



Cedric Annicette

Adoptez la Business Attitude!

Qui d'autre veut s'enrichir de 100 000€
en seulement 2 ans et en partant de 0?

 **BUSINESSATTITUDE**

Heureusement plus pour les autres, fort et rapide pour vous

Cédric Annicette

Adoptez la Business Attitude!

Qui d'autre veut s'enrichir de 100 000€ en seulement
2 ans et en partant de 0?

Disclaimer – À lire

Ce guide gratuit vous est offert et vous avez le droit de l'offrir à qui vous le souhaitez. Vous avez la permission de l'offrir sur votre site Internet, votre blog, l'intégrer dans des packages, des bonus, MAIS vous n'avez pas le droit de le vendre. « Adoptez la Business Attitude » est un guide gratuit qui doit le rester.

Ce livre constitue la propre expérience de l'auteur ainsi que sa propre pensée. L'auteur n'est en aucun cas conseiller en gestion de patrimoine, vous devriez toujours vous faire votre propre avis et vous renseigner auprès d'un professionnel si vous souhaitez réaliser un type d'investissement décrit dans ce guide.



Ce livre est sous licence Creative Common 3.0 « Paternité – Pas de modification », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, ne pas le vendre, de toujours citer l'auteur Cédric Annicette et d'inclure un lien vers:

www.businessattitude.fr

SOMMAIRE

Introduction	7
Psychologie sur l'argent	11
Le complexe de l'argent	11
Qui a dit que la retraite est une question d'âge ?	12
Trouver des mentors	13
Savoir gérer son argent une bonne fois pour toutes	16
Faut-il faire un budget ?	16
Ne dites plus « épargner » ou « placer »	17
Les frais bancaires	17
Comparer les prix !	18
Négocier	18
Automatiser ses finances	20
Quid de la voiture !	21
Les livres à lire absolument	23
Partir du bon pied : C'est parti !	27
Le mindset	27
Faites-vous un chèque	28
Inviter un millionnaire à manger !	28
Les leviers que vous devez utiliser	29
Fixez-vous un objectif	31
Vous êtes déjà riche	32
La bourse	33
Le modèle du day trading	33
Qu'en est-il du Forex ?	35
Le modèle « Business Attitude »	36



Le produit financier que vous DEVEZ ajouter à votre portefeuille !	36
La poule aux œufs d'or (dividendes)	37
L'immobilier	39
6 manières de s'enrichir grâce à l'immobilier	39
Le cashflow	39
Le profit instantané	40
Le profit par l'amélioration	40
L'appréciation	40
L'amortissement de capital	40
Les avantages fiscaux	40
La création de business	42
La franchise	42
Investir dans un bar à pâtes	42
Ouvrir un restaurant Grec Kebab	44
Franchise Speed Burger: une idée business	45
Interview: j'ai investi dans une franchise de vente de parfums	47
La création de blog	52
Mon parcours	53
1re action :	53
2e action :	53
3e action :	53
4e action :	54
5e action :	54
6e action :	54
Le résultat chiffré au bout de deux ans	55
Conclusion	56

Introduction

Bonjour,

Je m'appelle Cédric Annicette, j'ai 28 ans (au moment où j'écris ce guide – I.E. mars 2011 !). Je suis un gars « normal », j'ai grandi dans le Val d'Oise (95) en banlieue parisienne.

Mes parents ne sont pas riches, ce sont simplement d'énormes travailleurs qui ont tout fait pour que leur fils ne manque de rien. S'ils m'ont appris une chose, c'est de ne pas m'endetter. Ce conseil est valable dans 95% du temps. Pour les 5% restant, l'endettement est très intéressant ;) J'ai appris cela par la suite, auprès de mes mentors.

Je suis le créateur du blog <http://www.businessattitude.fr> dans lequel j'essaie de faire prendre conscience aux gens que l'argent est quelque chose de neutre et que l'on peut avoir argent ET famille ET amis ET temps libre. En effet, souvent on entend par-ci par-là que si l'on a de l'argent alors nous souffrirons forcément dans les autres aspects de la vie. C'est un mythe, ça arrive dans certains cas, mais tout dépend de la manière dont les gens gèrent leur vie et leur affaire. Le problème ne se trouve pas dans l'argent, mais dans les gens eux-mêmes. Comme vous le verrez dans ce guide, il y a beaucoup de mythes sur l'argent,

vous allez apprendre à leur botter les fesses.

Alors que j'étais en 3e, j'avais de grosses difficultés à l'école. Je n'étais pas passionné

par toutes les matières. Certaines d'entre elles ne m'intéressaient pas du tout et je cartonnais dans d'autres. Le problème, c'est que ma moyenne n'était pas terrible à cause des matières qui ne me plaisaient pas.

Le système scolaire est ainsi fait. Vous devez être bon partout. Ou au moins être moyen. Alors que par la suite, quand on atteint la vie active, il faut être passionné par ce que l'on fait. Si l'on aime tout, ou plutôt, si l'on répond comme un robot à tout, on aura plus de mal à progresser. Mon professeur principal avait même dit à mes parents que je ne pourrais faire « que » un CAP ou au mieux un BEP.



Pour elle, faire un CAP ou un BEP, c'était pour les nuls. Pour moi, c'est tout simplement destiné à ceux qui sont passionnés par un métier artisanal bien précis. Si je l'avais écouté, qui sait, peut-être aurais-je monté ma chaîne de boucherie nationale puis internationale et je serais déjà millionnaire !

Étant têtu, j'ai décidé d'aller au lycée, plus pour provoquer mon professeur principal que par envie. 8 ans plus tard, j'étais ingénieur en systèmes d'information. J'ai commencé ma carrière à Londres pour rentrer deux ans plus tard travailler au sein des équipes informatiques des salles de marchés des grandes banques d'investissement françaises.

Cool, poste intéressant, salaire intéressant, seul problème, je me retrouvais bloqué

dans un bureau de 9h à 18h MINIMUM. Plus je travaillais, plus j'avais de travail à fournir. Étonnant non ?

Beaucoup peuvent se reconnaître là dedans. De gros horaires qui nous font rentrer tard le soir. On se pose 1h devant Les Simpsons histoire d'oublier tout ça et c'est reparti le lendemain matin à 7h...

J'adore travailler, créer de nouvelles choses, rencontrer des gens, mais rester bloqué sous un néon 10h par jour est quelque chose que je supportais de moins en moins.

C'est donc à ce moment-là que j'ai décidé d'investir et de créer de la richesse afin de travailler pour moi et devenir financièrement indépendant.

J'ai effectué des tas de recherches, testé pas mal de choses afin de voir s'il était possible de s'enrichir sans gagner aux jeux, sans héritage, diplôme d'une TRÈS grande école ou autres aides particulières. Au bout de quelques mois, je commençais à me décourager. La plupart de ceux qui avaient l'air d'être riches (ceux qui sont



en costume et qui marchent vite dans les transports en commun, ceux qui ont de grosses voitures, les chefs d'entreprises ...) n'étaient pas accessibles et n'avaient pas l'air d'avoir du temps à me consacrer pour m'expliquer comment créer de la richesse.

C'est dans des livres que j'ai trouvé mes premiers mentors.

Avec notamment « Rich dad poor Dad » de Robert Kiyosaki et « The richest man of Bablon » ou encore « Think and Grow rich ».

Wow, c'était donc possible de s'enrichir en suivant des concepts simples !

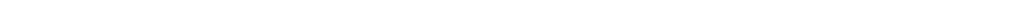
Créer des revenus passifs n'a rien à voir avec sa couleur de peau, sa religion, le quartier d'où l'on vient ou de la taille de l'héritage que l'on peut espérer recevoir un jour.

