthode de créativité permettant de trouver en groupe des solutions pertinentes à un problème. L'une des règles est que chaque membre du groupe exprime toutes ses idées, qu'elles soient sérieuses ou complètement absurdes, sans réserve ni censure.

ou à vos passions : tentez de les observer avec un regard nouveau. Ainsi, disséquez tous les éléments qui les composent, les actions que vous réalisez, les problèmes que vous rencontrez et qui ne sont pas résolus.

Ensuite, identifiez et mobilisez toutes vos connaissances, compétences et motivations. Elles vous serviront peut-être à conceptualiser un projet révolutionnaire qui, s'il ne change pas le monde, pourrait au moins changer votre vie.

Dans tous les cas, vous devrez déterminer :

- le **type d'activité** qui vous permettra de produire de la valeur ;
- le **rôle** dans lequel vous pourriez optimiser votre propre efficacité à créer cette nouvelle valeur.

Par exemple, un ingénieur dans l'aéronautique pourrait estimer que la société qui l'emploie réalise de manière peu efficace des tests de contrôle sur des pièces assemblées. Ses atouts pour créer de la richesse sont : sa formation, sa connaissance du marché aéronautique et des sous-traitants de son secteur, son expertise dans les tests de contrôle qu'il a acquise dans le cadre de son mémoire de fin d'études consacré à ce thème.

Il a donc décidé de créer puis de gérer (c'est le nouveau rôle qu'il a choisi : créateur et gérant d'entreprise) sa société de sous-traitance de tests de contrôle (c'est le type d'activité dans lequel il travaillera).

Abordons un autre exemple plus détaillé : ma décision de rédiger cet ouvrage.

**Postulat de départ** : je suis commercial et j'apprécie les livres liés au développement personnel.

**Mes connaissances personnelles utiles au projet** :

- celles que j'ai assimilées lors de mes lectures ;
- des connaissances très diverses récoltées durant mes expériences personnelles ;
- la maîtrise des règles rédactionnelles et bureautiques basiques ;
- des acquis dans le domaine de l'économie et d'autres liés au fonctionnement d'une entreprise.

### **Mes compétences utiles au projet :**

- un esprit synthétique ;
- un caractère travailleur ;
- des capacités rédactionnelles suffisantes.

### **Mes motivations utiles au projet :**

- transmettre des connaissances qui permettront à mes lecteurs d'atteindre leurs objectifs ;
  - leur faire gagner du temps et de l'énergie en leur fournissant des « bonnes pratiques » concernant les deux thèmes centraux de l'ouvrage : l'enrichissement financier et la séduction ;
  - augmenter mon propre niveau de connaissances ;
  - diversifier mes sources de rémunération, diminuer mon niveau de dépendance financière par rapport à mon employeur actuel.
- **Ma nouvelle activité sera le métier du livre.**
  - **Mon nouveau rôle sera écrivain.**

Les conseils évoqués précédemment ne vous auront peut-être pas permis de trouver LA bonne idée. Toutefois, un grand nombre d'autres opportunités existent et pourraient vous rendre riche. Vous les trouverez plus facilement si vous placez...

## **D. LE MIMÉTISME AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE**

Mettre en œuvre des stratégies adaptatives d'imitation pourrait constituer pour vous une aide précieuse :

- dans la détermination de vos objectifs. Par exemple, dans le cadre d'un but à caractère financier, une autre très bonne manière de gagner de l'argent est de copier une idée qui a déjà permis à une personne de devenir riche. Améliorez-la si vous le pouvez (par exemple, en France, plusieurs marques de sodas aromatisés au cola ont réussi à séduire des consommateurs qui

trouvent que leur goût est meilleur que les traditionnels Coca-Cola ou Pepsi), et/ou développez-la dans un secteur géographique ou d'activité dans lequel le concept n'est pas présent.

Là encore, l'idéal est de choisir un concept dans un domaine que vous maîtrisez. Les sources intéressantes d'idées de création de richesse ne manquent pas : vos voyages à l'étranger, les émissions télévisées et radiophoniques, la presse papier... Certains sites Internet spécialisés vous seront également utiles. C'est par exemple le cas de *Hellobiz*, un webzine<sup>4</sup> présentant les nouvelles tendances business les plus prometteuses à travers le monde. L'un de ses objectifs affichés est de développer l'inspiration et l'esprit entrepreneurial de ses lecteurs ;

- dans la manière d'atteindre ces objectifs. Les personnes ayant réussi sont souvent des imitateurs de haut niveau. Il est donc préconisé de trouver des modèles d'individus ayant réussi à accéder aux buts que nous nous fixons puis de prendre exemple sur eux. Il s'agit là d'une des clés du succès.

Imitez les actions qu'ils ont réalisées, tentez de comprendre comment ils ont utilisé leur cerveau et leur corps pour parvenir au succès que vous attendez. Si vous avez la chance de les rencontrer, posez-leur des questions à ce sujet, demandez-leur des conseils et écoutez attentivement leurs réponses, leurs enseignements. Ainsi, vous gagnerez un temps précieux dans l'apprentissage des meilleures pratiques qui vous permettront d'arriver à vos fins.

Dans son ouvrage *Pouvoirs illimités*, Anthony ROBBINS nous donne un exemple d'une des « bonnes pratiques » de plongée qu'il a acquis par ce biais. Il a pu augmenter les périodes pendant lesquelles il restait sous l'eau avec des bouteilles d'oxygène, après avoir questionné son guide. Ce dernier lui avait conseillé, entre autres, de s'imaginer que sa cage thoracique était rétrécie et de se dire intérieurement que les battements de son cœur devaient se ralentir.

Dans cette partie, nous avons soulevé le fait que la probabilité qu'un individu atteigne le succès était plus importante dans la mesure où ce but deviendrait, pour lui, une obsession. Il devra aussi prendre conscience que ce sont ses propres actions et réflexions qui constitueront les principaux moteurs de sa réussite, mais aussi de ses échecs. De nombreux autres déterminants l'aideront dans sa quête du succès : être ouvert sur le monde, faire preuve d'anticipation, savoir choisir des

---

4. Un webzine est un magazine publié sous forme d'un site Web, sans contrepartie papier.

objectifs qui lui sont adaptés, rechercher des associés efficaces et des opportunités de création de valeur, si possible dans des domaines qu'il maîtrise bien, qu'il apprécie. Il pourrait déterminer lui-même ces idées pouvant le rendre riche, ou bien les copier sur un concept existant.

## IV - AUTRES PRINCIPES GÉNÉRAUX LIÉS À LA RÉUSSITE

### A. UNE BONNE GESTION DE VOS TÂCHES VOUS MÈNERA AUX SUCCÈS

Pour atteindre vos objectifs et concrétiser les idées que vous aurez sélectionnées, vous devrez déterminer et ordonner les tâches que vous projetez de réaliser.

#### 1. Un exemple concret

Julie est commerciale d'une entreprise de 500 salariés comptant 150 vendeurs. Son objectif : devenir la numéro un des ventes, c'est-à-dire qu'elle ambitionne de réaliser le développement de chiffre d'affaires le plus important de la société dans laquelle elle évolue. Elle a regroupé des idées et des tâches qui l'aideront à atteindre ce but :

Idée 1 - Se former aux meilleures techniques de vente				
Tâche 1	Tâche 2	Tâche 3	Tâche 4	Tâche 5
Demander une formation gratuite auprès de son employeur dans le cadre d'un Droit Individuel à la Formation	S'autoformer en lisant des ouvrages sur la vente	Trouver des moyens d'assister à des entretiens de vente avec les meilleurs commerciaux de sa société pour en extraire les meilleures pratiques	...	...

Idée 2 - Rationaliser son travail				
Tâche 1	Tâche 2	Tâche 3	Tâche 4	Tâche 5
Penser à la théorie de 20/80 : déterminer les 20 % des tâches quotidiennes de son travail qui génèrent 80 % de son chiffre d'affaires	Chercher ou se constituer une base de données avec tous les prospects à plus gros chiffre d'affaires potentiel et contacter chacun d'entre eux	Prendre contact avec des prescripteurs ou apporteurs d'affaires qui visitent la même clientèle que Julie et qui commercialisent des produits qui peuvent être complémentaires aux siens. Échanger des informations avec eux. Elle gagnera ainsi du temps dans ses démarches prospectives	...	...

Idée 3 - Réaliser davantage d'heures supplémentaires				
Tâche 1	Tâche 2	Tâche 3	Tâche 4	Tâche 5
Julie disposera de moins de temps libre : elle pourra s'abonner sur Internet à un service de livraison de courses à domicile	S'assurer que sa garde d'enfants accepte qu'elle les récupère à une heure plus tardive que celle prévue initialement	Demander un double des clés de la porte d'entrée de l'agence de son entreprise : elle arrivera quelquefois la première dans les locaux ou partira la dernière	...	...

Certaines des tâches de Julie seront à éclater en « sous-tâches » : concernant la tâche 2 de l'idée 1 « S'autoformer en lisant des ouvrages sur la vente », une des

sous-tâches serait d'acheter les livres en question. Une autre consisterait à prioriser les ouvrages qu'elle devra étudier, une troisième serait de lire au minimum trente pages par jour d'un des livres achetés...

## 2. Planifiez vos tâches

Afin d'expliciter ce concept de planification, j'ai choisi de vous présenter l'exemple qui suit.

Lorsque vous souhaitez vous rendre en voiture dans un endroit situé à 1 500 kilomètres à vol d'oiseau de chez vous, vous avez plusieurs possibilités de trajets pour vous y rendre. Certains se perdront et mettront deux fois plus de temps que la normale pour y arriver, d'autres planifieront minutieusement leur chemin, choisiront chacune de leurs étapes. De cette manière, ils rendront leur trajet plus agréable, réduiront leur niveau de fatigue, leur temps passé sur la route et les kilomètres parcourus.

Afin d'atteindre un objectif, vous pourriez procéder de la même manière. Dans un premier temps, déterminez un point précis auquel vous souhaitez arriver. Ensuite, étudiez en détails les différentes possibilités, les multiples voies qui s'offrent à vous, puis choisissez celles qui vous paraissent être les meilleures. Identifiez également les étapes et les sous-étapes que vous devrez obligatoirement franchir et préparez-vous à les affronter efficacement. Une planification réussie constitue un des secrets de la bonne réalisation d'objectifs, elle nécessite de mobiliser du temps, de l'énergie, de l'intelligence et des connaissances. En dépit de cette contrainte de préparation exigeante, vous serez largement gagnant car cette étape de planification vous permettra d'atteindre vos buts bien plus facilement et rapidement. Elle vous évitera notamment d'emprunter des chemins sans issue et des détours chronophages et inutiles...

Dans le cadre de cette optimisation des moyens que vous mettrez en œuvre pour concrétiser vos objectifs, vous devrez bien sûr adapter votre planification en fonction du contexte et des problématiques auxquelles vous devrez faire face.

Reprenons l'exemple de notre commerciale Julie. Elle estime que ses connaissances liées à un entretien de vente ne sont pas assez solides et que sa priorité est de se former de manière efficace avant de prendre contact avec des prescripteurs et les prospects les plus générateurs de chiffre sur son secteur. De ce fait, elle pourrait :

- commencer par valider la tâche 1 de l'idée 1 « Demander une formation gratuite auprès de son employeur dans le cadre d'un Droit Individuel à la Formation » ;



- choisir ensuite d'associer l'idée 3 « Réaliser davantage d'heures supplémentaires » avec l'idée 1 - tâche 2 « S'autoformer en lisant des ouvrages sur la vente » ;
- enchaîner avec l'idée 3 - tâche 1 « Julie disposera de moins de temps libre : elle pourra s'abonner sur Internet à un service de livraison de courses à domicile » ;
- adapter le déroulement de toutes les autres tâches de manière optimisée, puis terminer par :
  - l'idée 2 - tâche 3 : « Prendre contact avec des prescripteurs ou apporteurs d'affaires qui visitent la même clientèle que Julie et qui commercialisent des produits qui peuvent être complémentaires aux siens. Échanger des informations avec eux. Elle gagnera ainsi du temps dans ses démarches prospectives » ;
  - l'idée 2 - tâche 2 : « Chercher ou se constituer une base de données avec tous les prospects à plus gros chiffre d'affaires potentiel et contacter chacun d'entre eux ».

Après avoir planifié vos tâches et sous-tâches, prenez soin de les accomplir chaque jour avec assiduité, les unes après les autres de la manière la plus qualitative possible. Le succès est rarement consécutif à une seule tâche bien effectuée, mais plutôt à une succession de très nombreuses tâches réalisées correctement de manière régulière. Chaque jour compte et peut être comparé à des briques qui sont installées les unes après les autres par un maçon et qui finalement permettront de construire un édifice intéressant : votre réussite.

*« Des actions ordinaires, faites de façon constante,  
créent des résultats extraordinaires. »*

Keith CUNNINGHAM

Grâce à certaines d'entre elles, vous ferez d'ailleurs croître avantageusement et constamment votre niveau de compétences. D'autres, comme celle qui est présentée dans la partie qui suit, vous permettront de dépasser les performances de vos semblables...

## B. OBTENEZ TOUT CE QUE VOUS DÉSIREZ

Selon vous, quels sont les salariés qui réussissent à obtenir plus souvent que leurs homologues une augmentation de salaire ?

Qui obtient plus fréquemment des remises sur les choses achetées ?

Quel type d'individu aura plus de probabilités de recueillir les numéros de téléphone de ses cibles lors d'un processus de séduction ?

Ceux qui osent DEMANDER. Ce seul dernier mot constitue l'une des clés les plus efficaces pour qu'on vous donne, il vous permettra d'obtenir beaucoup plus que les autres. Dans tous les cas, aussi vrai que cent pour cent des gagnants du Loto ont tenté leur chance, si vous ne demandez rien, vous n'obtiendrez rien.

Je dispose de plusieurs dizaines d'exemples que j'ai moi-même vécus pour illustrer ce conseil, j'ai choisi le plus récent : alors que je rédigeais cet ouvrage, les taux d'emprunt étaient historiquement bas. J'ai donc renégocié mes crédits immobiliers avec une nouvelle banque (imitiez-moi si les conditions de taux d'intérêt en vigueur vous le permettent) et par cet intermédiaire, j'ai réussi à gagner plusieurs dizaines de milliers d'euros. Dans ce contexte, mon ancienne banque m'a facturé 60 € pour m'avoir remis deux documents officiels indispensables dans le cadre de ma renégociation. Après avoir ressenti de l'étonnement puis de la déception concernant ce montant qui me semblait trop important par rapport aux services rendus, j'en parlais à un ami travaillant dans un établissement financier. Il m'a expliqué que ma nouvelle banque pourrait me rembourser ces frais. Voici la première réflexion qui m'est venue à l'esprit : *« Je ne peux pas soumettre cette demande à cette société, elle me permettra déjà de gagner beaucoup d'argent grâce à ses faibles taux. »* Je me suis ensuite posé la question suivante : *« Qui serait lésé par ce remboursement de 60 € ? »* La réponse est : personne. Ni la banquière, ni l'organisme financier pour qui cette somme est plus que dérisoire par rapport à l'argent que je lui permettrai de gagner à l'avenir. Ma dernière réflexion à ce sujet fut : *« Je rédige un ouvrage dans lequel je propose à mes lecteurs de demander, et moi-même je me refuse à le faire ? »* J'ai alors décidé de demander ce remboursement... J'ai obtenu 60 € de gratuité sur mes frais bancaires.

Souvenez-vous que la conséquence la plus défavorable qui puisse survenir après que vous avez demandé est un simple... « non ». Un refus ne devra pas vous arrêter pour autant. Vous aurez en effet la liberté de soumettre votre requête d'une autre manière (voir la partie « Négociation raisonnée » page 140) ou bien, si les intérêts en jeu sont significatifs, de solliciter une autre personne qui aurait la possibilité de vous aider à obtenir ce que vous désirez.

## RÉTRIBUTIONS MÉRITÉES

Vous avez réalisé des services qui n'ont pas été rétribués ? Par exemple, vous êtes salarié d'une entreprise et vous avez produit des résultats exceptionnellement bons ?

Dans ce cas, demandez une récompense aux différentes personnes qui ont le pouvoir de vous l'accorder, par exemple votre supérieur hiérarchique direct ou le Directeur des Ressources Humaines. Votre requête aura davantage de poids si vous pensez être considéré comme un bon élément, un salarié efficace. N'éprouvez aucun sentiment de gêne à procéder de cette manière : ce sont les représentants de l'entreprise qui ont bénéficié de vos services qui devront être embarrassés par la situation. Utilisez la méthode de la négociation raisonnée (voir détails page 140). Si aucune rétribution ne vous est accordée, n'abandonnez pas. Comme nous venons de l'évoquer précédemment, tentez de trouver d'autres personnes influentes qui vous permettraient d'arriver à vos fins, comme votre N+2, le responsable financier ou même le PDG de votre société. Utilisez votre discernement pour les solliciter de manière adaptée et mesurée, et aussi pour estimer en fonction du contexte s'il est préférable de communiquer avec eux de manière informelle ou plus officielle. Dans l'hypothèse d'un échec momentané, vous pourriez profiter de chacun de vos entretiens annuels avec votre supérieur hiérarchique pour lui rappeler avec tact et diplomatie l'injustice dont vous avez été victime. Vous pourriez même effectuer ce rappel plus souvent qu'une fois par an, créer des graphiques explicatifs liés à vos chiffres, exposer des comparatifs avec les résultats des salariés de votre société évoluant au même poste que vous (ne les nommez pas précisément afin de réduire la propension de votre interlocuteur à croire que vous nourrissez des ressentiments ou de la jalousie envers eux)... Vous constaterez que, même s'il est possible que vous ne receviez pas de rétribution directe, votre chef sera plus enclin à vous accorder à vous plutôt qu'à un autre salarié plus « docile » une prime, augmentation de salaire ou avantage en nature. À ce propos, ne devenez jamais ce salarié docile si vous estimez que vous n'êtes pas assez rémunéré.

Ce thème lié à l'augmentation significative des revenus des salariés vous intéresse ? Il sera approfondi dans cet ouvrage, notamment dans la partie « Acquérir une rémunération élevée en tant que salarié » page 190.

Vous augmenterez encore davantage les probabilités que vos demandes soient satisfaites si vous...

## C. SUIVEZ LA LOI DE LA RÉCIPROCITÉ

Aussi vrai que le jardinier ne récoltera de beaux légumes que s'il sème et s'il prend soin de gérer son potager de manière fréquente,

---

**chaque être humain doit s'attendre dans sa vie à recevoir  
des récompenses proportionnelles aux différentes prestations qu'il fournira.**

---

Ces prestations peuvent correspondre au travail d'un individu, ses paroles et ses actes.

**NOTA n° 1 :** un des corollaires à cette loi est constitué par le fait que vous recevrez en général de la part des gens des quantités d'informations (qu'elles soient banales, confidentielles, importantes, intimes...) proportionnelles au nombre de celles que vous leur fournirez.