Grâce à des bouquins comme ceux-là, j'ai trouvé la motivation pour continuer à apprendre. J'ai également lancé le blog Business Attitude qui m'a permis d'apprendre encore plus, notamment grâce aux nombreux échanges que j'ai eus avec les lecteurs, que ce soit par email ou via les commentaires.

Tout ceci constitue donc une bonne nouvelle, il est possible de s'enrichir, même si vous partez de zéro !

C'est parti ;)





Psychologie sur l'argent

L'argent... Ce qui nous empêche de l'acquérir, c'est tout simplement nous même. Le blocage se trouve en nous même, depuis dès années, depuis que nous sommes tout petits en fait.

Le complexe de l'argent

N'avez-vous jamais remarqué que dans les films ou les dessins animés ceux qui ont de l'argent sont tout le temps des méchants ? À part Batman et Picsou (gentil, mais tout de même radin ce canard !) la plupart des riches à Hollywood sont mauvais, aigris, dealers de drogue ou violent.

Dans les films d'amour, on aime bien mettre un riche et un gars moyen qui courtisent la même femme. Le riche est souvent un Con*** fini alors que le « pauvre » est bon, généreux, beau, etc.

Nous vivons dans une société où l'on nous fait croire qu'il faut choisir entre vivre « riche OU heureux » et que si vous voulez gagner plus d'argent alors vous devez avoir un grave problème. En réalité on peut tout à fait vivre « riche ET heureux ET généreux»

Certains comme Robert Kiyosaki (un célèbre auteur américain sur le sujet des finances personnelles) pensent qu'il s'agit d'un complot des gouvernements. Ces derniers préféreraient que les habitants de leur pays aillent à l'école, soient éduqués (pas d'un point de vue financier, mais d'un point de vue scolaire) afin de constituer de bons employés, des petits soldats fidèles en quelque sorte.

Des personnes forcées à travailler jusqu'à 65 ans, à payer leurs impôts et à cotiser pour au final ne pas récupérer grand-chose.

Pour progresser dans vos finances personnelles, il est primordial de ne pas avoir de complexe avec l'argent. L'argent n'est ni bien, ni mal. En réalité, l'argent est neutre.

En effet, l'argent n'est qu'un outil, ce n'est pas une fin en soi. Ce qui est vraiment important au final c'est quoi ?

...



Vous avez trouvé ?

...

C'est tout simplement le temps libre que l'argent peut vous accorder. Le temps qui s'écoule ne pourra jamais être rattrapé. Si vous avez plus d'argent dans la vie, vous pourrez profiter davantage des gens que vous aimez. C'est pour cela que j'ai décidé de m'enrichir. Il ne s'agit surtout pas de tout stocker sur un matelas et de se faire enterrer avec.

L'argent est neutre, il n'est ni bien, ni mal. Il peut acheter des armes, de la drogue, mais il peut aussi construire des hôpitaux en Afrique ou payer l'opération chirurgicale qui sauvera la vie d'un nouveau-né.

L'argent est ce que vous en faites, ne laissez personne dire que si vous voulez gagner de l'argent, alors vous n'êtes pas normal, que vous êtes radin ou bizarre.

En réalité, c'est sûrement eux qui ont un problème avec l'argent. D'ailleurs, l'argent le leur rend bien puisqu'il reste éloigné d'eux ;)

Qui a dit que la retraite est une question d'âge ?

Pour 99,9% des gens, retraite = âge avancé. Alors qu'en réalité, la « retraite » comme on l'entend se résume à une équation très simple qui n'a rien à voir avec l'âge du concerné :

Retraite = Revenus Alternatifs/Passifs > Dépenses du foyer

Dès que vos revenus alternatifs et/ou passifs dépassent le montant total des dépenses de votre foyer, alors vous avez atteint l'indépendance financière ! C'est aussi simple que ça (au moins d'un point de vue mathématique ;))

Qu'est-ce qu'un revenu alternatif ou passif ?

Un revenu passif est un revenu qui demande très peu d'attention ou d'effort de votre part. Immobilier délégué en gestion totale, versement de dividendes, business automatisés, royalties ... sont autant de moyens de générer des revenus passifs.

Un revenu alternatif est un revenu autre que votre emploi salarié. Il peut s'agir d'un second job, de revenus tirés d'un blog que vous gérez, d'un bien immobilier que vous gérez en direct, etc. Vous ne pourrez pas obtenir une infinité de ces revenus, car votre temps est limité, vous ne disposez que de 24h dans une journée (difficile



dans ces cas-là de gérer 20 blogs, 30 appartements en direct ainsi que 3 jobs, simultanément !). En revanche, cela vous permettra de gagner plus et d'investir davantage. En d'autres termes, de vous « payer en premier ».

Cette expression qui peut paraître bête (« pay yourself first » en anglais) est utilisée dans de nombreux livres sur les finances personnelles.

C'est LA base en finances personnelles, si vous voulez créer de la richesse vous devez gagner plus que vous dépensez chaque mois. C'est cette différence entre entrée et sortie d'argent que vous pourrez investir et ainsi faire fructifier.

Pourtant nous avons tendance à payer toutes nos factures en premier puis d'épargner le reste. Vous connaissez la suite, il est rare d'avoir quelques Euros restant à la fin du mois !

Pour être certain de devenir de plus en plus riche chaque mois, vous devez vous payer en premier. Placez 5, 10, 15, 20% ou plus de vos revenus sur un bon livret dès qu'une entrée d'argent pointe le bout de son nez sur votre compte.

Il peut vous sembler impossible de mettre 5% de vos revenus de côté par mois, mais faites le test ne serait-ce qu'un mois, vous verrez que vous ne les sentirez même pas passer !

Au fur et à mesure, cette opération deviendra un jeu et vous y prendrez même plaisir. Je mets personnellement 20% de mes revenus mensuels de côté.

Trouver des mentors

Pour vous rendre compte et prendre vraiment conscience que vous aussi vous pouvez vous enrichir, le mieux reste de rencontrer des gens qui l'ont eux-mêmes fait. Ainsi vous verrez que ce sont des gens normaux qui ne sont pas plus malins que vous.

Si vous arrivez à trouver une personne riche, qui est en plus motivée pour vous apprendre ce qu'elle sait, alors jackpot, vous avez trouvé un mentor !



J'ai moi-même de nombreux mentors. Quand j'ai une question, c'est eux que je vais voir. Il arrive un moment où vous aurez acquis pas mal de connaissances dans un domaine et les gens commenceront à vous poser des questions. Vous serez alors en train de devenir vous-même un mentor !

Voici deux articles que j'ai écrits sur mon blog Business Attitude que vous devez lire :



1er article : C'est quoi un mentor?

Suite à mon article sur les mentors, Thierry, un blogueur à succès (Coktail de Web News) a réagi en m'envoyant un article invité relatant sa propre expérience. La morale de cette histoire est frappante! Je vous laisse la découvrir.

Nairobi septembre 1985, j'ai 25 ans, j'ai ce qu'on appelle la grosse tête, j'ai réussi un de mes objectifs, je gagne une petite fortune, car je suis expatrié et je travaille plutôt dans une zone à risque du nord-est du Kenya à la Frontière Somalienne et Éthiopienne.

J'ai donc des primes de risques qui arrondissent franchement mes fins de mois, sans compter les indemnités journalières de déplacement dont je ne dépense même pas le tiers.

J'ai la grosse tête parce que je roule dans un gros 4X4 et que toutes les filles ici sont folles de moi. . Je pars un mois en brousse, je dors dans ma bagnole la plupart du temps, car monter une tente ça prend du temps et je reviens tous les mois à la capitale pour faire la nouba pendant une semaine. Une semaine pour réparer mon 4X4 qui à chaque fois revient dans un piteux état.