**NOTA n° 2 :** ceux qui croient au secret (voir page 29) nous informent que les pensées peuvent également influencer notre existence de la même manière.

Vous souhaitez constater des évolutions positives dans votre vie ? Mobilisez vos talents, votre intelligence, faites ressortir le meilleur de vous-même à chaque instant afin de trouver les moyens de multiplier et d'améliorer les prestations que vous proposez.

Ainsi, lors de vos interactions avec d'autres personnes, vous pourriez leur offrir de nombreuses choses : l'amour, la gentillesse, la bienveillance, la fidélité, la sincérité, la sensibilité, la joie, la générosité, la paix, la patience, la souplesse d'esprit, un sourire, faire ressentir à une personne qu'elle est importante...

Cette loi générale pourrait également vous rendre plus efficace, par exemple si vous avez une chose délicate à demander à un individu et que vous êtes conscient qu'il risque de vous répondre négativement, voire agressivement. Ainsi, vous pourriez augmenter les chances que sa réponse vous soit plus favorable juste après que vous lui avez accordé une aide quelconque ou après que vous lui avez offert un cadeau. Imaginons que vous ayiez besoin de solliciter les conseils de l'un de

vos collègues de travail. Vous savez qu'il dispose de grandes connaissances relatives aux thèmes d'un des dossiers complexes que vous devez traiter en urgence. Cependant, il s'est montré par le passé réticent à prendre le temps d'aider d'autres salariés qui lui en ont fait la demande. En plus des éléments que vous apprendrez dans cet ouvrage sur la séduction et la persuasion, lui offrir un café juste avant de lui soumettre votre demande pourrait constituer un des éléments qui pourraient l'inciter à accepter de vous accorder de son temps.

## EXCEPTIONS

- Nous connaissons tous des personnes (amis, collègues de travail...) à qui nous apportons beaucoup plus de prestations que les services qu'ils nous rendent. Évitez ces « profiteurs » dans la mesure du possible.
- Nous verrons dans la partie « Séduction amoureuse » de cet ouvrage, page 120, qu'une personne qui montrerait une trop grande gentillesse, une trop grande attention envers l'être aimé, ou envers une cible amoureuse, pourrait baisser dans son estime ou même se voir rejetée à cause de ce comportement « trop généreux ». Ainsi, cette attitude pourrait produire l'effet inverse de celui qui est généralement constaté dans le cadre de la loi de la réciprocité.

Vous l'avez compris, cette dernière peut vous permettre de tirer profit de vos relations interpersonnelles pour améliorer vos chances d'atteindre vos buts. Ces probabilités seraient boostées si vous...

## D. BÂTISSEZ ET ENTRETENEZ VOTRE RÉSEAU

Un réseau peut se définir comme un ensemble de personnes qui sont en liaison entre elles. Il peut désigner la totalité des individus que vous connaissez, qu'il s'agisse des membres de votre famille ou de personnes rencontrées dans un cadre professionnel, amical, scolaire, sportif, associatif...

Tout le monde reconnaît l'importance d'un réseau dans le succès professionnel d'une personne et cet ouvrage pourrait, entre autres grâce à la partie vous expliquant comment réussir vos entretiens (page 49), vous aider à le préserver et le faire croître tout au long de votre vie.

Je tiens cependant à insister dans ce paragraphe, notamment auprès des jeunes lecteurs, sur l'importance de constituer un tissu solide de connaissances pendant le cursus scolaire et universitaire.

Si vous-même évoluez actuellement dans cette période studieuse, si vous avez réussi à devenir l'ami d'une très grande partie des jeunes que vous côtoyez pendant vos études, et dans l'hypothèse où vous parviendrez à rester en contact avec eux, vous partirez avec une longueur d'avance dans l'accomplissement de votre réussite par rapport à vos camarades moins sociables. Plus tard, vous vous apercevrez en effet que le réseau que vous avez réussi à constituer vous sera très utile. Outre les relations amicales, donc agréables, que vous continuerez d'entretenir, vos compagnons d'études pourraient vous apporter leur aide de différentes manières : dans la recherche de votre propre emploi, dans la création de votre entreprise, lors de l'embauche de certains de vos collaborateurs, dans le cadre d'activités de benchmarking, de propositions d'opportunités d'investissements... Une illustration parfaite en est la promotion Voltaire de l'ENA (1978-1980). Depuis l'année 2012 et l'élection de François HOLLANDE qui faisait partie de cette promotion, il a nommé à des postes clés de la vie politique et financière française un grand nombre des amis qu'il a commencé à côtoyer à cette époque.

Le paragraphe suivant présente un principe qui peut lui aussi vous être bénéfique, entre autres dans le cadre de vos relations interpersonnelles.

## E. NE METTEZ PAS TOUS VOS ŒUFS DANS LE MÊME PANIER

Cette phrase est très connue, notamment dans le secteur des investisseurs financiers. Ils savent en effet qu'il est dangereux de placer tout son argent sur :

- un seul investissement : par exemple, il a toujours été fortement déconseillé de miser une grosse partie de ses économies sur une seule action en bourse

ou

- une seule famille d'investissement. En plus d'investir en bourse (ce thème sera également abordé page 183 dans la partie « Méfiez-vous des marchés boursiers »), des experts financiers recommandent parfois à leurs clients, dans la mesure du possible, de placer leur argent dans l'immobilier, de créer leur propre société...

Mettre « tous ses œufs dans le même panier » exige une vigilance extrême sur le panier en question, c'est une des raisons pour lesquelles vous devrez diversifier vos placements.

Il en va de même plus généralement dans votre vie, par exemple :

- il est préférable de ne pas confier l'exclusivité de votre amitié à une seule personne. En effet, si l'une des deux parties se détourne de l'autre, vous pourriez vous trouver dans un embarras certain ;
- si vous êtes à la tête d'une entreprise qui se porte bien, pourquoi ne décideriez-vous pas d'en laisser les rênes à un gérant pour réitérer cette aventure entrepreneuriale en prenant en charge une autre société ? Que vous fassiez partie de ce groupe d'individus (vous dirigez une entreprise dont vous êtes le propriétaire) ou que vous soyez salarié, vous pourriez étendre et varier vos activités en profitant des connaissances et des compétences que vous avez acquises dans le cadre de vos expériences professionnelles. En effet, associées à celles que vous avez assimilées pendant votre cursus universitaire, elles vous permettraient de postuler à une fonction clé dans une association, de participer à la vie politique de votre ville ou d'une zone géographique plus large, nous avons aussi évoqué précédemment l'intérêt de créer et de faire vivre un site Internet...

Vous avez constaté que, dans l'optique d'atteindre des succès hors norme, il vous était conseillé de devenir spécialiste dans un domaine précis, fournir une quantité de travail plus importante que la moyenne en améliorant la qualité des tâches effectuées chaque jour, vous adonner à la lecture, gérer un blog, devenir écrivain, vous investir dans une association, vous engager dans une activité politique, créer une entreprise voire plusieurs... J'ai conscience de la réflexion que pourrait faire naître dans votre esprit cette longue liste. Votre vie sociale et familiale mobilise déjà probablement une grande partie de votre temps. Vous pourriez donc penser qu'une journée ne compte que vingt-quatre heures et qu'il est techniquement impossible de suivre l'ensemble de ces préconisations. Ce constat serait bien entendu justifié (et à ce titre, PRENEZ GARDE AU BURN OUT). Toutes ces activités sont évoquées pour que vous puissiez choisir parmi celles qui seront les mieux adaptées à votre personnalité, vos envies, vos contraintes, vos défauts et surtout vos qualités.

Cette première partie vous a permis de prendre connaissance de nombreuses bonnes pratiques pouvant vous mener à la réussite. Ainsi, l'une des bases du succès est d'orienter votre esprit à votre avantage et vers le positivisme. D'autre part, vous pouvez tenter de devenir bien plus valeureux que les meilleurs experts évoluant

dans un domaine qui vous est familier ou qui vous intéresse tout particulièrement. Pour cela, il vous sera nécessaire d'améliorer sans cesse vos qualités, connaissances et compétences. Vous pourrez d'ailleurs trouver des idées de création de richesse dans ce même domaine grâce à elles, ou bien en étudiant des concepts qui ont déjà été couronnés de succès et que vous réadapterez dans un contexte différent dans le but de faire croître votre patrimoine financier.

Certains individus font quelquefois confiance à leur bonne étoile pour réussir. Nous avons cependant abordé le fait que la chance puisse être assimilée à une compétence et que vous pourriez l'améliorer dans le cadre de votre accession au succès. Pour cela, il est préférable que ce dernier monopolise une grande partie de vos pensées. Vous augmenterez ainsi votre propension à vous servir des éléments, des opportunités qui se présenteront à vous et qui vous permettront de l'atteindre.

Pour réussir, vous devrez également faire preuve d'anticipation dans les projets variés auxquels vous vous attélerez. Si cela vous paraît nécessaire, vous pouvez booster leurs développements en requérant l'aide de collaborateurs efficaces, compatibles avec votre personnalité et disposant d'aptitudes qui pourraient être complémentaires aux vôtres. Si vous avez réussi durant toute votre vie à constituer un solide réseau, il participera sans doute à votre recherche des individus idoines.

Vous pourrez d'autre part augmenter les probabilités que ces derniers – mais également que d'autres personnes que vous côtoyez – soient plus enclins à vous aider dans votre quête du succès. En effet, afin qu'ils répondent plus favorablement à vos sollicitations, il serait préférable que vous appliquiez la loi de la réciprocité. Ainsi, si vous prenez l'initiative de leur offrir vos prestations, ils se montreront plus disposés à vous proposer leurs services spontanément. Si tel n'était pas le cas, vous pourriez tout simplement leur en faire la demande. En effet, dans un contexte plus général, nous avons abordé le fait que le meilleur moyen d'obtenir ce que vous désirez est tout simplement de le DEMANDER.

Vous augmenterez encore davantage vos chances que vos interlocuteurs vous répondent positivement en mettant en œuvre les enseignements de la...



---

## DEUXIÈME PARTIE

# RÉUSSIR VOS ENTRETIENS



---

## TROISIÈME PARTIE

# LA SÉDUCTION AMOUREUSE



---

## QUATRIÈME PARTIE

# LA NÉGOCIATION

"Vous lisez actuellement l'ouvrage "LES BASES DU SUCCÈS ET DE L'ENRICHISSEMENT FINANCIER". Il s'agit d'une version du livre "COMMENT S'ENRICHIR DE 500€ DE PLUS PAR MOIS ET SÉDUIRE TOUS VOS INTERLOCUTEURS" qui n'inclut pas ses 3 parties nommées "REUSSIR VOS ENTRETIENS", "LA SEDUCTION AMOUREUSE" et "LA NEGOCIATION". Si ces dernières vous intéressent, je vous invite à vous rendre sur notre site "[reussirsenrichir.com](http://reussirsenrichir.com)", cliquez sur l'onglet "Les 7 livres" puis sur "recevoir l'une des cinq parties".

---

## CINQUIÈME PARTIE

# DE NOMBREUX AUTRES MOYENS DE S'ENRICHIR





Nous avons déjà abordé dans cet ouvrage le sujet de la génération de richesse liée notamment à la création d'une entreprise et à des discussions de prix bien menées. La vie offre un spectre très élargi d'autres moyens qui feront croître significativement votre compte en banque.

Ces leviers d'enrichissement vous prouveront que, contrairement à certaines idées reçues, il n'est pas toujours nécessaire de consacrer énormément de son temps et de son énergie pour augmenter ses revenus de manière significative. Il n'est pas non plus indispensable d'avoir un physique agréable, de faire preuve d'une intelligence suprême ni de disposer d'un niveau de culture générale supérieur. Pour gagner beaucoup d'argent avec ces autres solutions, il est cependant primordial d'assimiler certaines connaissances, de mettre en place des bonnes pratiques essentielles et aussi d'éviter quelques pièges. Nous détaillerons tous ces éléments dans le développement qui suit. En plus de leur impact favorable sur votre budget, ils vous permettront de gagner du temps, du bien-être, et pourraient faire baisser votre niveau de stress et de contrariété au quotidien.

---

## I - QUELQUES CONNAISSANCES ET PRINCIPES GÉNÉRAUX LIÉS À L'ENRICHISSEMENT FINANCIER

### A. LA BASE LA PLUS SOLIDE POUR ACCÉDER À LA RICHESSE : PAYEZ-VOUS EN PREMIER<sup>1</sup>

L'un de mes amis travaille dans le secteur bancaire et gère les rachats de crédit pour ménages surendettés. Il m'a indiqué qu'une grande proportion des cas qu'il devait traiter était constituée par des couples dont les salaires cumulés atteignaient plus de 5 000 € nets par mois et qui vivaient au-dessus de leurs moyens. Ce constat illustre une réalité concrète : certains ménages ont tendance à dépenser l'ensemble des revenus qu'ils gagnent, voire bien plus, et de ce fait le montant de leur épargne est faible ou inexistant.

Une autre partie de la population, plus prudente, choisit d'épargner les sommes d'argent qui leur « restent » sur leur compte en banque après avoir engagé l'ensemble de leurs dépenses habituelles (loyer, nourriture, habillement, loisirs...).

---

1. Ce concept a notamment été présenté dans le livre d'Olivier SEBAN *Tout le monde mérite d'être riche*.

L'un des éléments fondateurs de la richesse, surtout pour les personnes ne disposant d'aucun patrimoine financier conséquent, réside dans une approche légèrement différente de celle utilisée par la dernière catégorie de la population que nous venons d'évoquer.

Le principe est simple : lorsque vous recevez votre rémunération, il est intéressant de prioriser l'épargne à toutes les autres dépenses. Cela signifie que, dès réception de votre salaire, il est conseillé d'en thésauriser immédiatement une proportion que vous aurez pris soin de définir au préalable. Il n'existe pas de règle précise concernant le montant ni la proportion de revenus à épargner car chaque individu a des motivations et des contraintes qui lui sont propres. Plusieurs spécialistes s'accordent toutefois sur la pertinence d'économiser au minimum 10 % des sommes perçues.

Après avoir réalisé cet effort, vous devrez gérer votre budget habituel avec les fonds restants.

## FOCUS

### *CE PRINCIPE PEUT ÉGALEMENT S'APPLIQUER SUR VOTRE MANIÈRE D'UTILISER VOTRE TEMPS*

Au même titre qu'il serait bénéfique pour vos finances de vous « payer en premier », vous pourriez appliquer une variante de ce principe pour profiter de manière intéressante du temps dont vous disposez quotidiennement. Ce dernier est un élément très précieux et il ne peut pas s'économiser. Imaginez que tous les jours votre banque crédite votre compte de 86 400 €, et que chaque soir, quoi que vous fassiez, ce crédit retombe systématiquement à zéro. Nul doute que chacun de nous disposant de cette opportunité prendrait soin de dépenser l'ensemble de cet argent avant la tombée de chaque nuit. Pensez maintenant à la vie qui vous offre 86 400 secondes par jour et qu'il vous est impossible de les recrediter le lendemain. Cette idée vous permettra peut-être de profiter davantage de cette mise à disposition quotidienne de temps non reportable. Investissez votre temps de la manière la plus profitable qui soit, pour vous et pour les autres, rentabilisez-le, optimisez-le. À ce titre, et pour en revenir au principe évoqué précédemment, vous pourriez « réserver en premier une partie de votre temps pour vous-même ». Ainsi, vous seriez libre de choisir chaque jour arbitrairement de consacrer un nombre précis de minutes,

voire d'heures, à des projets auxquels vous attachez beaucoup d'importance et qui seraient différents de vos occupations habituelles que sont peut-être votre travail, vos enfants, votre ménage... Vous pourriez par exemple décider pendant six mois de vous réveiller une heure plus tôt qu'à votre habitude afin de profiter de ces soixante minutes pour tenter d'apprendre la guitare ou le chinois. Vous pourriez également choisir de consacrer une soirée par mois à aller au cinéma ou au théâtre, ou encore une semaine par an pendant vos congés à vous informer ou à vous « autoformer » dans un domaine qui vous intéresse tout particulièrement... Il ne tient qu'à vous d'utiliser ce temps pour engager la réalisation de grandes choses.

L'objectif n'est pas de vous transformer en individu avare. Vous serez simplement incité à mieux consommer, de manière plus sélective et réfléchie, en évitant les dépenses d'impulsion et superflues qui grèvent votre pouvoir d'achat.

- Vous estimez que votre voiture vous coûte trop cher ? Pourquoi ne pas acquérir un véhicule moins gourmand en carburant ? Vous pourriez aussi privilégier les transports en commun ou, lorsque cela est possible, le covoiturage. Certains sites Internet comme Blablacar mettent en relation des conducteurs et des passagers souhaitant partager un trajet et les frais qui lui sont associés. Vous pourriez en profiter pour gagner des sommes d'argent significatives lors de vos déplacements, et pour faire la connaissance de nouvelles personnes.
- Les frais liés à la téléphonie et à Internet sont en forte baisse ces dernières années, ne serait-il pas temps de changer de formule d'abonnement ou d'opérateur pour bénéficier de tarifs plus avantageux ?
- Vous avez accès à des chaînes payantes : regardez-vous assez souvent ces programmes pour justifier de conserver vos abonnements ?
- Ce matelas gonflable et cette toile de tente que vous avez achetés en solde le mois dernier et que vous n'utiliserez qu'une fois tous les trois à quatre ans, auriez-vous pu vous en passer (dans ce cas, connectez-vous sur des sites comme e-loue.com et proposez-les à la location aux internautes qui en exprimeront le besoin) ? N'avez-vous pas des amis ou de la famille qui auraient pu vous prêter les leurs ?
- Ne serait-il pas le moment opportun d'arrêter de fumer ?

Après avoir identifié plusieurs sources d'économies, vous pourriez vous servir de l'exercice suivant pour vous aider à déterminer la proportion de vos revenus que vous pourriez épargner chaque mois.

- Listez toutes vos dépenses mensuelles récurrentes dans une première colonne : loyer ou crédit immobilier, crédit lié à l'acquisition d'un véhicule, crédit à la consommation, facturation concernant l'utilisation d'une carte de crédit, impôts sur le revenu, taxe foncière et d'habitation, charges de copropriété, cigarettes, frais de cantine, de garde d'enfant, de téléphone, d'électricité, d'eau, de gaz naturel, coiffeur, esthéticienne, assurances diverses, argent de poche pour vos enfants, montant moyen liée à l'achat de vos courses... Faites-en la somme.
- Ensuite, consacrez une deuxième colonne à l'ensemble de vos revenus : salaire, dividendes, paniers repas, loyer(s) perçu(s), aides au logement, allocations familiales, pension alimentaire... Faites-en également la somme.
- Réalisez enfin le calcul suivant :

#### **SOMME DES REVENUS MENSUELS**

-

#### **SOMME DES DÉPENSES RÉCURRENTES MENSUELLES.**

Les économies que vous parviendrez à accumuler, par exemple si vous décidez de gérer de manière plus rigoureuse vos finances, favoriseront la bonne santé de votre compte en banque de manière à :

- vous rendre plus serein lorsque vous serez confronté à d'éventuels frais imprévus (réparations de voiture, travaux onéreux de copropriété, changement d'appareil électroménager...);
- vous permettre de vous passer des crédits à la consommation. Les taux d'intérêt de ce type d'emprunt étant très élevés, un des préalables à votre enrichissement est d'éviter un maximum leur utilisation. De plus, ce type de prêt est souvent utilisé pour financer des choses qui ne créent pas de richesse (télévision, voyages...). Pour ce type de besoin, privilégiez dans la mesure du possible les paiements comptants.

Tentez d'augmenter vos ressources pécuniaires d'une autre manière...

## B. AVEZ-VOUS DÉJÀ PENSÉ À VENDRE CECI ?

### 1. Valorisez les rapports et les mémoires que vous avez rédigés pendant vos études

Vous pourriez par exemple utiliser le site [oboulo.com](http://oboulo.com). Il recueille des documents numériques contenant du texte et des images, les soumet à un comité de lecture avant de les mettre à la disposition d'autres internautes qui devront payer pour y avoir accès. Les revenus des auteurs de ces documents sont constitués par une somme fixe de quelques euros par document et/ou un pourcentage qui leur est reversé par le site Internet sur chacune des ventes des documents qu'ils ont créés.

Personnellement, j'ai accumulé à ce jour plus de 300 € nets en huit ans (ne dit-on pas que les petites rivières font les grands fleuves ?) qui m'ont été envoyés par l'intermédiaire de plusieurs chèques à mon domicile. Profitez dès maintenant de ce complément de revenus facile et rapide.

### 2. Faites de la place dans vos greniers et vos placards

Alimentez votre compte en banque en commercialisant l'ensemble des choses dont vous ne vous servez pas (objets de décoration qui ne vous conviennent plus, anciens téléphones portables et leurs chargeurs, vieux meubles, vêtements d'enfants trop petits...). Des sites Internet gratuits comme [Leboncoin.fr](http://Leboncoin.fr) vous aideront grandement dans cette démarche.

Si vous rencontrez physiquement un acheteur pour finaliser votre transaction, pensez à lui énoncer de manière sincère en le saluant une phrase inspirant la sympathie, par exemple : « *cela me fait plaisir de vous voir en cher et en os* » (ces paroles sont adaptées car vous aviez échangé par mail ou au téléphone auparavant). Cette expression dite naturellement et avec le sourire augmentera vos chances de négocier un prix élevé avec l'acheteur potentiel et diminuera sa propension à vous rappeler dans le futur s'il rencontre un problème bénin avec le bien que vous lui avez vendu. Lors de ce genre de rencontre, utilisez bien entendu les nombreux autres enseignements de cet ouvrage, et notamment ceux qui sont liés à la négociation et à la réussite d'un entretien.

D'autre part, vous pourriez vendre des bijoux éculés, cassés ou qui ne vous plaisent plus. Profitez des périodes pendant lesquels les cours des métaux dont ils sont constitués (or, argent...) sont élevés. Ainsi, il est probable que vous soyez agréablement étonné des sommes significatives qu'ils vous rapporteront.

Vous pourriez également vous enrichir, de manière plus récurrente, en décidant de...

### C. FAIRE VOS COURSES MOINS CHÈRES SANS NÉGLIGER LA QUALITÉ DES PRODUITS ACHETÉS. C'EST POSSIBLE ?

*« S'enrichir, c'est aussi dépenser moins. »*

Aujourd'hui, de nombreux magasins appartenant au secteur d'activité de la « grande distribution » revendiquent de proposer des produits à des prix plus bas que ceux de leurs concurrents. En cette période de pouvoir d'achat atone, à quelle enseigne les consommateurs doivent-ils faire confiance sur ce point ?

Des produits vendus moins chers peuvent par ailleurs susciter un sentiment de méfiance de la part des clients dont les exigences en termes de qualité sont croissantes. En effet, des scandales alimentaires divers (maladie de la vache folle, poulet à la dioxine, grippe aviaire, bactérie E. Coli...) et la médiatisation d'autres dangers liés à notre nourriture (pesticides, poissons contaminés au mercure et PCB, dangers présumés liés à l'huile de palme...) les ont rendus plus vigilants sur les caractéristiques sanitaires des produits qu'ils achètent.

Comment concilier l'achat de produits peu onéreux tout en privilégiant un niveau de qualité satisfaisant ? Vous trouverez ci-après des éléments de réponse.

#### 1. Vers quelles enseignes s'orienter parmi les grandes surfaces « traditionnelles » ?



Voici le classement des plus grandes enseignes françaises (hors hard discount) qui sont les moins chères en février 2013 sur une base de 112 références d'un même panier<sup>2</sup> :

1<sup>er</sup> : E. Leclerc avec un indice de prix de 92,9

2<sup>e</sup> : Carrefour, indice 94

3<sup>e</sup> : Intermarché, indice 96,1

4<sup>e</sup> : Super U, indice 96,8

5<sup>e</sup> : Auchan, indice 98,7

6<sup>e</sup> : Carrefour Market, indice 99,3

7<sup>e</sup> : Cora, indice 101,5

8<sup>e</sup> : Géant Casino, indice 106

9<sup>e</sup> : Monoprix, indice 111,8

10<sup>e</sup> : Casino, indice 113

La phrase suivante est destinée à vous aider à lire ces indices chiffrés : lorsqu'un consommateur achetait chez Géant Casino 106 € de produits divers pendant la réalisation de l'enquête ayant généré la précédente liste, des articles identiques choisis au même moment chez Carrefour lui auraient coûté 94 €.

Attention, l'objectif de ce classement est de vous communiquer des informations relevées à un instant figé. Les indices seront bien évidemment sujets à des évolutions qui pourraient être significatives à l'avenir.

## **2. Faire son choix parmi les différentes gammes de produits disponibles**

L'association de consommateurs Familles Rurales a réalisé en 2012 son Observatoire des prix. Après avoir désigné trente-cinq produits de consommation courante, cet organisme a calculé la somme des différentes valeurs relevées pour ce même lot en fonction de la gamme ciblée.

---

2. LEPELLETIER Hélène, « Hypermarchés : qui est le moins cher ? », *Stop Arnaques*, numéro 97, février 2014, p. 18.

### **HYPERMARCHÉS « TRADITIONNELS »**

*(voir la liste de ces enseignes dans la partie précédente) :*

- Marques nationales : 177,60 €.
- Marques de distributeur (appelées aussi « MDD ») : 130,88 €.
- Marques premiers prix (produits également nommés « d'entrée de gamme » pour ceux qui veulent utiliser une sémantique marketing valorisante. Dans cette catégorie, certains produits de mauvaise qualité mériteront cependant réellement le qualificatif « bas de gamme ») : 99,20 €.

### **MAGASINS HARD DISCOUNT :**

- Marques hard discount : 104,39 €.

Le spécialiste de la grande distribution Olivier DAUVERS<sup>3</sup> explique que, selon lui, les marques hard discount ont le niveau qualitatif des marques de distributeur, et pas des premiers prix. Quand on sait que dans 40 % des cas, les MDD sont fabriquées par les usines des grandes marques nationales, on comprend rapidement l'intérêt d'acheter les marques que vous trouverez dans les magasins de hard discount.

Une enquête intéressante de mesGoûts.fr étaye ces affirmations en nous indiquant par exemple que l'emmental Monoprix est fabriqué par Entremont, le jambon Leader Price sort des usines Madrange, et que les spaghettis Casino et Auchan sont élaborés par Panzani...

Personnellement, j'ai essayé plusieurs hard discounters et j'ai rarement été déçu par les produits LIDL : j'estime que plusieurs produits de cette chaîne de magasins sont de meilleure qualité que certains de leurs équivalents en MDD.

Malheureusement, votre argent pourrait être dépensé de manière bien plus désagréable que dans le cadre de vos achats quotidien. En effet, vous ferez probablement face à des sociétés qui vous coûteront.

---

3. DAUVERS Olivier, « Hypermarchés : qui est le moins cher ? », *Stop Arnaques*, numéro 97, février 2014, p. 20.



## D. CYNIQUEMENT, ILS EN VEULENT À VOTRE ARGENT

Une personne que j'estime beaucoup m'a un jour annoncé : « *Le monde se divise en deux catégories d'individus : les lésés et les lésés, il faut bien choisir son camp.* » En réalité, il remplaçait phonétiquement les « L » des termes « lésés » et « lésés » par des « B ». Je n'approuve pas le caractère trop manichéen de cette vision de nos existences. Il avait cependant en partie raison, notamment au sujet de la généralisation d'une forme de violence omniprésente dans le cadre de nos échanges avec d'autres individus.

Je vous prie de bien vouloir accepter mes plus sincères excuses au sujet de la mauvaise nouvelle contenue dans la phrase qui suit. Tout au long de votre vie, vous allez vous faire léser ou, au moins, subir des tentatives émanant par exemple d'organisations qui souhaiteront s'accaparer une partie de votre argent. Pour arriver à leurs fins, certaines de leurs méthodes flirteront avec les limites de la moralité, voire de la légalité, alors que d'autres seront complètement hors la loi. Enfin, et ce sera notamment le cas pour les boursicoteurs et les personnes appréciant les jeux d'argent, leur propre jugement (aidé par des outils marketing qui peuvent néanmoins être assimilés à des formes de manipulation) sera quelquefois le principal responsable de la perte de tout ou partie de leur capital. Vous trouverez ci-dessous des exemples et des explications liées à ce type d'écueils, ainsi que des pratiques qui vous permettront de les éviter.

### 1. Méfiez-vous des marchés boursiers

De nombreux individus pensent être plus intelligents que la moyenne et décident de gérer seuls leur compte en actions. Malheureusement, la majorité d'entre eux atteignent le même résultat que celui que j'ai eu la douleur de connaître : ils perdent et se font plumer en bourse par manque de connaissances, par cupidité ou par peur. « *Les marchés sont organisés de façon à ce que la majorité des traders doivent perdre de l'argent*<sup>4</sup>. » De ce fait, de nombreux particuliers inexpérimentés abandonnent cette activité peu après avoir tenté d'y réaliser des plus-values. Le secteur boursier (courtiers, conseillers financiers...) a besoin de nouveaux traders de manière permanente pour exister, c'est pourquoi il communique sur l'attrait de ses produits :

- afin de générer des commissions sur chacune de leurs transactions (achats et ventes) ;
- car les traders professionnels peuvent profiter des erreurs des « petits porteurs » d'actions pour gagner de l'argent.

---

4. ELDER, A., *Vivre du trading*, Valor Éditions, Hendaye, 2001, p. 18.

De ce fait, sauf si vous avez la chance de détenir un niveau d'expertise très élevé dans le domaine de la bourse et des produits financiers, préférez confier vos fonds, votre épargne, à une société performante de professionnels de placements boursiers.

## **2. Les statistiques liées à cette pratique devraient être dissuasives, et pourtant...**

Les jeux d'argent, qu'ils soient légaux ou illégaux, font toujours recette. La meilleure manière de voir évoluer son épargne plus positivement que la moyenne des comptes en banque détenus par tous les individus qui s'adonnent à ces pratiques est... de ne jamais y jouer. Ce n'est pas moi qui ai validé ce raisonnement, il est simplement corroboré par une loi mathématique. Comme vous le savez probablement, pour que certains individus gagnent dans le cadre de ces jeux, et pour que leurs organisateurs soient commissionnés, la contrepartie logique est que beaucoup de joueurs doivent perdre.

Je suis conscient que beaucoup de mes lecteurs connaissent déjà cette information. Malgré cela, une partie significative d'entre eux continuent à pratiquer ces jeux, et donc à abandonner davantage d'argent qu'ils n'en gagnent.

## **3. Soyez attentifs aux détails et aux évolutions des conditions de vos transactions commerciales**

Certaines organisations auront pour but de prospérer en partie en ponctionnant indûment une partie de votre pouvoir d'achat. De nombreuses personnes très intelligentes qui les constituent font preuve d'une créativité sans limite pour atteindre cet objectif. Ce principe peut se vérifier dans certaines sociétés commercialisant des abonnements de natures variées (téléphonie, accès à Internet, électricité, gaz...), mais également dans les établissements bancaires, les sociétés d'assurances, les agences immobilières et bien d'autres. L'un des moyens que certaines de ces entreprises mettent en œuvre est simple et peut parfois être assimilé à une escroquerie : elles appliquent à leurs clients des frais et augmentations tarifaires de manière cachée, arbitraire ou injustifiée. Les exemples sont nombreux : lignes de facturation nouvelles et non contractuelles, frais de résiliation appliqués injustement, surfacturations abusives, abonnement à des magazines ou à des services sans votre consentement... Ainsi, dans le but d'augmenter leurs marges, elles profitent de la méconnaissance de la législation de certains de leurs clients, de la confiance que ces derniers leur accordent ou de leur propension à ne pas contrôler

de manière très zélée les montants de chacun de leurs paiements. J'ai moi-même travaillé dans deux sociétés qui mettaient en place certaines de ces pratiques. Je les considère comme des manifestations de violence financière insidieuse. Restez donc très vigilant. Si vous découvrez que vous en êtes victime, évaluez votre préjudice budgétaire puis demandez à ce que vous soient rendues immédiatement et intégralement les sommes qui vous ont été prélevées sans fondement contractuel et légal. Dans ce contexte, les sociétés fautives remboursent généralement les clients sans montrer de grandes réticences. Même si une faible proportion de ces victimes se plaint et génère de ce fait pour l'entreprise malhonnête des coûts de traitement de litige non négligeables, la forte augmentation des bénéfices permise par ces agissements pratiqués à grande échelle les rend très rentables.

Dans les parties 4.1 et 4.2 ci-dessous, vous trouverez entre autres des illustrations de procédés de ce type que j'ai pu personnellement observer.

Vous apprendrez comment leur faire face plus efficacement et plus sereinement. Vous y trouverez également des moyens de...

#### **4. Diminuer les sommes d'argent dépensées pour vos achats et transactions diverses, et le temps consacré à résoudre les problèmes qu'ils génèrent**

##### *4.1. Quelques exemples dont j'ai moi-même été victime*

###### **Exemple n° 1 : HAUSSE « SAUVAGE »**

Sur l'ensemble de l'année 2012, les prix à la consommation en France ont progressé en moyenne de 2 % selon l'INSEE. Cependant, début 2013, le prix de mon assurance habitation a augmenté de 9,66 %. Un simple mail à mon chargé de clientèle m'a permis de savoir que cette augmentation était consécutive à, je le cite, « *une augmentation des risques et des taxes des assurances* ». J'avoue que cette explication était assez vague pour que je ne sois pas motivé à la vérifier. Dans la foulée, et sans que je ne lui demande rien, il m'a annoncé que, pour m'être agréable, il annulerait cette hausse de 9,66 % sur mon versement annuel. Enfin, il m'a même proposé une nouvelle gamme d'assurance mieux adaptée à ma situation personnelle, et moins chère !

De manière générale, il est souvent utile de conserver les documents liés aux versements divers et automatiques auxquels vous êtes soumis, comme par exemple les frais liés à votre carte bancaire ou à vos assurances. Vérifiez leur augmentation, si elle dépasse significativement l'inflation, demandez des explications au représentant de l'entité qui vous prélève ces montants.

## Exemple n° 2 : FRAIS CACHÉS « IMPOSÉS »

À l'âge de 20 ans, j'ai souscrit à une carte de crédit promotionnelle donnant droit à des réductions significatives dans une grande chaîne de magasins. Le vendeur de ce produit m'a fait adhérer à une assurance optionnelle payante sans me l'indiquer : il a lui-même coché la case validant cette option lorsque j'ai signé le document contractuel d'adhésion. Je l'ai résiliée après avoir constaté le prélèvement – heureusement de quelques euros seulement – sur mon compte bancaire. Malgré mon courrier de contestation, l'enseigne n'a jamais voulu me rembourser cette somme.

Dans la mesure du possible, lisez tous les documents contractuels que vous signez. Cette précaution m'a évité de nombreux problèmes. Une citation bien connue de NIETZSCHE « *le diable est dans les détails* » pourrait vous inciter à suivre ce conseil. Si une clause ou des éléments ne vous conviennent pas, demandez à ce qu'ils soient retirés ou modifiés du document en question. Comme nous l'avons déjà évoqué précédemment, le risque que vous prenez à formuler ce type de requêtes est seulement que votre interlocuteur vous réponde « non ».

## Exemples n° 3 : FRAIS FACTURÉS ILLÉGALEMENT

Il y a plusieurs années, alors que je vivais dans un logement dans lequel j'étais locataire, l'agence immobilière qui gérait ce bien me demandait des frais d'envoi et de traitement de chèque postal à chaque fois que je leur versais mon loyer mensuel par l'intermédiaire de ce mode de paiement. J'ai su bien plus tard que la loi l'interdisait (à l'époque, je connaissais malheureusement bien moins la législation sur l'immobilier locatif qu'aujourd'hui).

Une autre agence m'a fait perdre plusieurs mois de loyer alors que j'étais là encore locataire d'un appartement dont je devais déménager. Ce problème a été généré par une information erronée que l'une de ses salariés m'avait communiquée sur la législation des baux de location non meublés. Elle n'a jamais accepté de me rembourser alors qu'elle était consciente du caractère illégal de ce refus. Je n'ai pas souhaité porter l'affaire en justice car j'ai estimé que les gains financiers que j'aurais pu obtenir en cas de victoire ne justifiaient pas l'investissement important en termes de temps, d'argent et d'énergie qu'impose un procès de ce type. Suite à cet incident, mes chances d'être remboursé des préjudices subis auraient été plus importantes si j'avais eu connaissance des éléments contenus dans la partie qui suit.

## 4.2. Utilisez une assistance juridique

J'ai rencontré des difficultés suite à d'autres actes d'achats que j'ai réalisés :

- un meuble que j'ai choisi sur Internet m'a été livré endommagé ;
- un groupement de magasins, nous l'appellerons « le Périliteur », n'a pas souhaité appliquer la garantie de cinq ans qu'il promettait sur un matelas dont j'avais fait l'acquisition dans l'une de leurs enseignes.

Une aide précieuse m'a été apportée par une assistance juridique téléphonique. Certaines sociétés offrent à leurs propres salariés de profiter de ce service dans le cadre d'avantages en nature. Des organismes bancaires le proposent également dans leur gamme de produits. Si comme moi vous en bénéficiez, utilisez cette assistance sans retenue, surtout si son accès est illimité et ne génère pas de surcoût. Elle vous conseillera sur les moyens légaux les mieux adaptés à votre situation afin de résoudre vos problèmes.