Ce soir je vais faire la fête, claquer un peu de fric au Casino, je joue toujours sur le pair impair, ainsi je ne perds jamais beaucoup et je ne gagne pas non plus. Mais le casino, ça en jette un max. Je passe à la banque le matin pour aller chercher les biftons. Je gare mon énorme 4X4 et je m'aperçois que je n'ai pas une tune pour mettre dans le parc-mètre. Un enfant d'une douzaine d'années s'approche de moi, il est en guenille, c'est un petit mendiant comme il y en a plein dans la ville. Il me tend une pièce et me dit « muzungu, muzungu, tiens voilà une pièce pour payer ton parking ».

Je lui dis que ce n'est pas la peine, que je vais me débrouiller, il insiste. Je prends la pièce et je la mets dans le parc-mètre et je dis à l'enfant, « je te rembourse dès que j'ai de l'argent ». Réponse « Pas de problème, pas obligé Muzunugu ». Une demi-heure après, je revenais avec mon sac plastique bourré de billet, je cherchais le petit garçon, mais personne. Je ne l'ai jamais revu et depuis maintenant 24 ans, je pense à ce petit garçon qui m'a aidé. Je pense à sa générosité et surtout je pense à la leçon qu'il m'a donnée. Moi, petit con, qui pensais me la péter avec mon gros 4X4 je me suis trouvé tellement nul devant ce garçon, qui venait peut-être me donner 100 % de son patrimoine, sans même espérer un retour.

Ce petit mendiant que j'ai croisé pendant 1 minute de mon existence est un de mes nombreux mentors qui ont façonné mon existence. Il a changé le cours de ma vie.

Voyez-vous, un mentor n'est pas forcément une personne dont on dit qu'il a « réussi ». Merci à Thierry pour cette anecdote, il pourrait très bien être un de mes mentors dans le domaine du blogging.»

2e article : Trouver un mentor

« On a tous eu au moins un mentor dans notre vie. Nos premiers mentors sont souvent nos parents. Mais un/une ami(e), un(e) prof, une tante, un oncle, un sdf, un objet ou encore un animal peuvent tous jouer un rôle de mentor.

1 – Toute personne qui réussit a des mentors. Un mentor est une personne qui a déjà accompli ce que vous souhaitez faire. Consulter un mentor équivaut à lire 1000 livres.

2 – Le mentorat est une forme puissante d'effet de levier. Apprendre à partir d'un mentor est le moyen le plus rapide et le plus sûr pour atteindre vos objectifs. Consulter un mentor peut vous faire gagner 10 ans.

3 – Les mentors sont partout. Chaque personne dont vous faites la rencontre peut vous apprendre quelque chose.

4 – Les mentors ne sont pas toujours des personnes. Tout ce qui vous fait prendre un tournant dans la vie – une maladie grave, la perte d'un emploi, la lecture d'un livre, la rencontre avec un animal – peut vous servir de mentor.

5 – Recherchez constamment les relations de mentorat. Lorsque vous constatez qu'il vous manque quelque chose, trouvez un mentor qui vous montrera le raccourci.

Avez-vous des mentors? Êtes-vous le mentor de quelqu'un? »

Savoir gérer son argent une bonne fois pour toutes

Savoir gérer son argent est primordial pour pouvoir s'enrichir, notamment au début quand vous n'avez pas beaucoup de capital. Quand vous aurez 1 million d'Euros de patrimoine, les frais seront moins importants pour vous que quand vous n'aviez que 10 000€ de capital ;)

Bien gérer votre argent vous permet de payer moins de frais et de gagner de l'argent par-ci par-là. En faisant cela, vous aurez plus d'argent pour vous à la fin du mois et vous pourrez donc vous « payer en premier » davantage (comme nous l'avons vu plus haut).

Faut-il faire un budget ?

Dès que l'on entend parler de « finances personnelles », la première chose dont on parle est l'élaboration d'un budget. Récolter chaque ticket, les catégoriser puis les additionner est une tâche pénible c'est pourquoi je ne l'ai jamais fait de manière exhaustive. Je me contente d'investir 20% des mes revenus et de vivre confortablement avec le reste sans le moindre regret.

En lisant un blog américain, je suis tombé sur un système similaire :



50% des revenus alimentent vos besoins journaliers

30% vont dans vos envies et loisirs

20% sont investis

Les 20% investis créeront eux-mêmes des revenus qui passeront par le même cycle, ce qui produira un effet boule de neige.

Pourquoi devriez-vous vous contenter de seulement 15% de vos revenus pour la nourriture si vous êtes fan de restaurants et pourquoi se serrer la ceinture à seulement 5% de vos revenus pour les voyages, si votre passion est justement de voyager ?

Avec cette méthode vous êtes sûr de faire l'essentiel chaque mois : mettre de côté une partie de vos revenus, afin d'avoir un capital à investir lorsque la bonne opportunité se présentera à vous.

Un autre gros avantage tiré de cette manière de budgétiser est que vous ne culpabiliserez plus de dépenser votre argent dans des choses qui ne sont pas vraiment nécessaires. J'entends souvent dire « je suis très dépensier, j'ai du mal à mettre de côté » ou « quand est-ce que je peux me faire plaisir ? ». En vous fixant dès le départ une partie de vos revenus à ne pas toucher, par exemple 10%, vous aurez la conscience tranquille pour dépenser le reste. L'argent est fait pour être dépensé, il faut savoir se récompenser de temps en temps.

Ne dites plus « épargner » ou « placer »

Vous devez bannir ces mots de votre langage pour toujours ! On nous les imprègne dans le cerveau dès notre plus jeune âge. Qui n'a jamais eu de petit cochon où l'on mettait des pièces ?

Le terme épargner signifie mettre de côté une somme d'argent qui ne travaille pas ou très peu. L'inflation aura vite fait de diminuer la valeur de vos avoirs.

Le terme placer est à la base bon, mais il est souvent employé avec des termes tels que livret A ou Assurance Vie. Ce sont des produits qui permettent certes de se créer un fonds de sécurité mais pas de s'enrichir.

On a également tendance à nous dire que 5 ou 10 ans ce n'est pas vraiment long et que c'est normal de ne pas obtenir de bons résultats avec votre argent sur « si peu » de temps. Il faut redescendre sur terre, 5 ou 10 ans c'est ÉNORME ! Il est possible de créer beaucoup de richesses

en partant de rien en 10 ans ! Si, au bout de 5 ans, vous voyez que vous ne vous êtes pas enrichi, alors il y a quelque chose qui ne marche pas dans votre stratégie.

Vous devez bannir les termes « épargner » et « placer » et utiliser à la place le terme « investir » ;)

Les frais bancaires

La France est l'un des pays européens où les frais bancaires sont les plus élevés. Les banques utilisent la technique de « packages » pour vous vendre plus de services que vous n'en avez réellement besoin. C'est le genre de pack qui s'appelle « zenitude » ou encore « karma » ! Dans ces derniers on vous propose 3 ou 4 chèques de banque par an (au cas où vous voudriez acheter 3 ou 4 maisons/voitures dans l'année ...), des assurances, des droits à découvert, le droit de consulter votre compte sur INTERNET, etc.

Les riches savent qu'il faut tirer le maximum pour ce que l'on paye, ce n'est pas être radin, c'est dépenser intelligemment.

Les banques sont aujourd'hui dans l'obligation de vous remettre une fois par an un document sur lequel se trouve le montant total des frais bancaires sur l'année écoulée. En d'autres termes, vous pouvez voir en un clin d'œil combien « vous coûte votre argent ». Auparavant il était difficile de s'en rendre compte, aujourd'hui c'est beaucoup plus transparent.

Avec ce document en main, vous êtes en mesure de négocier à la baisse ces frais avec votre banquier. Si ce n'est pas concluant, vous pouvez même aller voir

une banque en ligne qui vous coûtera quasiment 0€ en frais.

Ainsi j'ai décidé en 2009 de fermer le compte que je possédais dans une agence classique pour lequel je payais énormément de frais pour un compte sur Internet où j'ai presque 0€ de frais et même une carte bleue gratuite. Vous pouvez effectuer une [demande de brochure gratuite sur ce lien afin de constater par vous même les tarifs avantageux dont vous pouvez bénéficier](#).

Ces quelques centaines d'euros seront mieux dans votre poche que dans celles du banquier.

Ces quelques centaines d'euros seront mieux dans votre poche que dans celles du banquier.

On a tendance à oublier de compter les frais dans la rentabilité d'un investissement. Mis bout à bout et avec les intérêts composés qui en découlent d'une année sur l'autre les frais peuvent être votre plus grosse dépense sur une vie ! (ou le meilleur business pour ceux qui vous les facturent ;))

Vous devez vraiment regarder de plus près ce que vous coûte votre argent afin de maximiser vos plus-values.

Si vous comptez par exemple investir en bourse, il est obligatoire d'ouvrir un compte chez un courtier en ligne. Ces courtiers en ligne proposent des tarifs imbattables par rapport aux banques traditionnelles.

Comparer les prix !

Internet nous offre des outils gratuits permettant de comparer les prix pour un même service en un clin d'œil. Il est indispensable de s'en servir.

Par exemple en ce qui concerne votre assurance auto. On a tendance à rester chez son assureur, car on pense qu'il nous fait le meilleur prix. Quelle erreur ! Je suis passé chez Direct Assurance qui m'ont proposé le tarif de 540€/an tout risque pour ma BMW Série 1. Mon ancien assureur traditionnel me proposait 1700€ pour le même type d'assurance ... Au final, j'ai accepté la première offre et ai investi les 1200€ restant en bourse ;)

Je vous laisse juger vous-même du meilleur prix que vous pourriez obtenir dès maintenant pour votre automobile [sur ce site Internet](#), je suis persuadé qu'ils vous proposeront quelque chose de plus intéressant que ce que vous avez actuellement.

Un autre exemple personnel, je souhaitais assurer un appartement que j'avais acheté à Paris. Je me suis tourné spontanément vers l'assureur qui prenait en charge mon contrat d'assurance auto en pensant que c'était eux qui avaient les meilleurs prix sur les marchés. Bien mal m'en a pris, ils m'ont proposé un tarif exorbitant. Je suis donc retourné sur un site de comparaison de devis et un autre assureur m'a proposé un contrat similaire beaucoup plus intéressant pour moi. Dans la journée je signalais le contrat et j'économisais 200€...

Je n'appelle pas ça de la radinerie, j'appelle cela gérer intelligemment votre argent. Soit vous continuez d'engraisser de grosses institutions soit vous en gardez plus pour vous et votre famille ;)

Négociateur

Négociateur est souvent mal vu dans notre pays, le mot a même une connotation péjorative alors que dans certains pays votre interlocuteur sera vexé si vous ne tentez pas de négocier avec lui ce que vous êtes en train d'acheter.

Pour moi négociateur est plutôt un terme positif, il ne s'agit pas de léser ou arnaquer qui que ce soit, mais plutôt de tendre vers un rapport gagnant/gagnant immédiat.

Dans la vie de tous les jours, j'essaie de négocier quand c'est possible (je ne vais pas négocier quand je fais mes courses chez Auchan ou quand je vais à la pompe ...).

Quand est-il possible de négocier ?

En règle générale, vous pouvez négocier quand vous parlez directement à la personne qui prend les décisions ET/OU quand le produit que vous achetez dispose d'une marge confortable pour le vendeur. Voici le contexte d'une de mes dernières négociations :

Je voulais m'inscrire dans une salle de sport où j'étais déjà allé, mais uniquement pour 4 mois cette fois-ci au lieu d'une année complète. C'est possible, mais les clubs de remise en forme facturent généralement en conséquence. Voici comment s'est déroulée la conversation :

« Moi avec mon sac de sport sur l'épaule :
Bonjour, j'ai appelé la semaine dernière pour savoir s'il était possible de m'inscrire au mois.

L'employé à l'accueil (+ sa collègue qui me regardait) :

Bonjour, oui c'est tout à fait possible, mais ça coûte plus cher.

Moi avec mon sac de sport sur l'épaule :

C'est à dire ?

L'employé à l'accueil (+ sa collègue qui me regardait) :

50€ par mois.

Moi avec mon sac de sport sur l'épaule :

Ah c'est un prix fixe ? Je peux voir les tarifs ?

L'employé à l'accueil (+ sa collègue qui me regardait) :

Nous n'avons pas les tarifications imprimées.

Moi avec mon sac de sport sur l'épaule :

Ok, c'est possible de parler à la patronne?

Je la connais

(je savais que le boss de la salle était en fait une bosse)

L'employé à l'accueil (+ sa collègue qui me regardait) :

Oui ne bougez pas je vais la chercher...

L'employé à l'accueil (+ sa collègue qui me regardait) :

Asseyez-vous là, elle arrive

La boss qui prend les décisions :

Bonjour

Moi avec mon sac de sport sur l'épaule :

Bonjour j'étais déjà inscrit dans votre salle et je souhaite me réinscrire, mais que pour 4 mois.

La boss qui prend les décisions :

Oui c'est faisable, combien payais-tu avant ?

Moi avec mon sac de sport sur l'épaule :

Je ne sais plus, mais vous m'aviez fait une

belle offre c'est pourquoi je veux revenir ici plutôt qu'aller au Moving d'à côté qui a un esprit moins familial

La boss qui prend les décisions :

Oui c'est ce qu'on essaye de cultiver ici, tu voudrais rester combien de mois ?

Moi avec mon sac de sport sur l'épaule : 4 mois, je déménage après.

La boss qui prend les décisions :

ok, on va voir ce qu'on peut faire, normalement 4 mois c'est 200€ en plus nous avons augmenté nos prix dernièrement. Mais on recherche des gens cools et souriants, on peut vous faire 110€ les 4 mois, vous en pensez quoi ?

Moi avec mon sac de sport sur l'épaule : Écoutez merci, on peut signer maintenant et vous me sortez le contrat pendant que je vais faire ma séance ?!

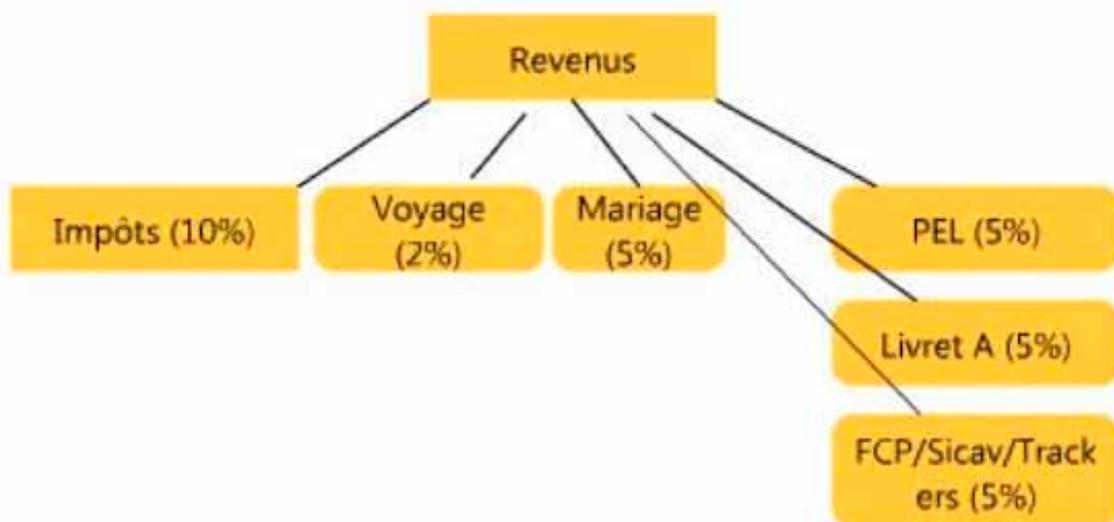
La boss qui prend les décisions :

Aucun souci ! »

La boss a vu que j'avais mon sac à la main et que j'étais motivé pour faire du sport MAINTENANT. Soit elle rajoutait 110€ sur son chiffre d'affaires soit elle rajoutait 0€. Elle sait que je vais aller dans sa salle 3/4 fois MAXIMUM par semaine, que je ne vais pas cracher par terre, que je vais ranger le matériel, etc. Autrement dit, je ne vais rien lui coûter. C'est un rapport gagnant/gagnant.