Par exemple, elle m'a fait connaître un élément important lors de ce genre de litige. En effet, les mails et appels téléphoniques que vous dirigerez vers les sociétés avec lesquelles vous serez en difficulté ne sont en général pas suffisants pour régler dans un délai acceptable vos différends. Ces sociétés montrent souvent une propension plus prononcée à mobiliser leurs salariés à vendre leurs produits qu'à gérer les réclamations en cours. De ce fait, il leur arrive de se figer dans un mutisme inquiétant même si vous multipliez vos sollicitations liées à une réclamation. Dans ce cas, j'ai pu observer la redoutable efficacité de la **lettre recommandée avec accusé de réception** les mettant en demeure de résoudre votre problème. Elle annonce également que, sans réponse de leur part, un procès serait engagé. Vous recevrez généralement un appel téléphonique ou un courrier de retour rapidement après leur avoir transmis ce document.

Une autre solution intéressante peut être proposée par une assistance juridique pour gérer ce genre de démêlé : faire appel à des conciliateurs de justice. Ces sont des bénévoles justifiant d'une expérience significative dans des fonctions juridiques. Leurs conseils avisés et les actions mises en place pour vous aider face à la partie qui vous a lésé sont gratuits. Ils vous permettront souvent de régler rapidement vos litiges dont les montants relativement faibles vous décourageraient d'intenter un procès officiel. Afin de convenir d'un rendez-vous avec le conciliateur de justice le plus proche de chez vous, il vous suffit d'appeler votre mairie.

### *4.3. Méfiez-vous d'Internet, réalisez vos achats avec précaution*

Nous savons tous à quel point il est aujourd'hui coûteux d'acquérir de nombreux biens d'équipements (électroménager, mobilier...) et de locomotion (bicyclette, voiture...) nous permettant de faciliter notre vie quotidienne ou d'embellir l'environnement dans lequel nous évoluons.

Compte tenu des écarts de tarifs souvent importants qui peuvent être observés parmi les différents canaux de vente distribuant ces produits, il est judicieux de chercher celui qui vous permettra d'atteindre le meilleur rapport qualité/prix. Comme vous le savez, Internet peut constituer une aide précieuse à cette fin : dans certains cas, même le meilleur des négociateurs ne pourrait obtenir en magasin des prix aussi bas que sur certains sites Web. Les gains de temps que permettent généralement ces derniers dans le cadre de commandes de divers produits sont également à souligner par rapport à la durée nécessaire pour réaliser les mêmes achats dans des magasins recevant leurs clients dans des locaux physiques. Internet peut toutefois représenter un danger, notamment concernant la qualité des biens proposés et du suivi commercial. Il peut même être le vecteur d'escroqueries en tout genre.

Après avoir moi-même réalisé de très nombreux achats sur la toile (j'y ai commandé des produits de faibles montants, mais aussi plusieurs dont le prix était relativement élevé, notamment un meuble d'une valeur de 2 500 €), et également dans des magasins traditionnels, j'en ai tiré les enseignements suivants.

- Je me méfie systématiquement des prix anormalement bas et des offres vraiment trop alléchantes sur le Web.
- Je n'achète des produits dont la valeur est de plusieurs centaines d'euros que sur des sites Internet dont la notoriété est importante, si possible depuis de nombreuses années (Darty, Fnac, Vente-Privée...)
- Sur les autres sites moins connus proposant à la vente des choses qui m'intéressent, je mène des enquêtes sur des forums avant de passer commande, afin de recueillir l'avis de plusieurs de leurs clients. Tester le service d'assistance téléphonique des sites en question peut également fournir des informations précieuses concernant le niveau de sérieux de leur service après-vente.
- Concernant les produits coûtant plusieurs centaines d'euros ou dont les qualités esthétiques sont déterminantes dans le déclenchement de mon acte d'achat, je privilégie les magasins traditionnels. Ils proposent en règle

générale un service après-vente plus efficace que ceux des sites Internet. De plus, en vous déplaçant physiquement dans leurs locaux, vous avez la possibilité de voir sous tous les angles, de toucher, de sentir les biens que vous serez susceptibles d'acheter. Enfin, même si les prix présentés par ces sociétés sont parfois plus élevés que ceux de leurs concurrents sur Internet, il est très souvent possible de les négocier à la baisse.

- Dans tous les cas, et spécifiquement pour les objets encombrants comme par exemple les grandes tables, canapés, lave-linge ou télévisions, vérifiez de manière très minutieuse l'adéquation du produit choisi avec la configuration de votre logement et avec ses volumes disponibles. Il est également opportun de prendre en considération les dimensions de votre ascenseur, cage d'escalier, de vos couloirs, portes... J'ai acheté il y a plusieurs années un sofa sans avoir pris ces précautions. J'ai été surpris d'observer les livreurs de ce meuble dégrader les murs de mon appartement et par la même occasion certaines parties de mon canapé qui n'a pas conservé longtemps son aspect parfaitement neuf.

Après avoir consacré une partie entière à l'art de la négociation, nous avons enchaîné en vous transmettant des éléments basiques et généraux, vous permettant là encore d'augmenter votre capital financier. Commencez par vous payer en premier, si possible à hauteur de 10 % de vos revenus au minimum. Ainsi, vous serez peut-être incité à optimiser certaines de vos dépenses, par exemple en rognant sur celles que vous avez l'habitude d'engager et que vous pourriez considérer comme superflues ou injustifiées. D'autre part, réaliser un tableau rendant compte de vos recettes et de vos charges récurrentes vous aidera à estimer plus clairement les économies que vous pourriez générer de manière régulière. Elles vous permettraient notamment de faire face plus aisément à certaines dépenses importantes et inattendues, et d'éviter de recourir à de dispendieux crédits à la consommation. Afin de faire croître la quantité de monnaie disponible sur votre compte en banque, vous pourriez également vendre ou louer différents objets que vous utilisez peu ou bien dont vous ne vous servez pas, et proposer sous forme payante sur Internet les rapports que vous avez rédigés lorsque vous étiez étudiant.

Nous avons ensuite présenté des solutions permettant des réductions de coûts relatives à une catégorie d'achat récurrente et qui représente souvent une partie significative de nos budgets : les frais liés aux courses. Premièrement, nous avons identifié qu'il existait des écarts de prix moyens de près de 20 % entre différentes enseignes de grandes surfaces « traditionnelles » qui proposent pourtant des produits quasi similaires, voire identiques. Deuxièmement, nous avons déterminé qu'il était possible d'acheter des produits de consommation courante de qualité

à des prix relativement bas dans les magasins de « hard discount ». D'autres précautions doivent être engagées pour préserver votre capital. En effet, vous ferez probablement face à la cupidité et la fourberie de certaines organisations dont l'objectif est de vous démunir d'une partie de vos ressources financières. Prenez garde par exemple aux éléments qu'ils communiquent et qui pourraient biaiser votre discernement concernant le caractère opportun de certaines de vos transactions financières. À ce titre, restez à l'écart des jeux d'argent et n'investissez dans les marchés boursiers que si vous disposez d'un haut niveau d'expertise dans ce domaine ou si des professionnels du secteur ayant déjà démontré leur efficacité vous apportent leur aide. D'autre part, soyez vigilant si vous choisissez de réaliser des achats sur le Web. Personnellement, je me méfie des offres présentant des conditions tarifaires semblant vraiment trop avantageuses et je privilégie pour certains de mes achats de valeur les sites renommés et existant depuis de nombreuses années. Vous devrez également faire preuve d'une attention toute particulière lorsque vous signerez des documents contractuels. Dans la mesure du possible, prenez le temps de les lire afin de vous prémunir de certains points contre lesquels vous seriez en désaccord. Vérifiez aussi les facturations qui vous seront soumises ainsi que leur évolution dans le temps. Si vous constatez une irrégularité, signalez-la immédiatement à la société fautive et demandez à ce qu'elle la corrige sans délai. Dans le cadre d'un problème commercial insoluble, vous pourriez recourir à une assistance juridique. Si vous ne souhaitez pas le régler devant un tribunal, sollicitez l'aide du conciliateur de justice le plus proche de chez vous.

La partie qui suit traite de manière plus ciblée du thème de l'enrichissement financier. Elle explique en effet comment...

---

## II - ACQUÉRIR UNE RÉMUNÉRATION ÉLEVÉE EN TANT QUE SALARIÉ

La partie « Cherchez les opportunités de succès financiers dans votre environnement proche » évoquait page 34 des méthodes permettant de déterminer des idées et opportunités de succès qui pourraient vous rendre fortuné, notamment par l'intermédiaire de la création d'entreprise.

Je suis toutefois conscient qu'il n'est pas aisé de parvenir rapidement à réaliser un projet entrepreneurial qui pourrait vous faire gagner beaucoup d'argent. De ce fait, le présent chapitre abordera le thème de l'augmentation du capital financier des individus dont le statut est le plus fréquemment rencontré dans le monde : celui



de salarié. Afin de renforcer l'efficacité des enseignements qui seront présentés ci-après, cette typologie de travailleurs pourrait utiliser de manière complémentaire avec de très nombreux autres principes évoqués dans les parties « Quelques bases du succès », « Réussir un entretien » et « Négociation ».

## A. MONTREZ VOTRE GRANDE VALEUR DÈS LE DÉBUT DE VOTRE CARRIÈRE ET, SI VOUS POUVEZ VOUS LE PERMETTRE, SOYEZ EXIGEANT

Enfonçons des portes grandes ouvertes : il vous serait très bénéfique, au début de votre vie active, de percevoir une rémunération plus élevée que la moyenne et de l'accroître rapidement. Cela vous permettrait d'augmenter de manière significative vos perspectives d'atteindre un haut niveau de revenu au cours des nombreuses années qui suivront (la période de la retraite est bien entendu également concernée). Vous pourriez me répondre : « *Pas besoin de lire ce livre pour savoir cela !* » Votre remarque serait sensée... Et peut-être que vous auriez pensé au corollaire suivant... Peut-être pas : les hausses de salaire automatiques successives, par exemple celles qui sont liées à l'inflation, et les augmentations « au mérite » accordées parce que vous avez donné satisfaction dans votre travail, généreront au fil des années bien plus de gains accumulés si votre salaire en début de carrière est relativement élevé.

### Exemples de calculs

#### *Postulat de départ n° 1 :*

Yvan gagne au début de sa vie professionnelle 1 500 € nets par mois. Considérons une hausse moyenne liée à l'inflation et au mérite à 2 % par an sur une période de 43 ans.

→ Yvan gagnera en fin de carrière 3 445 € nets mensuels soit 1 945 € d'augmentation par rapport au montant de sa toute première paye. Le cumul de ses salaires sur 43 ans sera de 1 208 870 €.

#### *Postulat de départ n° 2 :*

Sam gagne au début de sa vie professionnelle 2 000 € nets par mois. Considérons une hausse moyenne liée à l'inflation et au mérite identique à celle d'Yvan soit de 2 % par an sur une période de 43 ans.

→ Sam gagnera en fin de carrière 4 594 € nets mensuels soit 2 594 € d'augmentation. Le cumul de ses salaires sur 43 ans sera de 1 611 827 €<sup>5</sup>.

Sam gagnera donc 402 957 € de plus pendant ses 43 ans d'activité professionnelle qu'Yvan qui travaillera la même durée !

Pour ceux qui estimeront que cet écart n'est pas très percutant, qu'ils songent à ce qu'ils pourraient acheter avec plus de 400 000 €...

Vous pourriez d'autre part opposer à mon raisonnement le fait qu'il soit très simple pour moi de présenter ce genre d'exemple, mais qu'il est bien plus difficile d'arriver à obtenir 2 000 € nets par mois en début de carrière. Et vous auriez entièrement raison...

Pourquoi j'enfonce ces portes ouvertes ? Je souhaite souligner l'importance :

- évidente de réussir à valider des études longues. Même si cette condition n'est pas obligatoire, les individus qui la respecteront obtiendront bien entendu généralement une rémunération plus élevée, en moyenne, que les autres. Si vous êtes parent d'un enfant qui ne souhaite pas suivre un long cursus universitaire et que vous souhaitez l'inciter à changer d'avis, présentez-lui l'exemple d'Yvan et Sam évoqué précédemment ;
- de travailler beaucoup, et de manière qualitative très jeune, afin de faire augmenter ses revenus de manière conséquente ;
- de négocier son salaire dès l'entrée dans une société. La MESORE peut se révéler efficace dans ce type de négociation : vous l'avez compris, pour appliquer cet outil, il vous faudra passer de nombreux entretiens dans des sociétés différentes. Ainsi, si vous aboutissez à plusieurs propositions de postes dans la même période, vous pourrez inciter l'employeur qui vous propose le travail le plus séduisant à vous offrir une meilleure rémunération. Il vous faudra pour cela montrer vos talents de négociateur et lui communiquer des éléments concrets et chiffrés liés à la meilleure condition d'embauche que vous avez obtenue parmi vos autres employeurs potentiels. Chaque euro de salaire gagné est primordial à ce stade car il pourrait

---

5. Attention, ce calcul n'est qu'un exemple simpliste illustrant le concept expliqué, il est évident que de nombreux autres facteurs comme par exemple les calculs complexes des coefficients salariaux ou certaines primes et avantages en nature sont à prendre en compte dans le monde professionnel pour déterminer plus précisément les évolutions de rémunérations.

se cumuler sur chacune des paies que vous recevrez durant l'ensemble de votre vie professionnelle (43 années ininterrompues de travail équivalant à 516 salaires mensuels). Afin d'illustrer ce constat, reprenons l'exemple précédent et modifions les éléments de rémunération. Imaginons que, au début de leurs carrières, Yvan soit payé 1 300 € et Sam 1 350 €. Dans le cadre d'un écart de revenu mensuel de 50 €, au bout de quarante trois ans de travail, avec une évolution de 2 % annuelle, Sam aurait gagné 40 296 € de plus qu'Yvan !

Par ailleurs – et nous avons déjà abordé ce point dans une partie précédente liée aux croyances –, en plus de percevoir un salaire important par l'intermédiaire du poste que vous occuperez, il serait judicieux de choisir ce dernier de manière à ce que vous ressentiez du plaisir en réalisant les différentes tâches qui vous incomberont. À cette fin, il est intéressant que vous connaissiez...

## B. LES NIVEAUX DE RÉMUNÉRATION EN FONCTION DE QUELQUES MÉTIERS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ

Vous voulez gagner plus d'argent que la moyenne des individus ? L'une des solutions dont vous disposez est de choisir les métiers et les secteurs d'activité les plus rémunérateurs parmi ceux qui vous attireront le plus. Jusqu'à l'âge de vingt et un ans, je n'avais moi-même pas d'idée claire concernant le poste que je souhaitais occuper professionnellement. Si j'avais eu accès à ce genre de données lors des moments clés de mon orientation scolaire, il est possible que j'eusse fait preuve de plus de conviction dans les études que j'avais choisies.

## LA RÉMUNÉRATION DES CADRES PAR TYPOLOGIES DE MÉTIERS

Fonction	Typologie d'emploi	Salaire brut annuel moyen de la catégorie (fixe + variable) en milliers d'euros	Salaire brut annuel médian <sup>6</sup> de la catégorie (fixe + variable) en milliers d'euros
Salaire moyen toutes catégories confondues		54	48
FONCTIONS COMMERCIALES ET MARKETING	Ventes en magasin	46	40
	Administration des ventes et SAV	51	43
	Chargé d'affaires, technico-commercial	52	47
	Marketing	53	47
	Commercial	54	49
	Direction régionale et d'agence	61	54
	Commerce international	70	62
	Direction commerciale et marketing	81	75
COMMUNICATION CRÉATION	Communication	48	43
DIRECTION D'ENTREPRISE	Adjoint, conseil de direction	71	60
	Direction générale	103	90
ÉTUDES, RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT	Études socio-économiques	47	42
	Conception, recherche	47	43
	Test, essai, validation, expertise	48	45
	Projets scientifiques et techniques	52	48
	Direction recherche et développement	71	65

6. Le salaire médian peut se définir comme une rémunération en dessous de laquelle la moitié d'un groupe d'individus gagne moins et l'autre moitié gagne plus. Il se différencie du salaire moyen en ce que ce dernier désigne la moyenne des salaires d'un groupe de personnes.

Fonction	Typologie d'emploi	Salaire brut annuel moyen de la catégorie (fixe + variable) en milliers d'euros	Salaire brut annuel médian de la catégorie (fixe + variable) en milliers d'euros
GESTION, FINANCE, ADMINISTRATION	Administration, gestion, organisation	49	45
	Comptabilité	49	45
	Contrôle de gestion, audit	54	48
	Droit, fiscalité	55	48
	Finance, trésorerie	64	55
	Direction gestion, finance	64	57
INFORMATIQUE	Informatique industrielle	46	42
	Informatique Web, sites et portails Internet	46	42
	Système, réseaux, données	50	47
	Informatique de gestion	51	45
	Exploitation, maintenance informatique	51	46
	Maîtrise d'ouvrage et fonctionnel	51	48
	Direction informatique	74	66
PRODUCTION INDUSTRIELLE, TRAVAUX ET CHANTIER	Cadres de production industrielle	53	50
	Cadres de chantier	54	47
	Direction d'unité industrielle	81	72
RESSOURCES HUMAINES	Formation initiale et continue	43	39
	Développement des ressources humaines	47	43
	Administration des ressources humaines	49	45
	Direction des ressources humaines	80	75

Fonction	Typologie d'emploi	Salaire brut annuel moyen de la catégorie (fixe + variable) en milliers d'euros	Salaire brut annuel médian de la catégorie (fixe + variable) en milliers d'euros
SANTÉ, SOCIAL, CULTURE	Activités sanitaires, sociales et culturelles	42	39
SERVICES TECHNIQUES	Process, méthodes	49	45
	Maintenance sécurité	52	47
	Qualité	53	46
	Logistique	56	50
	Achats	57	52
	Direction des services techniques	70	60

Source des données chiffrées : CAZIN, J. et LENZI, C., *Les Salaires dans les fonctions cadre* – édition 2014 [en ligne]. Département études et recherche de l'Apec [consulté le 21.02.2015]. Disponible à l'adresse <http://jd.apec.fr/Emploi-stage/Observatoire-de-l-emploi/Les-etudes-Apec-par-thematique/Remuneration/Les-salaires-des-cadres-dans-43-fonctions>.

Le tableau qui suit nous informe entre autres que, statistiquement, vous aurez plus de chances d'être mieux payé si vous occupez un poste avec une dimension internationale, à l'étranger, dans une société industrielle composée de plus de 1 000 salariés, et si des responsabilités hiérarchiques et la gestion d'un budget vous ont été confiées.

## LES SALAIRES MÉDIANS DE QUELQUES CATÉGORIES SEGMENTANTES PROFESSIONNELLEMENT

Catégories segmentantes		Salaire brut annuel médian de la catégorie (fixe + variable) en milliers d'euros
GESTION DE BUDGET	Avec gestion de budget	54
	Sans gestion de budget	45
DIMENSION INTERNATIONALE	Avec dimension internationale	50
	Sans dimension internationale	45
RESPONSABILITÉ HIÉRARCHIQUE	Avec responsabilité hiérarchique	55
	Avec animation d'équipe	47
	Sans responsabilité hiérarchique ni animation d'équipe	42
SECTEUR D'ACTIVITÉ	Industrie	52
	Construction	49
	Commerce	48
	Services	45
NOMBRE DE SALARIÉS	1 à 19 salariés	42
	40 à 49 salariés	45
	50 à 99 salariés	47
	100 à 249 salariés	47
	250 à 999 salariés	48
	1 000 salariés et plus	50
RÉGION	Île-de-France	50
	Province	45
	Étranger	70

Source des données chiffrées : CAZIN, J. et LENZI, C., *Les Salaires dans les fonctions cadre* – édition 2014 [en ligne]. Département études et recherche de l'Apec [consulté le 21.02.2015]. Disponible à l'adresse <http://jd.apec.fr/Emploi-stage/Observatoire-de-l-emploi/Les-etudes-Apec-par-thematique/Remuneration/Les-salaires-des-cadres-dans-43-fonctions>.

Ces deux tableaux peuvent être utiles aux salariés qui souhaitent réorienter leur carrière vers un nouveau poste. Ils serviront bien entendu également aux étudiants lorsqu'ils devront décider de la formation qu'ils suivront. Il serait d'autre part intéressant pour ces derniers de prendre connaissance de...

### **C. QUELQUES ÉLÉMENTS IMPORTANTS QUE RECHERCHENT LES ENTREPRISES CHEZ LES JEUNES DIPLÔMÉS**

Lors d'un entretien d'embauche, par exemple pour des individus ayant acquis leur diplôme depuis peu, ce ne sont pas les notes à leurs examens ni les mentions obtenues qui seront prioritairement observées (même si ces informations ne sont en général pas négligées). Les sociétés attendent aujourd'hui, et c'est notamment le cas pour des étudiants ayant validé un niveau d'étude relativement élevé, par exemple un deuxième cycle de type Master bac + 5, des jeunes dynamiques qui montreront leur propension à devenir des cadres de haut niveau. Ils devront prouver leur intelligence, leur ambition, leur charisme et leur forte personnalité lors de leurs échanges verbaux et non verbaux.

De plus, les probabilités pour un jeune diplômé de trouver un travail rapidement et mieux rémunéré que la moyenne seront plus importantes si, pendant son cursus universitaire, il a déjà occupé un emploi. L'idéal reste bien sûr le système d'alternance dont l'un des avantages fondamentaux est de familiariser l'étudiant avec le type d'activité pour lequel il se voit former (commerce, tourisme, bâtiment...).

Vous êtes actuellement salarié et les différentes missions que vous avez effectuées à votre poste se sont bien déroulées ? Je vous en félicite. Maintenant...

### **D. SI VOUS VOUS EN SENTIEZ CAPABLE, VOUS POURRIEZ TENTER DE POSTULER À UN EMPLOI DANS UNE AUTRE SOCIÉTÉ POUR AUGMENTER VOS REVENUS**

Il est avéré qu'une hausse de salaire de 10 à 30 % est envisageable si vous réussissez à être recruté dans une autre entreprise. Cette fourchette est valable si vous êtes intégré dans la nouvelle structure à un poste équivalent à celui que vous occupiez dans votre ancienne société, ou bien si les missions qui vous sont confiées sont différentes.



Attention :

- la période d'essai légale de plusieurs mois pourrait permettre à votre nouvel employeur de se séparer de vous sans explication ni indemnité de licenciement ;
- dans le cadre des différentes fonctions que vous assurerez dans votre carrière, si vous changez de sociétés trop souvent, par exemple tous les deux ans sur une longue période, vous pourriez être considéré par des recruteurs comme un « mercenaire » ayant comme critère prioritaire de recherche d'emploi la rémunération ou, pire, comme un salarié instable.

## FOCUS

### *HONNÊTETÉ DANS L'ANNONCE DE VOTRE SALAIRE*

Dans l'hypothèse où vous souhaiteriez changer d'emploi pour gagner davantage d'argent, il est fréquent que les sociétés en recherche de candidats ou que les professionnels du recrutement qu'elles emploient vous demandent oralement votre salaire au moment de votre acte de candidature. La tentation de le surestimer pour négocier une nouvelle rémunération plus élevée peut être grande. Ne mentez pas car il existe une forte probabilité pour que vous deviez par la suite montrer plusieurs photocopies de vos fiches de paie les plus récentes. Si une partie de vos salaires n'a pas été déclarée à l'administration fiscale par l'organisation dans laquelle vous travaillez, évoquez-le de façon verbale.

D'autre part, et nous l'avons montré dans le focus « Humeur » de la page 68, dans le cadre d'une négociation de salaire dans l'entreprise qui vous emploie déjà, et de laquelle vous ne souhaitez pas partir, vous pourriez, là encore, vous servir de la MESORE. Le principe est le même que celui évoqué dans la partie précédente liée à la recherche d'une rémunération élevée lors d'un premier job. Pour augmenter vos revenus, vous devrez postuler à d'autres emplois et ainsi recueillir des promesses de salaires plus élevées. Choisissez la plus rémunératrice. Cette meilleure solution de rechange vous permettra de justifier votre demande d'augmentation significative avec des éléments concrets. Ces derniers prouveront que d'autres organisations accordent des conditions de salaire plus avantageuses aux personnes disposant de votre niveau d'expérience, de connaissances et de compétences. Cette pratique est toutefois risquée : comment réagiriez-vous si, suite à l'annonce de votre MESORE, votre supérieur hiérarchique ou le directeur des

ressources humaines de la société qui vous emploie vous demandait (puisque vous leur avez annoncé avoir trouvé un poste mieux payé) de quitter la société dont vous faites partie ?

Vous devrez donc faire preuve d'énormément de diplomatie : il ne s'agit pas d'annoncer un ultimatum à votre employeur. La MESORE doit également être utilisée avec parcimonie : présenter une meilleure solution de rechange par an dans le but d'augmenter à chaque fois votre salaire irritera probablement votre direction.

Vous êtes certain de votre grande valeur professionnelle ? De n'être largement pas assez rémunéré par rapport aux services que vous rendez dans le cadre des missions qui composent votre travail ? Vous êtes convaincu du fait que votre société serait embarrassée de vous voir la quitter ? Vous pourriez utiliser le subterfuge suivant en plus de la MESORE : avant de négocier votre salaire à la hausse, indiquez à vos collègues de travail que vous envisagez de quitter l'entreprise. Ne leur dites pas que l'information doit rester confidentielle. Ainsi, il existe de fortes probabilités que votre supérieur hiérarchique en soit averti, l'incitant de la sorte à préparer des conditions salariales plus avantageuses qu'il pourrait vous proposer. Cette précaution l'incitera également, lorsque vous lui présenterez votre meilleure solution de rechange, à considérer que le risque de vous voir quitter l'effectif de votre société est sérieux.

Réussir à obtenir un salaire élevé dès son entrée dans la vie active est difficile mais permet au cours d'une vie professionnelle complète une accumulation bien plus importante de revenus. Pour tendre vers cet objectif, les jeunes diplômés pourraient se former à des métiers dont ils pensent qu'ils leur plairont et dont les rémunérations sont en moyenne les plus élevées. De plus, il leur est conseillé, dès leur entrée dans la vie active, de démontrer leurs grandes capacités de travail, leur intelligence et une personnalité affirmée. Il leur sera également intéressant à ce moment-là d'utiliser des techniques de négociation de salaire – entre autre la MESORE. Ils pourront les utiliser tout au long de leur carrière afin de tenter d'obtenir une rémunération plus élevée dans le cadre d'une évolution dans une même société, ou bien s'ils souhaitent changer de poste et intégrer une nouvelle entreprise.

Le chapitre suivant présente un moyen de s'enrichir qui mobilise généralement moins de temps pour un individu que celui qui lui serait imposé de manière récurrente par un travail à trente cinq heures par semaine.

---

## III - INVESTIR DANS L'IMMOBILIER LOCATIF

### A. QUELQUES NOTIONS LIÉES AUX INVESTISSEMENTS

Afin d'agrandir votre patrimoine financier, vous pourriez compléter vos revenus salariaux par l'intermédiaire de différentes typologies d'investissement :

- les placements sans risque de type livret A ou Livret de Développement Durable dont les rendements restent relativement faibles ;
- les placements financiers en actions, obligations et dérivés. Afin d'atteindre des gains intéressants, une connaissance importante de la complexité des marchés financiers est nécessaire, nous l'avons déjà évoqué ;
- la création d'une entreprise. Cette activité n'est pas à la portée de tout un chacun car elle nécessite dans la majorité des cas un niveau de compétences et/ou de capacités financières relativement élevé ;
- l'investissement dans l'immobilier : c'est le point que nous détaillerons dans cette partie.

#### Quelques principes de base

- La constatation qui suit est valable pour tout type d'investissements dont l'immobilier : en règle générale, plus le risque de perdre de l'argent sera élevé, plus grande sera la probabilité que votre rendement soit important.
- Dans le cas de rendements positifs réguliers pour chacun des investissements que nous venons de lister, il est logique d'affirmer que vous deviendrez riche proportionnellement à la durée pendant laquelle vous ferez travailler votre argent. De ce fait,

---

**devenez investisseur le plus tôt possible dans votre vie  
et réinvestissez vos gains de manière régulière.**

---

L'exemple suivant est destiné à vous montrer l'intérêt de ce réinvestissement.

Jean a 40 ans et vient d'hériter de la somme de 10 000 €. Il a décidé de l'investir à un niveau de rendement net moyen de 6 % sur 20 ans pour compléter ses revenus lors de sa retraite. Il hésite à prélever annuellement les gains liés à son

investissement qui seraient de 600 €. Ces derniers, s'il choisissait de les intégrer tous les 12 mois sur son compte courant, pourraient lui permettre de renforcer à intervalles réguliers son pouvoir d'achat. Le tableau suivant lui présentera une vision plus claire de la situation.

Nombre d'années après encaissement des 10 000 €	Revenus annuels SANS réinvestissement des gains	Revenus annuels AVEC réinvestissement des gains
1	600 €	600 €
2	600 €	636 €
3	600 €	674 €
4	600 €	715 €
5	600 €	757 €
6	600 €	803 €
7	600 €	851 €
8	600 €	902 €
9	600 €	956 €
10	600 €	1014 €
11	600 €	1075 €
12	600 €	1139 €
13	600 €	1207 €
14	600 €	1280 €
15	600 €	1357 €
16	600 €	1438 €
17	600 €	1524 €
18	600 €	1616 €
19	600 €	1713 €
20	600 €	1815 €

RÉMUNÉRATION TOTALE SUR 20 ANS	12 000 €	22 071 €
CAPITAL TOTAL DE JEAN APRÈS 20 ANS D'INVESTISSEMENT	22 000 €	32 071 €

Le gain total généré par le placement de 10 000 € de Jean est plus que doublé s'il prélève chaque année les profits qu'il perçoit grâce à son investissement. Il disposera ainsi au terme de la période de 20 ans de 22 071 € (soit 120,71 % d'augmentation par rapport au capital initial).

Il constatera également qu'il pourrait plus que tripler sa mise de départ au terme de la même période si ses gains étaient réinvestis chaque année (plus de 220 % d'augmentation sur 20 ans !).

Il est probable que la réflexion suivante soit née dans l'esprit de certains d'entre vous après avoir pris connaissance de cet exemple : « Il est aujourd'hui difficile de trouver des placements à 6 %. » Si vous faites partie de ces individus, vous auriez partiellement raison : le taux d'intérêt annuel du livret A au début de l'année 2016 est de 0,75 %. Cependant, dans le secteur immobilier par exemple, vous pourriez atteindre voire dépasser le taux de rendement de 6 % de notre exemple.

## FOCUS

### *SÉCURISEZ VOTRE ARGENT*

Vous disposez d'une épargne confortable ? Renseignez-vous concernant les garanties financières des banques de votre pays. Par exemple, en France et dans tous les pays d'Europe, la garantie bancaire par établissement financier est de 100 000 €. Cela signifie qu'en cas de faillite de votre banque, vous récupérerez en théorie la totalité de votre épargne si cette dernière ne dépasse pas ce montant. Il est donc intéressant d'ouvrir un compte dans une nouvelle banque à chaque fois que vous détiendrez plus de 100 000 € dans le même établissement financier.

Avant de procéder à une explication détaillée des bonnes pratiques qui vous permettront de réussir à vous enrichir en investissant dans des logements que vous louerez, j'ai jugé utile de vous présenter...

## B. MON ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'IMMOBILIER LOCATIF

Une partie précédente appelée « La base la plus solide pour accéder à la richesse : payez-vous en premier » évoque la nécessité d'éviter de souscrire à des emprunts à la consommation lorsque ces derniers vous permettent d'acheter des choses ne générant pas de revenus. **L'accès au crédit peut toutefois s'avérer très utile concernant le financement de biens qui vous enrichiront.** En effet, un crédit peut vous permettre d'augmenter votre patrimoine avec de l'argent que vous n'avez pas, notamment dans le cas d'investissements immobiliers. Après avoir réalisé un emprunt pour acquérir un bien, vous pourriez percevoir des loyers qui couvriraient tout ou partie de vos mensualités de crédit. Il est même envisageable que vous réalisiez une plus-value chaque mois. Certains mécanismes de défiscalisation immobilière créent également des opportunités de réductions d'impôt intéressantes.

Vous trouverez dans ce chapitre – qui m'a été inspiré par l'outil d'analyse stratégique SWOT<sup>7</sup> – une liste non exhaustive qui présente d'autres avantages liés à un investissement immobilier locatif. Elle succédera à l'énumération ci-dessous qui regroupe des points délicats qui peuvent être rencontrés dans le cadre de ce type d'activité. Nous leur avons associé des solutions qui diminueront leurs impacts négatifs.

### 1. Quelques risques et inconvénients

- Il se peut que vos locataires ne vous payent pas ou dégradent votre bien. Dans l'hypothèse où vous assurez vous-même les visites de votre logement et le choix de vos locataires, prémunissez-vous d'un risque de défaut de paiement en vous assurant qu'ils disposent de garanties financières suffisantes avant la signature du bail. Vous pourriez également « sécuriser » chaque mois une partie de votre loyer si votre locataire reçoit l'APL (Aide Pour le Logement) gérée par la Caisse d'Allocations Familiales. En effet, cet organisme permet à chaque propriétaire qui en fait la demande de recevoir directement par l'intermédiaire d'un virement bancaire mensuel l'aide financière accordée à son locataire.
- D'autre part, il peut s'avérer utile de souscrire à des assurances à prix très raisonnable de type « GRL » (Garantie des Risques Locatifs). Elles

---

7. En anglais, SWOT est l'acronyme de *Strenghts* (forces), *Weaknesses* (faiblesses), *Opportunities* (opportunités), *Threats* (menaces).

s'engagent à verser aux propriétaires les loyers qu'un locataire indélicat ne leur paierait pas. Elles prennent également en charge la remise en état de votre logement suite à des détériorations immobilières et les frais judiciaires auxquels vous pourriez être confrontés, par exemple lors de procédures d'expulsion. Ce type d'assurance diminuera légèrement votre taux de rentabilité mais vous aidera à dormir sur vos deux oreilles. Par exemple, je loue personnellement un studio à un étudiant et je paye au titre de cette assurance GRL une mensualité de 3,48 % calculée sur le montant que doit me verser le jeune homme chaque mois (loyer et charges locatives).

- Votre bien pourrait rester inoccupé pendant plusieurs semaines, mois ou même années. C'est généralement le cas pour des biens mal adaptés à la demande du marché de la location : habitations en mauvais état, éloignées des zones à forte activité économique, situées dans des endroits malfamés ou bruyants... Pour éviter ces écueils, vous devrez choisir avec précaution le logement dans lequel vous investirez (la partie « Les critères financiers ne constitueront pas les seuls éléments importants de votre quête » page 217 vous aidera dans ce projet). D'autre part, il est conseillé de conserver de manière permanente sur votre compte en banque une somme correspondant à trois mois de loyer, afin de faire face à ce type de problème de manière plus sereine.
- Les hausses d'impôts, de taxes diverses, et certaines lois pourraient diminuer votre taux de rentabilité. Recueillez un maximum d'informations à ces sujets avant de concrétiser votre investissement locatif. Par exemple, en 2012, une loi a été votée et appliquée dans le but de réglementer sévèrement l'augmentation des loyers en France.
- Les divers travaux obligatoires dans l'immeuble (par exemple un ravalement de façade), dans l'appartement ou dans la maison choisis, réduiront également votre rentabilité. Renseignez-vous systématiquement sur ce point avant d'acquérir un bien.
- Assurer des visites pour tenter de trouver des locataires, effectuer les états des lieux d'entrée et de sortie de votre logement, rédiger les quittances de loyer, le bail... Ces contraintes vous prendront du temps, surtout si vous disposez de plusieurs biens que vous louez. Certaines agences immobilières peuvent assurer à votre place ce type de prestations. Elles vous les factureront.
- Les délais pour valider un acte d'achat ou de vente d'un bien immobilier s'étalent sur plusieurs mois. Ce dernier élément qui est quelquefois

considéré comme un inconvénient pourrait également être intégré dans le prochain chapitre qui traite des avantages de ce type de placement. En effet, ce délai d'attente peut être considéré comme positif par rapport à d'autres marchés d'investissements dont les prix sont bien plus volatiles. C'est par exemple le cas des transactions boursières : en général, vous pouvez acheter ou vendre des parts de sociétés quasiment lorsque vous le souhaitez. Il est cependant fréquent de constater la chute du prix de certaines de ces actions d'environ 5 % (et même quelquefois beaucoup plus) en un seul jour. Par exemple, le jeudi 2 mars 2000, l'action France Télécom (nommée aujourd'hui Orange) a vu, en une journée sa valeur augmenter de plus de 25 % par rapport à la veille : elle atteignit ainsi son plus haut historique à 219 €. Au cours de la séance suivante ayant eu lieu le lendemain, elle perdit près de 7 %. Quelques semaines plus tard, sa valeur chuta à moins de 150 €, ce qui représente une baisse de plus de 30 % par rapport à son plus haut historique du 2 mars 2000 ! Ce type de variations journalières de prix de vente ne s'observe pas lors des estimations de la valeur d'un logement.

## 2. Quelques opportunités et avantages

- Comme nous venons de l'aborder, l'immobilier est un marché moins liquide<sup>9</sup> que d'autres investissements, et donc peu soumis à des évolutions de valeur rapides et importantes. Cependant, sur le long terme, vous avez la possibilité de profiter des variations du marché de l'immobilier qui, comme vous le savez probablement, peuvent être significatives sur des durées étendues (de l'année 1936 à 2011, le prix des logements français a été multiplié par plus de trois mille<sup>10</sup>). Par exemple, si vous avez réalisé votre achat dans une période de prix relativement bas, vous aurez la liberté de le revendre avant la fin du remboursement de votre crédit, lorsque vous jugerez que les prix immobiliers vous permettront de réaliser une marge confortable.