Est-ce que je pourrais me permettre de mettre 50€/mois dans une salle de sport ? Oui. Mais ces petites économies négociations représentent beaucoup sur une vie !

Là il ne s'agissait « que » de 90€. Mais peu importe la somme, il faut avoir le réflexe négociation, que ce soit pour acheter une babiole sur une brocante, négocier une



voiture, ou négocier un appartement.
Négocier deviendra un jeu et vous y
prendrez goût ;))
Négociez-vous quand c'est possible ou
vous n'osez pas ?
Que risquez-vous au pire ?
Un gros « non » dans votre figure, rien de
bien grave en somme ;)

Automatiser ses finances

Si comme moi vous êtes fainéant, pensez
à automatiser vos finances ... J'ai configuré
mes différents comptes en banques afin
que plusieurs virements soient effectués
automatiquement. Telle somme part sur
un livret pour mes impôts, tel montant est
destiné à ce Tracker CAC40 (nous verrons
plus tard de quoi il s'agit), tel montant est
envoyé automatiquement sur mon PEL ...

Je gagne ainsi près d'une trentaine de
minutes par mois que j'utilise d'une bien
meilleure manière (il y a bien mieux à faire
que des virements électroniques manuels
non ?!) et SURTOUT je suis sûr de n'avoir
rien oublié, tout est réglé automatiquement
en bonne et due forme :)

Voici à quoi pourrait ressembler votre
« système automatique » :

Quid de la voiture !

Une voiture n'est pas un actif dans 99% des
cas. J'entends par là que dès lors qu'une
voiture sort du garage, elle perd une bonne
partie de sa valeur. Sa valeur continuera
à diminuer en ralentissant (comme une
courbe exponentielle décroissante).
En gros, acheter une voiture neuve



à crédit n'est pas très bon pour vos
finances personnelles, car la valeur de la
voiture diminue fortement dès le début et
continuera à diminuer alors que le coût du
crédit lui reste le même ET vous payez des
intérêts dessus.

Ma stratégie consiste à acheter une voiture
d'occasion récente. J'ai ainsi pu acheter
une BMW série 1 quasi neuve pour le prix
d'une Clio « neuve prix concessionnaire ».

Dans ce récit j'explique comment j'ai
négocié ma BMW :

Ça y est, je suis l'heureux propriétaire d'une
belle voiture achetée d'occasion chez un
concessionnaire. Le plaisir est d'autant
plus grand, que j'ai réussi à descendre un
petit peu le prix de vente de l'auto.

Pourtant, dans ma famille, on ne négocie
pas. J'ai toujours vu mes parents payer le «
sticker price », le prix affiché sur l'étiquette,
sans même aller regarder ailleurs. Sur
les brocantes, ils ne marchandent pas.
Pourquoi ? Peut-être par respect ou
timidité, je ne sais pas.

Quoi qu'il en soit, je suis allé à mauvaise
école et suis aujourd'hui un piètre

négociateur ! J'aime pourtant tenter ma chance, argumenter, batailler, faire fléchir l'adversaire le vendeur. Qu'est ce que l'on risque ? Au pire un refus. J'essaye donc d'améliorer mon pouvoir de persuasion et de négociation au quotidien en apprenant dans les livres, sur des blogs (souvent anglophones) et face à mes interlocuteurs de tous les jours.

La voiture d'occasion que j'ai achetée cotait 20900€, était vendue par le professionnel 17990€ (il en avait plusieurs et pouvait donc baisser le prix par rapport à la cote). À cela devaient s'ajouter la carte grise (335€), les frais d'immatriculation et de préparation.

Le premier prix proposé fût de 18002€ carte grise incluse. Le vendeur m'avait dit qu'il savait faire uniquement des additions et n'aimait pas les soustractions. Je lui ai donc rétorqué que l'on pouvait toujours multiplier par un chiffre inférieur à 1 :) Je lui ai expliqué que je comptais revenir avec un chèque de banque le weekend prochain et que le prix proposé dépassait ce que je comptais mettre dans une voiture. Vingt minutes plus tard, le prix passait à 17500€.

À partir de là, je pris la calculatrice et fis mine de faire des calculs savants. Ma proposition était de 16900€ tout compris. Le commercial partit voir son supérieur pendant une bonne quinzaine de minutes et me fit une proposition à 17200€ carte grise, frais d'immatriculation, plein d'essence (ça vaut son pesant d'or aujourd'hui !), dernier coup de polish, etc. Comme je vous l'ai dit, je suis un piètre négociateur et j'étais déjà amoureux de la voiture. Elle faisait déjà partie de la

famille et je ne pouvais pas concevoir que quelqu'un d'autre pose son derrière dessus ! J'ai donc accepté l'offre.

Au final, j'ai acquis la voiture qui était affichée à 17990€ pour 16642€ sans compter carte grise et frais divers. Ces 1348€ sont toujours mieux dans ma poche que dans la sienne. Je ne saurais jamais si en me levant et quittant la pièce le vendeur aurait accepté mon offre de 300€ inférieure.

Voici donc maintenant quelques conseils pour négocier une voiture d'occasion et faire baisser le prix d'achat. Il y a tout d'abord deux facteurs à prendre en compte :

- Où achetez-vous votre véhicule, chez un particulier ou un pro ?

J'aurais tendance à dire que c'est plus facile de discuter avec le particulier. Vous avez des chances de tomber sur un très mauvais négociateur et pouvez également jouer sur les sentiments. Imaginons que vous achetiez la voiture à une personne qui pourrait être votre père ou votre mère. Vous pouvez vous servir du fait que c'est votre première voiture, que vous y prendrez grand soin, etc. Le vendeur fera le rapprochement avec son enfant et sera touché.

À l'inverse, chez les concessions, les commerciaux requins sont des négociateurs de haut vol, pour eux la voiture n'est qu'un modèle parmi les autres et ils voient défiler des acheteurs potentiels tous les jours.

- Quel est le prix et le type de la voiture ?

Une voiture affichée à 20000€ sera plus négociable qu'une Opel Corsa affichée à 5000€. De même, un Espace blanc en vente depuis 6 mois sera davantage négociable qu'une Renault Mégane noire. Il est également bon de savoir qu'une voiture d'occasion se négocie généralement moins qu'une voiture neuve.

Voici quelques astuces pour négocier l'achat d'une voiture d'occasion :

-Allez voir les voitures un jour de mauvais temps ou en pleine crise économique (2008-2009-2010 !), il y aura beaucoup moins d'acheteurs potentiels dans les parages.

-Munissez-vous de la cote du véhicule en fonction de son millésime (La Centrale est votre ami :)).