---

8. BARON F., *Les Chandeliers japonais, figures d'indécision et de continuation*, [en ligne]. Paris : Éditions d'Organisation, Paris, 2004, p. 24. [Consulté le 30.06.2010]. Disponible à l'adresse <http://www.editions-eyrolles.com/Auteur/39297/francois-baron>

9. On parle d'un marché liquide lorsqu'il est facile, rapide et peu coûteux d'y effectuer des transactions.

10. Auteur anonyme, « Évolution annuelle de l'immobilier depuis les années 1900 », <<http://france-inflation.com/evolution-immobilier-ancien.php>> [Consulté le 6.01.2015]



## PROFITEZ DES CRISES POUR VOUS ENRICHIR

Les périodes de baisses significatives d'activité économique génèrent souvent des diminutions tarifaires importantes, notamment dans l'immobilier. C'est la raison pour laquelle certaines personnes et entreprises qui investissent dans le locatif sont satisfaites lorsqu'une crise est annoncée. En effet, lorsqu'elles achètent un ou plusieurs biens dans ce contexte, elles savent que, en plus des rentrées d'argent liées aux loyers perçus, il existe une forte probabilité pour qu'elles s'enrichissent également dans le futur par l'intermédiaire d'une hausse générale des prix de l'immobilier. L'augmentation de la valeur de certains logements après une période de crise peut représenter plusieurs dizaines de milliers d'euros en moins d'une année. Certains individus réussissent donc à gagner plus d'argent plus rapidement en une seule opération immobilière que s'ils percevaient un salaire en une année entière.

- L'inflation (c'est-à-dire l'augmentation du coût de la vie) vous permettra d'accroître annuellement le montant de vos loyers. Si vous souscrivez à un crédit à taux fixe, vous pourrez ainsi amplifier au fil des années la rentabilité de votre investissement. Attention, même s'il est bien plus rare de constater des périodes de déflation, c'est-à-dire de baisse généralisée des prix, il est nécessaire de tenir compte de ce risque.
- Si vous avez choisi d'acquérir un logement dans un endroit approprié, ou si vous êtes chanceux, la construction d'infrastructures à proximité (nous vous en communiquerons quelques exemples dans une prochaine partie nommée « Après votre visite » page 223) pourrait générer une augmentation significative de sa valeur. Aparté à méditer : les responsables politiques qui décident des implantations de ce type d'infrastructures peuvent eux aussi réaliser des placements fonciers : ils auront une longueur d'avance sur vous.
- Dans l'hypothèse où vous détiendriez une société qui a besoin de s'implanter dans des locaux dans le cadre de son fonctionnement normal ou de son développement, vous pourriez vous servir d'un logement dans lequel vous avez investi. En effet, libre à vous de louer un bien immobilier à votre propre société. Les avantages sont nombreux.

- o En tant que loueur, vous diminuerez les risques liés à la présence d'un locataire indélicat : dégradation de votre bien, non-paiement de loyer... De plus, vous vous enrichirez grâce aux revenus locatifs générés.
  - o En tant que locataire, vous annulez les risques de non-reconduction de bail et de voir apparaître d'autres litiges de natures diverses (refus de réaliser des travaux d'amélioration, manque de réactivité suite à un dégât des eaux, non-respect des conditions du bail...) qui peuvent survenir avec un propriétaire loueur.
- Si vous avez contracté un crédit bancaire pour investir dans un bien immobilier locatif, vous devrez, pour le rembourser complètement, verser une certaine somme d'argent chaque mois pendant plusieurs années. Après avoir payé votre dernière mensualité de crédit liée à ce logement, vous engrangerez les mois suivants des loyers sans payer de contrepartie financière à votre banque. La perception de cette rente pourra représenter pour vous un complément de revenu intéressant qui pallierait par exemple l'érosion inquiétante des pensions versées par le système français de retraite par répartition. L'autre solution qui se présenterait à vous après avoir terminé le remboursement de votre crédit immobilier serait de mettre en vente votre bien. Vous pourriez ainsi acquérir une somme d'argent intéressante, récompensant le fruit de vos années d'investissements.
  - Vous hésitez encore à acheter un logement pour le louer car vous avez peur de subir une période de chômage qui générerait des conséquences néfastes sur votre budget ? Vous pensez que cette situation, associée à un des risques inhérents de l'immobilier locatif que nous avons évoqué précédemment, nuirait gravement à votre bonne santé financière ? Vous êtes prévoyant et vous avez raison de réfléchir aux *scenarii* catastrophe liés à chacun de vos placements. Plusieurs éléments pourraient limiter vos problèmes d'argent dans ce cas.
    - o L'État français se montre généreux envers les personnes en situation de chômage. En effet, outre les aides gratuites à la recherche d'emploi fournies par des organismes tels que Pôle Emploi ou l'Aphec, les sommes qui peuvent vous être versées si vous êtes contraint à une situation d'inactivité professionnelle sont

aujourd'hui encore relativement élevées, notamment par rapport aux autres pays du monde.

- o Vous bénéficiez peut-être d'assurance « perte d'emploi » dans le cadre du remboursement du crédit de votre résidence principale (si vous en êtes propriétaire). De même, vous pouvez avoir souscrit ce type de contrat pour l'emprunt destiné à financer l'habitation que vous proposez à la location. Attention : nous vous rappelons que plus vous vous protégerez par l'intermédiaire d'assurances et diminuerez le risque de votre investissement, moins il sera rentable.
- o Si vous le pouvez, demandez une aide temporaire à un ou plusieurs membres de votre famille. Dans le pire des cas, vous pourriez les rembourser après avoir vendu votre bien. **NOTA** : cette vente peut aussi être engagée si, pour différentes autres raisons (mutation professionnelle, changements familiaux...), vous ne souhaitez plus louer votre logement.

Cette analyse a, je l'espère, éclairé votre vision relative aux placements dans la « pierre ». La partie qui suit approfondira vos connaissances liées à cette activité car elle vous prodiguera des...

## C. CONSEILS FINANCIERS POUR OPTIMISER VOTRE RÉUSSITE DANS VOS INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS

### 1. Acheter à des prix inférieurs à ceux du marché

Plusieurs techniques existent : certains investisseurs visiteront des dizaines de biens en proposant systématiquement un prix d'achat inférieur de 50 % aux prix annoncés par les vendeurs (rappel : pour qu'un individu conserve sa crédibilité dans le cadre d'une négociation, des offres peuvent être extrêmes si elles ont un caractère flexible et si elles sont argumentées). D'autres préféreront passer énormément de temps et d'énergie pour trouver LA bonne affaire en épluchant les petites annonces et en réalisant de nombreuses visites. Certains se feront aider par des amis ou des personnes de leur famille travaillant dans l'immobilier, qui les préviendront dès qu'un bien est mis en vente à un prix sous-évalué (parmi eux, plusieurs individus vont même jusqu'à enfreindre la loi en donnant de l'argent à

des gardiens d'immeuble bien informés ou à salariés évoluant dans le secteur de l'immobilier). Dans tous les cas, les techniques de négociation détaillées dans cet ouvrage vous seront utiles. Vous trouverez ci-dessous d'autres connaissances qui vous aideront dans vos transactions réalisées dans ce secteur d'activité.

- En règle générale, lorsqu'une personne est pressée de vendre un bien immobilier (cela peut par exemple être le cas après un divorce ou pendant une succession), les probabilités qu'elle accepte une baisse de prix significative seront plus importantes.
- Ne vous montrez pas trop enthousiaste si un bien vous plaît, cela pourrait vous coûter cher lors de l'étape de la négociation de prix car le vendeur aurait tendance à se sentir en position de force. Rappel : l'utilisation de la MESORE lors de votre négociation implique que vous ayez visité auparavant d'autres logements de même type (par exemple des habitations dont la localisation et la surface se rapprochent de celles du bien convoité, mais dont les tarifs sont moins élevés). Dans le cadre d'une négociation raisonnée d'un logement, après avoir annoncé au vendeur un prix d'achat qui vous conviendrait, la phrase suivante vous permettrait d'augmenter les probabilités qu'il accepte de conclure la transaction à vos conditions : *« Je n'ai pas assez d'argent pour acheter ce bien à un prix supérieur à celui que je viens de vous proposer. »*

Dans l'hypothèse où vos conditions d'achat seraient refusées, et si vous souhaitez temporiser votre négociation, vous pourriez prétexter qu'avant de prendre une décision ferme et définitive, vous devez réfléchir davantage et en parler avec votre conjoint(e), vos parents ou bien votre banquier.

- J'ai été étonné d'apprendre que des personnes s'étant enrichies en achetant de nombreux appartements et maisons affirment qu'ils traitent systématiquement avec des agences dans le cadre de leurs achats immobiliers. Malgré les commissions de plusieurs milliers ou dizaines de milliers d'euros que prélèvent en général ces intermédiaires sur ces opérations financières, ils peuvent permettre aux acheteurs d'obtenir des tarifs plus bas que si ces derniers négociaient directement avec des vendeurs particuliers. Ce phénomène s'explique en partie car cette typologie de propriétaires est souvent sur la défensive lorsqu'un acquéreur potentiel leur demande une baisse de prix.
- Enfin, les données suivantes pourraient vous aiguiller dans vos recherches et vos prises de décision d'acquisition à « bas coût ». En effet, plusieurs spécialistes ayant atteint des réussites probantes dans le secteur de

l'immobilier s'accordent pour conseiller d'acheter des biens locatifs avec un taux de rentabilité brut annuel minimum de :

- o 5 % pour un logement neuf, les sommes pouvant être économisées par un système de défiscalisation doivent être incluses dans ce calcul de rentabilité ;
- o 7 % pour un logement ancien, en prenant en compte d'éventuels frais liés à des travaux. Il est important de préciser que les propriétaires présentant à l'administration fiscale française des factures liées à la rénovation d'un bien destiné à être loué peuvent bénéficier, à certaines conditions, de baisses d'impôts significatives.

Vous trouverez ci-dessous l'une des formules permettant le calcul du taux de rentabilité brut annuel d'un bien locatif :

**Loyer mensuel x 12 x 100**

---

**Prix d'acquisition du bien, frais de notaire inclus**

## FOCUS

### *FRAIS DE NOTAIRE*

Comme vous avez pu le constater dans la formule précédente, les frais de notaire doivent être pris en compte pour déterminer la somme d'argent complète que vous verserez lors de l'acquisition d'un bien immobilier. Ces frais s'élèvent en effet à 2 à 3 % de la valeur d'un bien neuf, et à 6 à 8 % du prix d'un logement ancien. Dans ce dernier cas, vous pourriez les réduire significativement.

- Valorisez auprès de votre notaire les meubles présents dans le bien que vous avez acheté. En effet, les droits de mutation<sup>11</sup> – qui constituent une grande partie des frais d'acquisition –, ne sont pas appliqués sur ces éléments. Exemple : vous achetez un appartement 200 000 € et il est seulement équipé de mobiliers de cuisine. Leur valeur résiduelle est de 5 000 €. Si vous déclarez cette somme à votre notaire, ce dernier appliquera des frais sur la somme de 195 000 € (calcul : 200 000 € - 5 000 € = 195 000 €).

---

11. Il s'agit de l'ensemble des taxes et des droits prélevés par le notaire pour le compte des collectivités et de l'État à chaque changement de propriétaire.

- Si vous avez acheté ce bien par l'intermédiaire d'une agence immobilière qui a prélevé une commission lors de la vente, vous avez également la possibilité de retirer cette commission de la somme sur laquelle seront prélevés les frais de notaire. Pour cela :

- o faites apparaître séparément sur le compromis de vente le montant de la commission et celui du bien convoité ;
- o demandez à ce que soit préparé un mandat de vente du bien « à la charge expresse de l'acquéreur ».

Restons sur notre précédent exemple : imaginons que vous avez acheté le même appartement de 200 000 € (dans lequel une cuisine de 5 000 € serait présente) par l'intermédiaire d'une agence immobilière dont la commission était de 10 000 € sur l'appartement. Les frais pourraient être calculés sur la somme de 185 000 €. Si nous prenions une base schématique de 6 % pour évaluer vos coûts d'acquisition, votre économie sur la transaction attendrait 900 €.

## 2. L'endettement

### 2.1. *Ce conseil étonnera de nombreux individus*

Vous ne disposez pas d'apport financier significatif pour acquérir votre résidence principale et vous souhaitez vous enrichir rapidement et efficacement par l'intermédiaire de l'immobilier locatif ? Autre cas de figure : votre objectif est d'augmenter votre capacité d'emprunt pour réaliser des acquisitions de logements dans le but de les louer ?

Le principe suivant vous semblera peut-être fallacieux tant il va à l'encontre de certaines idées reçues. En effet, certains spécialistes avisés (c'est par exemple le cas d'Élise FRANCK dans son ouvrage *Comment je suis devenue rentière en quatre ans*) préconisent de manière pragmatique de ne pas être propriétaire de sa résidence principale. Cette recommandation s'explique simplement, ce type d'acquisition implique souvent pour l'acheteur de :

- payer des mensualités de remboursement de crédit plus élevées que s'il devait payer un loyer pour le même logement ;

- réduire à néant ou de manière significative sa capacité d'emprunt (schématiquement et en règle générale, la somme qu'il lui est possible d'emprunter auprès d'une banque pour ce type d'acquisition équivaut à un tiers de son revenu salarial).

Évidemment, dans l'hypothèse où un individu choisirait d'être locataire de sa résidence principale, sa capacité d'emprunt (et donc la valeur des investissements locatifs que les banques lui permettraient de réaliser) sera d'autant plus importante que le loyer mensuel qu'il paiera sera faible.

## ***2.2. Suscitez la confiance de votre banquier***

Nous venons de l'aborder succinctement : les établissements bancaires français acceptent généralement d'accorder des prêts à leurs clients de manière à ce que le taux d'endettement de ces derniers ne dépasse pas 33 %. Ce taux n'est fixé par aucune loi, il reflète simplement un usage mis en place par les sociétés financières pour se prémunir de problèmes de paiement. De ce fait, si votre banquier constate que vous disposez d'une somme d'argent conséquente sur votre compte, que vous parvenez à épargner des sommes significatives, que vous n'êtes jamais à découvert, les probabilités pour qu'il vous accorde un prêt même si vous dépassez cette limite de 33 % seront élevées.

Vous pourriez calculer votre propre taux d'endettement en utilisant la formule suivante :

$$\frac{(\text{Remboursement mensuel de crédits divers dont celui lié à votre résidence principale} + \text{loyer payé}^*)}{\text{Total de vos revenus mensuels}} \times 100$$

*\* L'intégration du loyer payé dans cette formule est bien sûr facultative. Dans la majorité des cas, les individus qui sont propriétaires de leur résidence principale n'ont pas de loyers à payer.*

Concernant le total de vos revenus, intégrez ceux qui sont réguliers : salaire net, aides aux logements, allocations familiales et autres allocations diverses, loyers perçus...

Pour un investissement locatif, le calcul d'endettement est différent. Dans l'un des établissements financiers dont je suis client, mon banquier m'a indiqué que, dans le cadre d'un nouvel emprunt d'un bien immobilier que je souhaiterais par la suite louer, mon taux d'endettement ne devait pas dépasser 40 % en prenant en compte mes charges et revenus locatifs.

Dans ce cas précis, le calcul du taux d'endettement serait réalisé à l'aide de la formule suivante :

**(Remboursement mensuel de crédits divers dont celui lié à votre résidence principale et à vos investissements locatifs + loyer payé\*) x 100**

---

**Total de vos revenus mensuels + 70 % des loyers perçus charges comprises**

*\* Comme pour le précédent calcul de taux d'endettement, l'intégration du loyer payé dans cette formule est facultative.*

Là encore, si le montant de votre épargne est élevé et si la manière dont vous dépensez votre argent suscite la confiance de votre banquier, il montrera une plus grande propension à vous accorder un crédit, même en dépassant le taux indicatif qu'il s'est fixé (rappel : il est de 40 % au sein de la banque dans laquelle je suis client).

Attention, certains établissements bancaires utilisent des méthodes de calculs et des critères différents pour décider de la validation d'un emprunt dans le cadre d'un investissement locatif. Renseignez-vous auprès d'eux ou bien choisissez de vous adresser à un courtier en crédit immobilier (Meilleurtaux.com, Cabinet Giraud Amoros...). Ce dernier a une vision globale des spécificités de chaque établissement bancaire. Il vous renseignera sur les probabilités que vous puissiez recourir à un emprunt bancaire dans le cadre d'un investissement locatif par rapport à votre situation financière personnelle. De plus, il vous orientera vers les banques qui seront susceptibles de vous proposer les conditions de crédit les plus avantageuses. Si vous respectez leurs critères, elles pourraient financer la totalité de votre achat immobilier, allant même jusqu'à vous prêter une somme d'argent vous permettant de régler les frais de notaire et des travaux de rénovation du bien.



### 2.3. S'endetter sur une longue période ?

Dans le cadre d'un projet d'investissement immobilier locatif, vous n'avez pas d'apport en numéraire, ou très peu ? Afin de vous rapprocher d'un niveau d'équilibre financier, c'est-à-dire pour faire en sorte que le loyer que vous percevrez soit supérieur au montant du remboursement mensuel de votre crédit, vous devrez généralement vous endetter sur une durée relativement importante. Si vous êtes apeuré par l'idée de connaître des difficultés financières à cause de ce type d'investissement immobilier (la partie « Quelques risques et inconvénients » page 202 évoque ces difficultés), le principe suivant pourrait attirer votre attention : **les remboursements que vous devrez payer chaque mois pour un crédit seront d'autant moins élevés que votre emprunt sera souscrit sur une longue période de temps.**

Les risques de pertes financières rapides et importantes, par exemple si vous subissez une vacance locative pendant plusieurs mois, seront donc réduits si vous étalez votre emprunt sur une durée étendue. En contrepartie, les taux d'intérêt auxquels vous emprunterez et le coût total du crédit seront plus élevés.

RAPPEL : les risques de pertes financières pourraient être encore davantage diminués en choisissant votre bien avec précaution et en souscrivant à certains types d'assurances.

#### FOCUS

#### ASTUCE RELATIVE AUX TAUX D'EMPRUNT

Il vous est possible d'associer un crédit à taux fixe avec un autre crédit à taux variable. Les banquiers ne proposent pas souvent ce type de montage complexe qui peut pourtant permettre d'économiser des sommes significatives sur un emprunt. Cette complexité et ma flemmardise ne me permettent pas de traiter en détails ce mécanisme dans cet ouvrage. Parlez-en à votre banquier ou à votre courtier en crédits immobiliers, ils sauront vous conseiller en fonction, par exemple, des taux fixes et variables pratiqués lorsque vous les solliciterez ou de la durée pendant laquelle vous pensez conserver votre bien.