-Regardez la voiture dans les moindres recoins, allongez-vous sur le sol, regardez s'il y a des fuites, passez vos doigts partout. Si vous n'y connaissez rien, faites comme si vous étiez un pro de la mécanique. Les vendeurs ne sont pas des mécaniciens, apprenez 2/3 questions ultra techniques à lui poser. « Il s'agit bien du dernier moteur injection directe à 2mg favorisant une faible consommation ? » Il y a peu de chances pour que votre interlocuteur vous réponde « oui, tout à fait » !

-Trouvez des points faibles à la voiture pour montrer que vous n'êtes pas aveugle.

-Ne répondez pas trop aux questions posées par les vendeurs, il s'agit de pièges. Pour l'anecdote, il y avait 3 modèles similaires, 2 grises et une gris bleu lors de ma première visite. J'avais

pris rendez-vous pour tester l'une d'entre elles le weekend prochain, mais entre temps les 2 grises avaient été vendues. Le commercial m'a demandé si je préférais les grises, j'ai répondu en 0.124 seconde, « non au contraire je préfère dix fois celle qui reste ». How stupid is that ? +1 point pour le vendeur, je vous avais dit que j'étais un mauvais négociateur.

-Essayez la voiture, testez la boîte, l'embrayage, les feux, les essuie-glace, la radio, la clim, tout vraiment tout.

-Dites que vous avez déjà monté le financement est disposé d'un chèque de banque.

-Fixez-vous un montant à ne pas dépasser.

-N'hésitez pas à claquer la porte.

-N'emmenez pas votre père, je l'ai fait et ce fut une vraie pipelette durant la négociation !

-Utilisez les bases du body langage : on ne se ronge pas les ongles, on ne se touche pas le visage, on ne se tripote pas les mains, on regarde son interlocuteur dans les yeux et on met une grosse montre à la Mister-T. (Si vous avez le courage, vous pouvez faire la coupe de cheveux également).

Vous voilà désormais armé pour partir à la chasse à la bonne occasion.

Voici une photo de mon bolide :





Cette stratégie n'est pas adaptée à tout le monde. Certaines personnes refusent de rouler dans une voiture d'occasion et c'est leur droit !

Une voiture peut dans certains cas être un actif. Par exemple, Robert Kiyosaki un célèbre auteur américain expliquait dans un de ses livres, qu'il avait acheté une Porsche d'exposition neuve (il a tout de même négocié car c'était un modèle d'expo ;)). Au premier abord, cela semble être une très mauvaise dépense. Pourtant il explique par la suite qu'être au volant de cette voiture tous les jours lui donne la force et la motivation d'aller chercher encore plus de bonnes affaires en immobilier, de créer davantage de business, etc.

C'est également un moyen pour lui de se faire plaisir et de se récompenser. Et puis comme il dit, il a d'abord acheté l'immeuble qui paie les mensualités de sa Porsche ;)

Un autre exemple, j'étais à une conférence sur le développement personnel à Los Angeles. Un investisseur immobilier était sur scène. Son business était de racheter

des grands bâtiments qu'il mettrait ensuite en location.

Au début il possédait une petite voiture, en très mauvais état. Quand il arrivait sur les lieux pour visiter les immeubles, les vendeurs ne le prenaient jamais au sérieux et ne donnaient pas suite.

Un jour il s'acheta une Mercedes noire toute neuve, il me semble que la voiture coûtait 150 000\$. Depuis lors, il signa beaucoup plus de contrats, car les gens le prenaient davantage au sérieux. C'est triste mais en affaires, l'habit fait souvent le moine ! Dans ce cas, la Mercedes de ce monsieur était en fait un investissement !

La voiture est un des plus gros postes de dépense pour les ménages. Vous devez bien réfléchir à la stratégie que vous allez adopter.

Je recommande d'investir d'abord, puis d'acheter les « jouets » après :)

Les livres à lire absolument

Je vous présente mes cinq livres préférés sur les finances personnelles. Chacun de ces ouvrages a une particularité bien précise. Je les ai lus plusieurs fois et les feuillette encore de temps en temps afin de bien m'imprégner de tout leurs principes. Ces livres peuvent tout simplement changer votre vie!

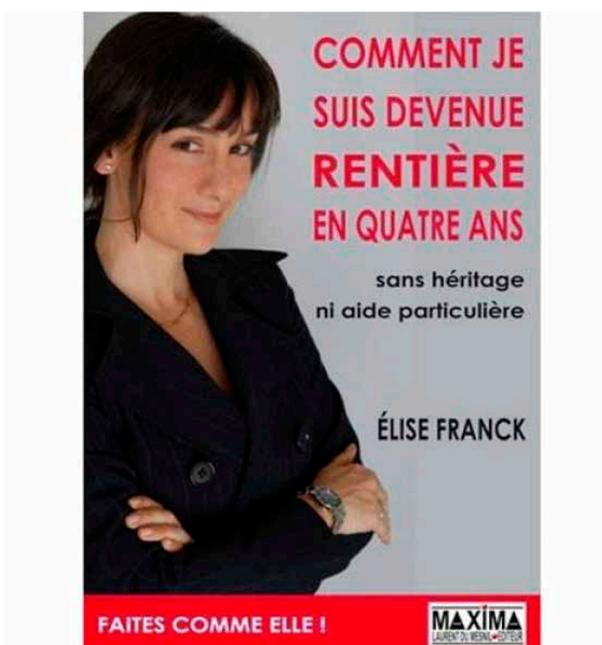
En les lisant tous, vous ferez partie du 1% de la population ayant le plus de connaissances sur les sujets tels que l'argent, l'immobilier, la création de business et richesses.

"Tout le monde mérite d'être riche"



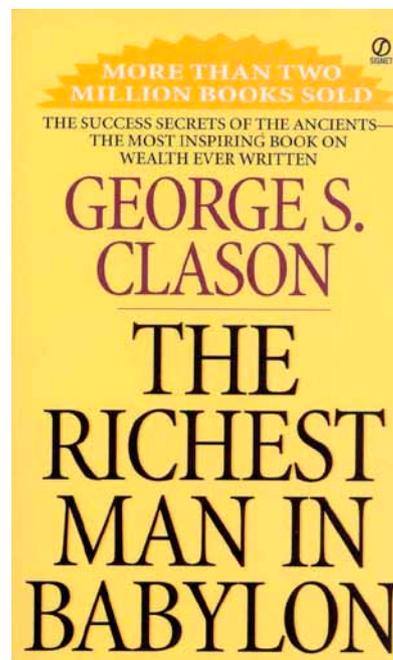
Ce bouquin est le premier que j'ai lu sur le sujet. C'est lui qui m'a ouvert les yeux sur certains points. Ce livre devrait être obligatoire à l'école !