Endettez-vous raisonnablement et très prudemment. L'acquisition d'un seul logement pourrait vous permettre de vous enrichir de manière significative. Les probabilités que vous réussissiez dans ce type de projet seront encore plus grandes si vous...

### 3. Prenez connaissance de la fiscalité spécifique liée aux investissements locatifs

Malheureusement, les lois liées à ce type d'investissement sont très complexes dans l'hexagone. De ce fait, si vous choisissez d'investir dans un logement pour le louer, je vous conseille vivement de prendre un rendez-vous avec un cabinet d'expertise comptable spécialisé en gestion. Personnellement, aucun frais ni aucune obligation de souscrire à un quelconque contrat de service ne m'a été demandé suite à l'entretien leur ayant permis d'étudier mon dossier. Ces experts sont souvent équipés d'outils de simulations complexes et leur connaissance des lois régissant ce type d'activité leur permettra de vous orienter vers les solutions fiscales les plus avantageuses. Par exemple, il peut parfois être bien plus intéressant financièrement de louer sous le régime du logement « meublé » plutôt que si vous proposiez une location « nue ». Grâce à eux, vous pourriez économiser beaucoup de temps (ils peuvent remplir pour vous les déclarations d'impôts liées à cette activité locative), d'argent, et éviter les désagréments d'un redressement fiscal. N'oubliez pas de vous documenter avant cette rencontre car, personnellement, si je n'avais pas eu la chance de connaître les bases de la comptabilité locative, je n'aurais pas compris toutes les informations et explications qui m'ont été communiquées.

Le centre des impôts dont vous dépendez peut également vous aider gratuitement dans votre démarche d'optimisation fiscale. Je m'y suis rendu à deux reprises pour leur demander des conseils et des informations diverses concernant ma déclaration d'impôt et les détails sur les différents régimes auxquels peuvent être soumis les logements loués. Malheureusement, j'ai été déçu par certaines de leurs réponses approximatives et leurs connaissances trop superficielles de ces sujets.

#### FOCUS

#### *UNE NICHE FISCALE TRES INTÉRESSANTE*

L'État français applique un taux d'imposition relativement élevé sur les éventuels bénéfices que vous percevez lorsque vous revendez un bien immobilier que vous avez acheté dans le but de le louer ou bien une résidence secondaire. Cependant, le fisc n'opère aucun prélèvement sur ces mêmes bénéfices lors de la vente de votre résidence principale. De ce fait, certains contribuables français achètent un logement puis le rénovent dans le but de le revendre en réalisant une plus-value défiscalisée. Ils peuvent ainsi multiplier les opérations de ce type, s'enrichir par ce biais et par exemple acheter les unes après les autres des résidences principales dont les valeurs seront toujours plus

importantes que les précédentes. De cette manière, certains individus peuvent s'enrichir de dizaines de milliers d'euros en quelques mois.

Nous venons d'aborder plusieurs points vous permettant de rationaliser votre activité d'investisseur dans l'immobilier locatif. Toutefois...

## D. LES CRITÈRES FINANCIERS NE CONSTITUERONT PAS LES SEULS ÉLÉMENTS IMPORTANTS DE VOTRE QUÊTE

### 1. Les caractéristiques du logement recherché devront correspondre aux attentes des locataires et à votre profil d'investisseur

#### 1.1. Trouvez un bien adapté ou adaptable à la demande du marché

L'experte en immobilier Élise FRANCK nous propose une règle simple et connue par la plupart des investisseurs avertis dans le cadre de leurs recherches de logements locatifs : « *Tout ce qui peut être modifié (l'état intérieur du bien, la copropriété, le nombre de pièces...) est secondaire et tout ce qui ne peut pas être modifié (l'orientation, la taille, l'étage, le quartier...) est primordial*<sup>12</sup>. » Il n'est donc pas obligatoire d'acquérir un bien parfait en tout point. En effet, vous réaliseriez une opération immobilière lucrative si vous achetiez un logement « à rénover » à un prix relativement bas, et qu'ensuite vous investissiez dans des travaux de telle manière que votre taux de rentabilité final soit satisfaisant.

Par ailleurs, la citation que nous venons d'évoquer confirme le caractère fondamental de la qualité de l'emplacement du bien que vous choisirez. Il est vrai qu'un logement bien placé apportera généralement un réel confort de vie aux personnes qui y habiteront (faible taux de criminalité, nuisances sonores souvent limitées...) et leur fera gagner du temps grâce à la proximité des transports en commun, écoles, commerces... Vous le louerez donc bien plus facilement dans ce contexte qui, en outre, vous garantira par la suite une revente bien plus aisée. Par exemple, je loue plusieurs studios dans la même ville. Leurs caractéristiques sont quasi similaires, mais c'est l'appartement situé proche de la gare ferroviaire qui a significativement plus de succès à la location.

---

12. FRANCK, É., *Comment je suis devenue rentière en quatre ans*, 4<sup>e</sup> éd., Maxima, Paris, 2013, p. 54.

La luminosité d'un logement est un autre élément à ne pas négliger dans le choix d'un bien. En effet, il est souvent difficile voire très coûteux d'améliorer un niveau d'éclairage naturel trop faible et ce point peut constituer un frein pour les individus qui pourraient projeter d'y vivre.

De plus, la grande majorité des locataires apprécie les pièces relativement spacieuses. Si vous avez fait l'acquisition d'un bien que vous considérez comme trop exigü, vous vous heurtez là encore à une problématique que vous pourrez difficilement solutionner. Il existe toutefois des astuces qui permettront à vos visiteurs de percevoir plus positivement les volumes habitables et l'intensité lumineuse qui les traverse. Ainsi, vous pourriez :

- multiplier les sources d'éclairage : privilégiez les appliques, les lumières intégrées dans les murs, dans les plafonds ou même dans votre mobilier. Évitez de surcharger l'espace avec des lampes posées sur des surfaces planes. Les lampadaires sont eux aussi déconseillés car leur effet d'optique tend à nous faire considérer que le plafond et le sol sont plus rapprochés que dans la réalité ;
- placer des miroirs de grande taille, par exemple, si vous le pouvez, à des emplacements qui leur permettent de refléter la lumière extérieure ;
- intégrer dans votre logement des meubles bas, relativement petits. Agencez-les de manière à dégager l'espace à vivre, faites du rangement. Si des objets comme, par exemple, des bibelots encombrant la pièce : dégomez-les proprement ;
- concernant les teintes des éléments qui couvriront vos sols, murs et plafonds, privilégier des couleurs froides telles que le violet clair, le rose poudré, le vert pâle, le bleu clair. Le blanc et le crème sont également adaptés.

Enfin, le nombre de pièces qui constituent les logements à acquérir est également un point important à prendre en considération dans votre recherche. À ce titre, il est intéressant de privilégier les investissements dans un ou plusieurs appartements ou maisons individuelles qui resteront accessibles financièrement au plus grand nombre de locataires potentiels. C'est le cas pour les habitations constituées de trois pièces, deux pièces et les studios. Attention, les locataires restent en général moins longtemps dans les studios que dans les appartements plus spacieux. En contrepartie, la rentabilité au mètre carré d'un logement d'une petite surface est en moyenne supérieure. Les habitations comptant plus de trois pièces sont d'ordinaire plus difficiles à louer. Cela s'explique en partie par des loyers plus élevés et

par le fait que les individus ou les couples ayant un pouvoir d'achat assez important pour être locataires d'un logement de quatre pièces sont souvent tentés par le fait de devenir propriétaires.

## FOCUS

### **PARKING**

Acheter des garages et des places de parkings pour les louer peut là encore s'avérer avantageux : ils demandent des investissements moins élevés et un niveau d'entretien et de charges bien plus faibles. De surcroît, en cas de non-paiement de votre loyer, vous éprouverez bien moins de difficultés à faire déplacer une voiture qu'à expulser des locataires. Préférez investir dans ce type de bien dans les grandes villes où la demande est la plus importante et où les places de stationnement gratuites tendent à se raréfier.

#### ***1.2. Choisissez également votre bien par l'intermédiaire d'une stratégie efficace et adaptée à vos aptitudes et contraintes***

Dans l'optique de profiter d'une rentabilité maximale, certains spécialistes en immobilier conseillent d'acquérir puis de mettre en location des appartements qui ne génèrent que peu de charges de copropriété. C'est par exemple le cas de ceux qui sont intégrés dans des petits immeubles ne dépassant pas trois ou quatre étages et n'étant pas équipés d'ascenseurs. L'ensemble des frais facturés aux propriétaires est alors généralement plus faible que la moyenne, surtout si les syndicats sont bénévoles, ce qui est parfois le cas dans ce type d'habitations. Les loyers « charges comprises » que vous proposerez seront également plus attractifs. De nombreuses autres stratégies (qui pourraient d'ailleurs se cumuler avec cette dernière) existent. Quelles que soient celles que vous choisirez d'adopter, elles devront, en plus de vous permettre de générer des profits satisfaisants, être adaptées à vos envies, possibilités financières, connaissances, compétences, objectifs et contraintes personnelles. Vous trouverez ci-dessous quelques exemples de ces stratégies :

- investir dans des biens en très bon état afin de réduire au maximum le temps passé à gérer d'éventuels travaux ;
- acheter des logements à rénover. Plusieurs optimisations de rentabilité sont potentiellement réalisables par les acquéreurs.

- o Certains privilégient les grandes surfaces dans le but de les réaménager par des travaux leur permettant de les diviser en plusieurs logements de plus petites tailles.
- o Il est également opportun de détecter des éléments qui, après les avoir exploités, pourraient ajouter de la valeur à un bien. Cela peut par exemple être le cas pour des combles que vous pourriez aménager, pour des poutres cachées ou une cheminée condamnée que vous pourriez embellir et mettre en avant afin de donner plus de charme à un salon, pour les dimensions généreuses d'une pièce qui vous permettront de mettre en place une mezzanine...

## TRAVAUX

Dans le cadre de logements à moderniser, les personnes qui ont la chance de disposer de compétences en rénovation, en bricolage, profiteront bien évidemment d'un plus grand taux de rentabilité par rapport aux autres qui seront obligés, pour réaliser des travaux dans leurs biens, de payer des artisans. Concernant ces derniers, il est utile, lorsque vous négocierez avec eux les modalités et les détails des missions que vous leur confierez, qu'ils s'engagent très fermement sur une date limite de fin de chantier. D'autre part, si vous souhaitez gagner du temps, précisez-leur avant qu'ils vous envoient leur devis que, une fois qu'ils auront terminé leurs tâches, il sera nécessaire qu'ils réinstallent le mobilier (armoires, lits, étagères murales...) dans le même état que celui dans lequel ils les trouveront au début de leur mission et aux endroits précis que vous leur montrerez. Vous pourriez également leur demander s'ils sont capables de réaliser des prestations de réparation de certains de vos meubles dont l'état esthétique ou fonctionnel ne vous convient pas. Précisez-leur aussi que vous souhaitez que le ménage soit réalisé après leurs travaux.

- Aujourd'hui, la majorité des propriétaires loueurs proposent un bail standard à chacun de leur locataire. Toutefois, si vous avez la possibilité d'acquérir un bien immobilier dans un lieu touristique, par exemple à proximité de la mer, de pistes de ski ou d'une station thermale, vous pourriez choisir de louer ce bien de manière saisonnière en meublé. Vous élèveriez ainsi votre niveau de rentabilité locative. Ce principe s'avérerait également

intéressant si la ville dans laquelle se situerait votre logement était peu pourvue d'habitations louées à la journée, à la semaine ou au mois. Dans tous les cas, il est utile de constater l'existence d'une réelle demande pour ce type de prestations concurrençant directement certains complexes hôteliers. Un de mes amis a réalisé un test qui lui a permis de savoir si son studio situé dans une grande ville française pouvait être loué en location saisonnière. Il l'a présenté à plusieurs époques de l'année sur le site gratuit Leboncoin.fr dans la catégorie « location saisonnière ». Le loyer qu'il affichait était supérieur de 30 % par rapport à la somme mensuelle qu'il demandait habituellement à ses locataires qui souscrivent un bail de trois ans. Il a été surpris d'observer qu'il recevait deux fois plus d'appels de personnes intéressées par de la location saisonnière que par la formule de location traditionnelle – dont la période moyenne de séjour est bien plus longue.

La location immobilière sur de courtes périodes nécessite cependant un lourd suivi si vous ne confiez pas sa gestion à une agence.

- o Elle est donc conseillée aux individus pouvant y consacrer du temps et de l'énergie.
- o Apprécier le contact avec une population de locataire parfois exigeante est également très utile à la réussite de ce type de projet.
- o Il est bien entendu idéal d'habiter dans sa résidence principale à proximité immédiate du logement en question. Cette condition n'a cependant pas un caractère obligatoire.

La dernière partie de cet ouvrage vous présentera d'...

## **2. Autres trucs et astuces liés à votre recherche immobilière et à vos interactions avec les vendeurs**

### ***2.1. Pendant votre visite***

Prenez un maximum de notes lorsque vous examinerez physiquement les logements que vous serez susceptible d'acheter. Si vous êtes en phase de recherche active, vous prévoyez probablement d'en visiter plusieurs et ces écrits vous permettront de réaliser des comparaisons précises en fonction de critères concrets (montants des taxes foncières et d'habitation, surface habitable, niveau d'isolation, type de chauffage, équipements en place...).

L'action de montrer que vous rédigez ces informations pourrait faire comprendre à la personne qui vous fait visiter le bien que d'autres le concurrencent. Vous pourriez même lui en parler ouvertement. Vous préparerez ainsi son esprit à la discussion de prix que vous engagerez et pendant laquelle vous présenterez votre MESORE. En effet, un vendeur qui sait qu'il devra négocier dans ce contexte tendra à revoir rapidement à la baisse ses exigences de prix élevés.

De plus, s'il vous voit rédiger de nombreuses notes lors de la visite, il sera plus enclin à ne pas vous induire en erreur ni à exagérer sur les données qu'il vous communiquera. La majorité d'entre nous considèrent, par principe, que les agents immobiliers et les particuliers qui vendent eux-mêmes leurs logements sont honnêtes. Par malchance, vous pourriez rencontrer un individu faisant partie de la faible proportion de cette population qui pourrait avoir tendance à travestir les qualités d'un bien ou à passer sous silence certains de ses défauts majeurs. Vous devez donc mettre toutes les chances de votre côté afin de disposer d'informations fiables.

- Visitez l'habitation et ses environs, si possible à des moments différents de la journée.
- Scrutez avec attention de nombreux détails : la qualité de la plomberie (faites couler l'eau des lavabos et scrutez la présence de fuites en observant notamment le siphon), vérifiez le bon état des fenêtres et ouvrez-les, actionnez les stores ou les volets, regardez en détail chaque mur, chaque élément mobilier intégré au logement. Osez demander à l'individu qui fait visiter son bien d'ouvrir les placards muraux, d'enlever certains tableaux volumineux pour vérifier qu'ils ne cachent pas de défauts de peinture, de tapisserie. S'il n'a rien à se reprocher, et compte tenu de la rétribution financière qu'il recevra si vous choisissez le logement en question, il existe une forte probabilité pour qu'il s'exécute sans rechigner. J'ai déjà assuré ce genre de visite destinée à présenter mes appartements à des locataires potentiels. J'estimais qu'il était légitime et sain qu'ils s'inquiètent de nombreux points essentiels traduisant le bon état général de l'appartement qu'ils examinaient. Leur attitude teintée de méfiance valorisait même ces personnes à mes yeux.
- À la fin de votre entretien, si le logement vous a séduit, annoncez d'un ton neutre à la personne qui vous l'a fait visiter que le bien en question bénéficie de nombreuses qualités, énumérez les principales. Enchaînez dans la même phrase en lui demandant les défauts ou au moins le défaut majeur qu'il a pu lui-même déceler dans l'habitation. Vous serez parfois



étonné des informations importantes qui vous seront communiquées à ce moment-là. En effet, après avoir rassuré le vendeur en lui montrant votre intérêt pour son logement, il sera plus enclin à vous révéler des points négatifs qu'en temps normal il n'aurait pas évoqués. Ce stratagème très efficace peut être généralisé pour les achats dont la valeur est relativement élevée (voitures, voyages, meubles de qualité...). Il fonctionne statistiquement mieux auprès de vendeurs peu expérimentés.

## *2.2. Après votre visite*

### RECHERCHEZ DES INFORMATIONS AUPRÈS DES INDIVIDUS HABITANT À PROXIMITÉ DU BIEN QUE VOUS CONVOITEZ.

Un investissement immobilier revêt un caractère stratégique pour la grande majorité des acheteurs. Les raisons en sont multiples : la durée de détention d'un bien foncier est en moyenne relativement longue, des frais de notaire conséquents sont prélevés lors de son acquisition et sa valeur intrinsèque représente très souvent plusieurs années de salaires. Il est donc justifié d'engager une étude approfondie sur le produit qui a favorablement attiré votre attention. Par exemple, questionnez les personnes vivant dans le voisinage du logement que vous ciblez. L'utilité de cette démarche est d'autant plus grande si vous connaissez peu la zone d'habitation sur laquelle se porte votre intérêt.

Plusieurs des enseignements évoqués dans cet ouvrage permettront, je l'espère, même aux lecteurs les plus timides, d'alpaguer des inconnus ou de sonner à leur porte. Je comprends toutefois que cette démarche soit difficile à engager pour certains, c'est pourquoi je leur conseillerais une aventure moins stressante. Rejoignez les commerces ou les centres commerciaux les plus proches de l'habitation convoitée et profitez des heures de faible affluence pour poser des questions aux boulangers, caissières, restaurateurs, vendeurs de vêtements... Ils sont en général très bien informés sur les événements ayant lieu dans différents quartiers environnants et renseignent souvent avec plaisir leurs futurs clients. Demandez plusieurs avis : vous pourrez ainsi affiner votre perception de la zone et ils vous permettront de valider les données importantes qui vous ont préalablement été communiquées. Après avoir investigué de cette manière, vous réussirez facilement et rapidement à savoir si le secteur géographique dans lequel se situe votre acquisition potentielle est considéré comme calme, s'il est apprécié par ses habitants. Vous obtiendrez également des informations sur les niveaux de prix moyens pratiqués, la criminalité existante (par exemple la fréquence d'éventuels cambriolages ou vols de voitures), sur des projets d'infrastructures (constructions d'une autoroute, d'une voie

de tramway ou d'une nouvelle école qui donneront de la valeur à votre bien, ou à l'inverse d'une station d'épuration ou d'une décharge publique qui pourraient nuire à votre confort)...

## ILLUSTRATION

### *MON EXEMPLE PERSONNEL*

J'ai visité un appartement dans un village en périphérie d'une grande ville française. Son tarif était attractif par rapport à ceux pratiqués dans la région. Il était en bon état et très bien situé. Après avoir négocié le prix d'achat avec le propriétaire, je me suis résolu par précaution à réaliser une enquête pour me conforter dans mon choix d'acquisition. Je souhaitais louer cet appartement afin de me constituer des revenus complémentaires, notamment lors de ma retraite. J'avais donc dans l'idée de le conserver pendant plusieurs dizaines d'années. Il s'agissait de mon premier investissement locatif et j'ambitionnais vivement qu'il devienne une opération financière réussie. Je n'étais pas très méfiant car il se situait à trois cents mètres de mon ancien lycée et les trois années pendant lesquelles je m'y suis rendu m'ont laissé penser que la zone était relativement sûre. Je commençais par contacter un autre propriétaire (appelons-le Paul, il possédait de nombreux studios dans la région) qui m'avait fait visiter quelques semaines auparavant un logement similaire dans le même immeuble. Je lui avais fait une offre pour tenter d'acheter son appartement, mais il l'avait refusée car un autre acheteur avait été plus rapide que moi. Lors de mon entretien téléphonique quelques semaines plus tard, je lui ai posé plusieurs questions sur sa transaction. Je lui ai également rappelé mon statut d'acheteur potentiel et lui ai indiqué que l'immeuble m'intéressait compte tenu des prix relativement attractifs pratiqués. Lui qui m'avait vanté les mérites de son studio lors de notre premier rendez-vous m'a alors étrangement annoncé qu'il ne me conseillait pas d'y acquérir plusieurs appartements. Selon lui, si je souhaitais investir dans du locatif, la zone géographique d'achat à privilégier serait située dans le centre de la plus grande ville de la région. Ces propos m'ont intrigué et je décidai de poursuivre mon investigation auprès des habitants de la copropriété et des commerces alentours. Je fus surpris d'entendre chacun d'entre eux me convaincre de ne pas acheter l'appartement que je convoitais. Les trois locataires que

j'ai questionnés à l'entrée de l'immeuble qui abritait ce logement ont tous émis le souhait de quitter leur propre studio. Les raisons invoquées étaient les dégradations des zones communes, les nuisances sonores d'origines diverses, les intrusions de jeunes délinquants dans certains appartements inoccupés, le fonctionnement aléatoire de l'ascenseur. Les commerçants m'ont fait part d'incendies du local à ordures et de squats des cages d'escaliers par des lycéens. Ils m'ont également assuré que le calme apparent des lieux en plein jour tranchait avec la grande agitation nocturne qui était constatée dans l'immeuble et ses alentours. Toutes ces informations ne m'avaient malheureusement pas été données par le propriétaire du studio sur lequel j'avais porté mon intérêt.

**Si je n'avais pas osé échanger avec toutes ces personnes, j'aurais investi plusieurs dizaines de milliers d'euros dans ce bien et il est très probable que je l'aurais fortement regretté par la suite.**

Après cette expérience, j'ai cherché un autre appartement dans un autre secteur géographique. Je vous avoue avoir fait preuve de mimétisme puisque j'ai suivi les conseils de Paul : j'ai réorienté mes recherches vers le centre de la plus grande ville de la région. Après avoir questionné la boulangère située dans la même rue que le nouvel appartement que je souhaitais acquérir, j'ai appris que le quartier avait été bouclé pendant plusieurs jours quelques années auparavant : une cache d'explosifs de l'organisation terroriste ETA avait été découverte dans un garage environnant. Cette information très instructive m'a d'ailleurs permis d'alimenter mon stock d'anecdotes décalées à raconter à mon entourage et ne m'a pas freiné pour investir dans le studio en question (à part ce fait divers étonnant, l'immeuble et ses alentours ont été l'objet de nombreuses louanges de la part des différentes personnes que j'ai interrogées à ce sujet). Je suis encore aujourd'hui satisfait de cette acquisition et je voue un culte secret et permanent à Paul pour ses conseils avisés. :-)

## LE TIMING LIÉ À VOTRE PROPOSITION DE PRIX

Si un bien suscite particulièrement votre intérêt, tentez de devancer vos concurrents en entrant très rapidement dans une phase de négociation avec le vendeur et proposez-lui la première offre de prix ferme. En effet, vous conserverez en théorie dans son esprit une position privilégiée et prioritaire face aux autres acquéreurs potentiels qui se manifesteront plus tard. De ce fait, même si l'un d'eux décide de surenchérir votre offre, le vendeur pourra plus facilement vous laisser la possibilité de contrer ce nouvel acteur par une proposition de prix plus élevée que celle que vous lui avez annoncée initialement.

Dans cette partie, nous avons mis en évidence l'intérêt de devenir investisseur le plus tôt possible dans sa vie, puis de réinvestir les gains générés afin d'accroître significativement les performances de ses placements. Acheter un logement pour le louer permet d'obtenir des rendements bien plus élevés que ceux des comptes bancaires à taux d'intérêt garantis. Cette pratique a également l'avantage qu'une habitation soit sujette à des évolutions lentes de valorisation, ce qui assure une plus grande stabilité de son prix par rapport à d'autres typologies d'investissement plus risquées comme les actions. De plus, par l'intermédiaire du crédit, l'immobilier locatif est accessible à de nombreux individus qui s'enrichiront ainsi à partir d'argent qu'ils ne détiennent pas. D'autres arguments pourraient vous inciter à vous lancer dans cette aventure. Tout d'abord, la croissance de ce marché sur le long terme est significative. De ce fait, les probabilités que vous réalisiez une plus-value lorsque vous déciderez de revendre un logement plusieurs années après son acquisition sont relativement élevées. Cela sera surtout le cas si votre achat est réalisé lorsque les prix de l'immobilier sont bas et si, après votre acquisition, des infrastructures mises en place à proximité de votre logement augmentent sa valeur.

Certains investisseurs décideront de ne pas vendre leur bien avant de l'avoir conservé plusieurs dizaines d'années. Ainsi, dès qu'ils auront terminé de rembourser l'ensemble de leurs mensualités de crédit, chaque loyer encaissé constituera pour eux un complément de revenu d'un montant très appréciable. Un des avantages supplémentaires de ce type d'investissements est constitué par votre liberté d'augmenter périodiquement, grâce à l'inflation, le montant des loyers que vous percevrez. D'autre part, et dans l'hypothèse où vous détiendriez une société, nous avons souligné l'intérêt pratique et économique de lui louer un logement dont vous êtes vous-même propriétaire.

Cependant, nous avons cité plusieurs écueils qui pourraient diminuer la rentabilité d'un investissement immobilier : les locataires indécents pouvant détériorer votre logement ou rechigner à vous verser les loyers réglementaires, le financement de travaux obligatoires, les vacances locatives, les hausses d'impôts, les exigences actuelles et futures du législateur. Certaines de ces difficultés peuvent être évitées, par exemple en prenant connaissance des textes de lois qui régissent cette activité et de la manière dont ils risquent d'évoluer, en choisissant un logement ravalé et idéalement situé, en sélectionnant vos locataires. Vous pourriez également augmenter votre niveau de sérénité face aux problèmes que nous venons d'évoquer en conservant sur votre compte en banque un montant disponible équivalant au minimum à trois mois de loyer, et en souscrivant à une assurance facultative qui vous rembourserait en cas de dégradations et d'impayés.

D'autres bonnes pratiques vous permettront de réussir ce type d'investissement. Il est bien entendu primordial d'acquérir des biens à des prix plus bas que ceux qui sont généralement pratiqués sur ce marché. Plusieurs techniques vous ont été proposées dans cette partie pour atteindre cet objectif. Vous pourriez les appliquer en prenant soin d'utiliser les enseignements que vous avez appris sur l'art de négocier. Rappelez-vous que les probabilités que vous réalisiez une « bonne affaire » dans l'immobilier sont plus importantes lorsqu'un bien est commercialisé par l'intermédiaire d'une agence immobilière et avec un caractère d'urgence élevé. Plusieurs experts de ce secteur s'accordent pour considérer qu'un acte d'achat peut être déclenché lorsqu'un logement génère un taux de rentabilité locatif minimal de 5 % s'il est neuf et de 7 % dans l'ancien. Ces mêmes spécialistes conseillent en outre aux investisseurs souhaitant accroître ou préserver leur capacité d'endettement de ne pas être propriétaire de leur résidence principale. Il leur serait ainsi plus aisé de financer le ou les bien(s) qui leur rapporteraient des loyers car, rappelons-le, recourir au crédit est souvent nécessaire dans ce type de démarche.

Votre projet exigerait que vous dépassiez les limites d'endettement que fixent les établissements bancaires pour valider les accords de financement qu'ils octroient à chacun de leurs clients ? Votre banquier sera plus enclin à vous accorder ce franchissement dans la mesure où vous lui inspirerez confiance en gérant prudemment vos capitaux. À ce titre, si vous souhaitez limiter les risques pécuniaires liés à cette catégorie d'investissement pendant toute la durée pendant laquelle vous rembourserez votre prêt, souscrivez-le sur une période relativement longue. Vous pourriez d'autre part réduire vos charges financières, par exemple en sollicitant l'aide d'un courtier en crédits et en orientant habilement et à votre avantage, dans la rédaction des documents de vente du bien convoité, les éléments liés à son mobilier et aux frais d'agence générés par sa vente. Concernant la fiscalité relative à la mise en location d'un logement, elle est tellement complexe qu'il est intéressant de recourir à un comptable spécialisé dans ce domaine. Il vous aidera à optimiser votre activité. Dans le cadre de cette rationalisation, les conditions financières d'acquisition et d'investissement d'un bien immobilier locatif que nous venons d'évoquer sont bien entendu primordiales. Toutefois, d'autres éléments doivent être pris en compte pour s'assurer d'une probabilité de réussite encore plus importante.

Vous devrez tout d'abord vous assurer que les caractéristiques non modifiables du bien choisi, par exemple son emplacement ou son orientation, correspondent aux attentes de la majorité des locataires potentiels. Même si un logement accumule de nombreux défauts, il peut s'avérer lucratif de l'acquérir si vous ambitionnez de les faire disparaître. La condition est d'atteindre un taux de rentabilité

élevé après avoir intégré à vos coûts d'achat les frais de rénovation. Concernant la taille des logements à privilégier pour investir dans le locatif, il est important de souligner que les plus prisés sont les appartements qui ne dépassent pas trois pièces. Parmi eux, les studios sont les champions de la rentabilité ramenée au mètre carré. Ils présentent toutefois l'inconvénient d'avoir un taux moyen de rotation de locataires supérieur aux autres typologies d'habitations.

D'autres éléments stratégiques sont à étudier. En effet, afin de bien choisir le logement que vous louerez, il est conseillé d'utiliser des critères de recherche efficaces et adaptés à vos envies, capacités et contraintes. Ainsi, par exemple, certains préféreront investir dans un bien à rénover proche de leur résidence principale parce qu'ils maîtrisent convenablement l'art du bricolage et qu'ils souhaitent assurer eux-mêmes la gestion de leur logement dans le cadre d'une activité de location saisonnière.

Après avoir déterminé votre stratégie immobilière, vous devrez vous engager dans une autre phase importante : la visite de l'habitation convoitée et de son environnement. Montrez votre implication au vendeur et observez avec attention l'ensemble des éléments qui pourraient faire l'objet de travaux ou de frais de remplacement, questionnez-le à ce sujet. En plus de vous permettre de recueillir de nombreuses informations utiles à vous forger une opinion sur le bien, ces précautions vous permettront de préparer l'éventuelle phase de négociation qui suivra. Si vous décidez de proposer un prix d'achat au vendeur, tentez d'être le premier à lui annoncer. Vous aurez ainsi plus de chances de remporter l'affaire face à vos concurrents.

Cette cinquième et dernière partie de notre ouvrage vous a également présenté d'autres manières d'augmenter votre patrimoine financier. Nous vous rappelons que l'une des bases qui vous aideront à augmenter vos performances dans ce domaine est de vous payer en premier. Un autre préalable primordial est de montrer votre grande valeur professionnelle. Choisir de s'orienter ou de se réorienter vers un poste dont le salaire est réputé comme étant supérieur à la moyenne et dans un secteur d'activité plus rémunérateur contribuera encore à augmenter votre niveau de richesse. D'autre part, lorsque vous ferez vos courses, vous réaliserez des économies significatives en vous basant sur notre étude page 180 qui vous présente les enseignes qui proposent des produits de qualité à bas prix.

Vous diminuerez aussi vos dépenses en restant attentif à identifier et à contrer les sociétés qui tenteront de réduire votre pouvoir d'achat par des moyens peu

honnêtes ou en vous incitant à participer aux jeux d'argent qu'ils organisent. De même, si vous ne disposez pas de connaissances dans le domaine de la finance, ne placez pas sur les marchés boursiers les sommes que vous avez réussies à épargner. Enfin, si vous êtes propriétaire de choses dont vous n'avez plus l'utilité ou qui vous servent peu, récupérez des fonds en les commercialisant ou en les louant.



---

# CONCLUSION GÉNÉRALE

J'espère que la lecture de cet ouvrage vous a rendu aussi enthousiaste que je l'ai été lorsque j'ai découvert, rassemblé et produit toutes les connaissances que je vous ai fait partager.

Nous avons constaté, tout au long de notre développement, que l'efficacité des processus de séduction et d'enrichissement financier nécessitait l'utilisation de nombreux éléments communs. Citons par exemple la valeur travail, le respect, le mimétisme, le positivisme, l'empathie, l'écoute, la loi de la réciprocité, l'honnêteté, la persuasion, le discernement, l'observation, le sourire, la sérénité, la précision de vos propos, le souci d'être et de paraître valeureux, charismatique, crédible, sociable, ambitieux, de susciter des émotions à vos interlocuteurs.

Vous en savez probablement maintenant plus sur les deux thèmes directeurs de cet ouvrage que 99 % des autres êtres humains peuplant notre planète. Le simple fait de prendre conscience de cet « avantage concurrentiel » significatif pourrait faire naître en vous l'espoir et la volonté farouche d'atteindre des réussites hors normes. L'application des connaissances que vous avez acquises pourrait en effet vous permettre facilement de surperformer dans ces deux domaines. Cela contribuerait à étendre votre zone de confort spirituelle, à générer un cercle vertueux, une dynamique positive dans votre vie. Ainsi, vous augmenterez vos probabilités d'atteindre le succès dans de nombreuses autres activités. Votre accès au bonheur pourrait donc s'en trouver facilité.

Toutefois, ne croyez pas que la qualité de votre existence s'améliorera très significativement après avoir lu le dernier mot de l'ultime page de cet ouvrage. Il est en effet difficile de mémoriser et d'assimiler l'ensemble des informations contenues dans un livre après sa seule première lecture. De ce fait, le parcourir à nouveau vous permettra d'orienter encore davantage votre esprit vers la réussite sociale, amoureuse, professionnelle et financière. L'une des autres solutions que vous pourriez envisager pour mieux tirer profit de cet ouvrage est celle que j'ai moi-même choisi d'adopter à plusieurs reprises pendant que je l'ai rédigé. Il vous suffira, lorsque vous prévoirez de rencontrer une expérience dont les caractéristiques se rapprocheront des thèmes qu'il aborde, de vous replonger dans les chapitres traitant des sujets en question. Par exemple, si vous savez que vous devrez mettre en vente ou acheter un appartement, relisez la partie liée à l'immobilier et celle relative à la recherche de compromis. Vous avez un rendez-vous galant dans les jours qui viennent ? Reportez-vous au chapitre lié à la séduction. Dans ces deux

exemples, consulter à nouveau les bonnes pratiques destinées à mener à bien un entretien vous sera également utile.

D'autre part, conservez en permanence dans votre esprit cet élément primordial : vous êtes la seule personne qui puisse influencer significativement votre propre vie. Ainsi, et dans l'optique d'augmenter vos chances d'atteindre le succès, faites également preuve de proactivité. Prenez l'initiative de créer ou de provoquer les événements, les occasions d'utiliser certaines connaissances que nous avons abordées dans cet ouvrage. Ce sera notamment le cas lorsque vous déciderez de rentrer dans une phase de négociation pour une typologie de produit que vous achetiez par le passé sans solliciter une baisse de prix. Vous pourriez aussi engager une tentative de rapprochement amoureux auprès d'une personne que vous n'auriez pas imaginé aborder auparavant, et entreprendre des recherches pour acquérir un bien immobilier que vous louerez.

Vous disposez bien entendu de la liberté de ne pas vous servir du contenu des pages que vous avez parcourues. Dans ce cas, votre situation serait peut-être comparable à celle d'un nouveau-né esseulé qui est rongé par la faim alors qu'il est entouré d'une vingtaine de biberons remplis de lait. Il lui suffirait d'être conscient de la nécessité de réaliser quelques mouvements pour obtenir ce dont il a le plus envie au moment où le manque de nourriture le traumatise.

Vous aussi êtes entouré, et de manière permanente, de choses, d'opportunités qui constitueraient des solutions à vos problèmes principaux. Elles pourraient même assouvir la très grande majorité de vos besoins et transformer vos espoirs en réalités. Sachez identifier et tirer profit de ces destructeurs d'obstacles, de ces véhicules qui vous porteront jusqu'à un état de satisfaction avancé.

La dernière notion sur laquelle je souhaite lourdement insister est l'action. Vous êtes depuis votre naissance quelqu'un d'unique. J'ai déjà mentionné le fait que, si vous avez attentivement lu chaque ligne constituant ce livre, vous avez intégré un groupe de population restreint et privilégié. À ce titre, je décide de valider arbitrairement et unilatéralement que, dès à présent, vous entrez dans la catégorie des êtres exceptionnels. Pour que ceux que vous côtoyez vous considèrent comme tel, franchissez maintenant l'étape supérieure : réalisez des choses exceptionnelles.

---

# REMERCIEMENTS

Je remercie chaleureusement tous ceux qui m'ont accompagné avec bienveillance dans le développement de ce projet littéraire. Je pense notamment à l'ensemble de mes proches qui ont accepté de vouer une partie de leur précieux temps libre à lire et à commenter mon travail.

Je tiens à remercier ensuite – et je vous l'annonce sans aucune ironie ni rancœur – les personnes qui m'ont fait douter tout au long de ma vie, celles qui m'ont mis en difficulté, celles qui ont contribué à ce que je me confronte à des situations d'échec et qui ont été à l'origine de mes déceptions. Elles m'ont obligé à me plonger dans des phases d'intenses remises en question, m'ont permis de m'améliorer et de mieux comprendre notre société et les individus qui la constituent.

J'exprime également toute ma reconnaissance à Olivier ROLAND qui, à travers l'excellent travail qu'il a réalisé dans son blog bien nommé « Des livres pour changer de vie », a orienté mon esprit à s'ouvrir à des ouvrages et à des concepts d'un très grand intérêt. Plus généralement, je souhaite rendre hommage à tous les écrivains qui ont consacré leurs connaissances, leurs constatations empiriques, leurs recherches scientifiques, leur énergie et leur temps à améliorer l'humanité grâce à la diffusion de leurs écrits.