"Comment je suis devenue rentière en quatre ans"



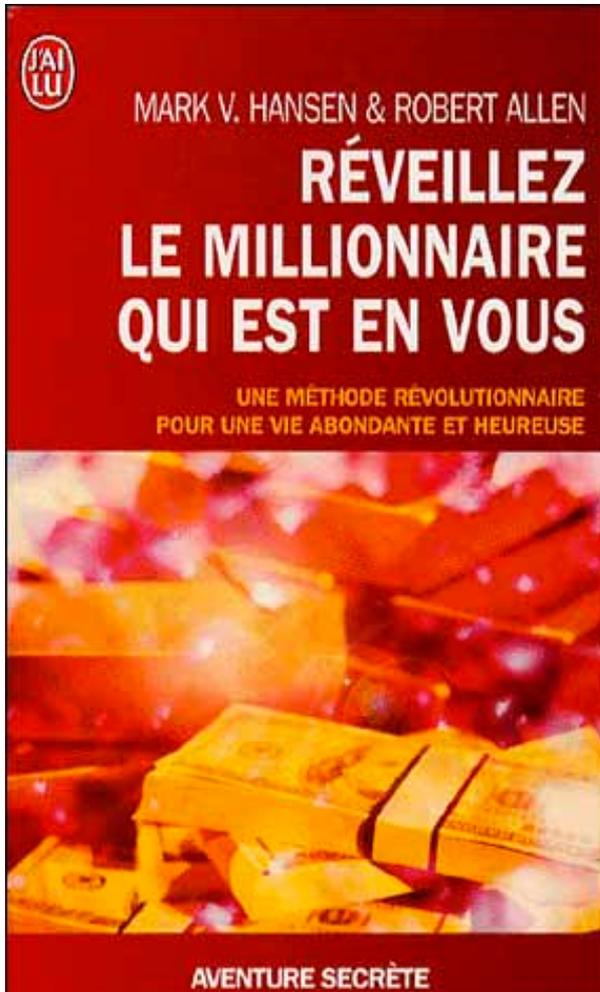
Un titre qui fait rêver :) J'ai rencontré l'auteur à plusieurs reprises afin de lui poser des questions sur sa méthode d'investissement dans l'immobilier. Ce livre est indispensable si vous voulez investir dans la pierre et générer des revenus dis « passifs » immédiatement et non dans 15/20 ans comme le proposent la plupart des « experts financiers » qui nous vendent de la Loi Scellier et du Robien à tout va ...

"The richest man in Babylon"



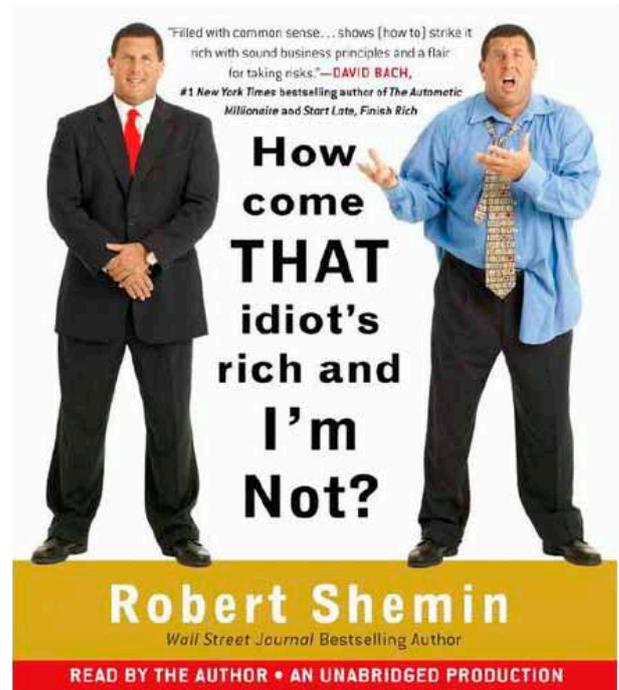
Il s'agit d'un livre très ancien qui nous apprend les lois de l'enrichissement qui sont les mêmes depuis des millénaires. Grâce à ce bouquin, vous découvrirez que l'enrichissement est une science et non un coup du destin.

"Réveillez le millionnaire qui est en vous"



Ce livre se lit en deux temps, les pages de gauche sont destinées à votre cerveau droit (sens artistique) et les pages de droite sont destinées à faire travailler votre cerveau gauche (logique). Vous apprendrez comment utiliser au mieux les 4 leviers de création de richesse.

"How come this idiot's rich and I am not ?"



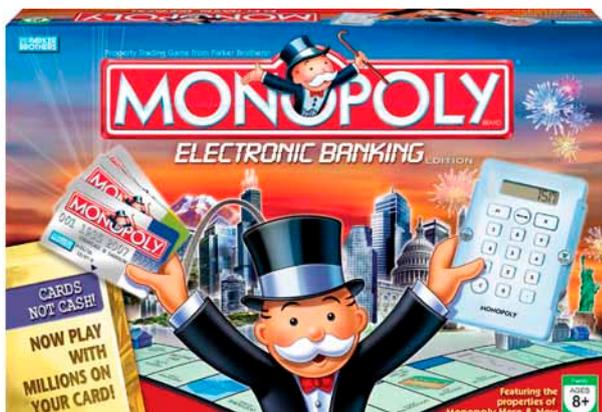
Robert Shemin nous explique que les gens riches ne sont pas plus intelligents que vous et moi. Ce sont des gens tout à fait normaux, mais qui pensent différemment de la masse quand il s'agit d'argent. L'auteur nous explique comment il est passé de simple serveur à multimillionnaire grâce à la force des trois leviers principaux qui sont : l'immobilier, la bourse et la création de business.

Partir du bon pied: C'est parti!

Il faut de l'argent pour gagner de l'argent. Ceci est encore un mythe. L'outil le plus important qui vous permettra de gagner de l'argent et de vous enrichir, c'est vous-même. Vous êtes votre meilleur actif, alors prenez soin de vous !

Le mindset

On a tous joué à des jeux de société du type Monopoly ou la bonne paie quand on était petit. Dans ces jeux, il suffisait d'acheter un bien en dessous du prix du marché et de le revendre plus cher ou alors d'acheter un bien et d'attendre que les loyers rentrent. Très vite on pouvait se constituer un petit empire.



Une fois la partie terminée, on redescendait très vite sur terre. Nos parents, amis, médias, professeurs nous rappelaient que pour gagner de l'argent, il fallait forcément travailler dur. D'après eux, la somme d'argent gagnée est proportionnellement égale au travail fourni et/ou au temps échangé. Ces personnes-là ne sont sûrement pas riches, pourtant nous les écoutons quand il s'agit d'argent. Elles souhaitent souvent le meilleur pour nous, elles nous apprécient et veulent que nous réussissions dans la vie. Seulement elles nous incitent à refaire la même chose qu'eux-mêmes : aller à l'école, travailler dur, trouver un bon job et profiter de la retraite. C'est un schéma qui n'a pas marché pour eux, mais ils le tentent à nouveau, encore et encore. Pire, ils nous incitent à reproduire la même erreur.

Ne serait-il pas plus judicieux d'écouter les conseils de personnes qui ont réussi à s'enrichir ?

Une fois que j'ai pris conscience de cela, j'ai commencé à écouter uniquement ceux qui étaient riches ou qui s'enrichissaient de manière significative. Toutes ces personnes

étaient positives et prenaient la vie comme un Monopoly géant (évidemment la vraie vie est beaucoup plus complexe qu'une partie de Monopoly ;)).

Faites-vous un chèque

Un jour Jim Carrey expliquait sur le plateau d'Oprah Winfrey qu'il souhaitait gagner 1 million de dollars. À ce moment-là, il gagnait à peine 20 000\$ par an. Il décida de se faire un chèque d'un montant d'un million d'euros et le garda dans son porte-monnaie. Chaque jour, il y jetait un coup d'œil et se visualisait en possession de cette somme. 2 ans plus tard, il jouait dans le film « Dumb et Dumber » et fut payé 1 million de dollars pour ce rôle.

Jim Carrey montra même en direct sur le plateau le vieux bout de papier qui représentait le chèque qu'il s'était fait lui-même.

Parfois la réalité est loin de ce que nous souhaitons accomplir, parfois cela peut prendre plusieurs années pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés. Mais le process de « visualisation » permet de rester concentré, cela nous aide à mettre toutes les objections de côté (et elles seront nombreuses). Pour conclure Jim Carrey dit « Ce n'est pas le million de dollars qui importe, c'est qui je suis devenu durant ce parcours. Une plus grande et meilleure personne.

Faites-vous un chèque de 10 000, 100 000, 1 million d'Euros, c'est vous qui décidez. Mettez-le dans un endroit où vous pourrez le voir tous les jours. Ne le montrez à personne, vous risquez d'attirer les moqueries plutôt que des encouragements. Quand vous disposerez du capital affiché sur le chèque sur votre compte banque, vous pourrez en parler et les gens vous demanderont comment vous avez fait.

Inviter un millionnaire à manger !

Voici un des meilleurs investissements que vous puissiez faire quand vous débutez sur la route de l'enrichissement et de l'indépendance financière : invitez un millionnaire à venir manger chez vous ! Vous aurez ainsi deux bonnes heures devant vous pour étudier son comportement, voir comment il pense, ce qui le différencie de la masse qui pense « métro/boulot/dodo ». Vous verrez que c'est une personne très positive, qui aime les gens et a confiance en l'avenir.



Vous aurez l'opportunité de lui poser des questions telles que :

- L'argent rend-il heureux ?
- Comment a-t-il débuté ?
- Combien de temps ça lui a pris ?
- S'il devait partir de 0, comment s'y prendrait-il ?

Enfin, demandez-lui à la fin s'il ou elle accepterait de devenir votre mentor (tout en précisant bien que vous n'allez pas l'appeler toutes les minutes pour lui poser des questions...).

Les leviers que vous devez utiliser

Pour vous enrichir, vous devez jouer en équipe. L'enrichissement est un sport d'équipe au même titre que le basket-ball ou le football. Par exemple, le joueur de football Karim Benzema est devenu bien meilleur quand il a compris qu'il pouvait jouer avec ses coéquipiers et que parfois il suffisait de pousser le ballon dans un but vide pour marquer au lieu d'essayer de s'en sortir seul et d'échouer. Ce joueur a ensuite évolué dans un des meilleurs clubs du monde, le Real de Madrid. Si vous prenez conscience que vous devez vous faire aider pour créer de la richesse, alors vous en saurez plus que 99% des gens sur



l'argent et vous passerez instantanément en 1re division :)

Le temps des autres

Vous devez dans un premier temps utiliser le temps des autres. Les riches et les pauvres disposent de 24 heures par jour uniquement. Cela ne dépend pas de votre couleur, de votre religion ou de votre taille, encore heureux ! C'est pareil pour tout le monde. Pourquoi certains gagnent-ils plus d'argent que d'autres ? Car ils ont compris qu'il fallait utiliser le levier qui est le temps des autres.

Il existe un mythe qui dit qu'on peut devenir riche tout seul. C'est presque impossible, à moins de gagner au loto ou d'hériter, mais là, c'est une autre histoire.

Bill Gates par exemple : on aime faire croire qu'il est devenu riche tout seul. Pourtant, très vite, il a dû embaucher des gens pour répondre au téléphone et améliorer son logiciel. Tout seul, il n'aurait jamais pu programmer ces millions de lignes de code, faire la promo de Windows, introduire la société en bourse, sortir de nouveaux produits, etc.

Il a utilisé le très puissant levier qui est le temps des autres.

Il n'est pas obligatoire d'embaucher pour utiliser le temps des autres. Le fait de faire travailler un notaire, un chasseur immobilier ou des ouvriers qui rénovent un appartement dans lequel vous avez investi vous permet déjà d'utiliser cet outil.



L'argent des autres

La pire idée que je connaisse pour devenir riche est d'économiser... J'ai horreur de la théorie qui nous dit que si nous voulons créer de la richesse alors « il suffit de commencer très tôt, car 100€ par mois placé à 5% par an sur 40 ans feront de vous un millionnaire grâce aux intérêts composés »...

Ok, qui veut attendre 40 ans ? Pas moi ! Qui veut profiter de la vie maintenant et s'amuser sur le chemin de l'enrichissement ? Nous tous je pense ;)

Ce concept « d'économiser », « d'épargner », de « mettre sous le matelas » nous a été inculqué par nos anciens. Cela fonctionnait peut-être pour eux, mais cela ne fonctionne plus aujourd'hui.

S'enrichir aujourd'hui n'est pas plus compliqué qu'il y a 20 ou 30 ans contrairement à ce que l'on veut nous faire croire. Il faut simplement jouer avec les règles du jeu (qui changent de génération en génération) et ne pas jouer contre les règles.

Ainsi un des leviers le plus puissants que vous devez utiliser et celui d'utiliser l'argent des autres. Il s'agit souvent de l'argent de la banque. Il arrive parfois qu'il s'agisse de prêteurs privés.

Par exemple je n'aurais jamais pu acheter mon premier appartement à Paris sans « l'argent des autres », celui de la banque ;) Le projet total était de 180ke. Si j'avais dû économiser cette somme avant d'investir j'aurais dû attendre 20 ans...

Grâce à cette opération, je me suis potentiellement enrichi de 40 000€ nets en seulement 3 mois (différence entre prix potentiel de revente immédiate et total de mes dépenses – selon les dires de l'agent immobilier).

J'aurais dû économiser et me priver des années pour me constituer un capital de 40 000€...

Les connaissances des autres

Le montant de votre patrimoine n'est pas proportionnel à votre QI. De manière générale, les plus riches ne sont pas les plus intelligents (c'est peut-être une excuse des pauvres ?!).

Plus sérieusement, les personnes très intelligentes ont tendance à trop vouloir calculer, à tous analyser à tel point qu'elles arrivent au stade de « l'analyse qui paralyse ». Au final, c'est le statu quo et elles ne font rien.

Au contraire, les personnes qui réfléchissent moins passent beaucoup plus facilement à l'action et acquièrent plus d'actifs.

Un de mes mentors en immobilier expliquait qu'à ses débuts il s'était rendu à un séminaire sur l'immobilier.

Un investisseur était alors au tableau pour présenter ses acquisitions. Il est apparu qu'il s'était complètement trompé dans ses chiffres. Il avait oublié un tas d'éléments et il s'avérait qu'il avait en fait gagné bien plus d'argent qu'il ne le pensait. Cette personne n'était visiblement pas très forte en math.

La seule différence c'est que lui possédait 15 maisons alors que mon mentor, qui était peut-être plus malin, avait à l'époque 0 bien immobilier dans son porte-feuille...

Il n'est donc pas nécessaire d'être doté d'une intelligence hors du commun ou de tout le nécessaire pour créer de la richesse. L'important est de se faire aider par des personnes qui savent de quoi il s'agit : juristes, avocats, notaires, agents immobiliers, entrepreneurs, chasseurs immobiliers, investisseurs chevronnés, banquiers, mentors...

Les idées des autres

Un des freins à la création d'entreprise le plus fréquent est le manque d'idée. Les gens pensent qu'il faut forcément inventer quelque chose pour développer une entreprise et créer de la richesse.

Dans la plupart des cas, le plus important c'est l'exécution du plan qui importe le plus et non l'idée.

Aujourd'hui il est facile de se lancer, vous pouvez par exemple ouvrir une franchise. Dans ce cas vous utilisez les idées et le concept d'une autre personne.

Un autre exemple personnel, pour l'achat de mon premier appartement à Paris j'ai utilisé les connaissances d'une personne pour faire les plans, suivre les travaux et s'occuper de la décoration. C'était son domaine, elle était 100 fois plus calée que moi sur ce sujet. Je n'ai fait qu'utiliser ses idées contre rémunération et le résultat fut exceptionnel.

Il n'y a pas de mal à ça, pourquoi se compliquer la tâche à réinventer la roue ?

Prenez quelque chose qui fonctionne déjà et appliquez-le à la perfection pour votre compte. Vous aurez tout le temps d'inventer des choses quand vous serez indépendant financièrement ;)

Fixez-vous un objectif

Un objectif peut vous rendre riche, 0 objectif ou trop d'objectifs peuvent vous garder pauvre !

Fixez-vous un objectif pour les 12 prochains mois maintenant. Que ce soit acheter votre premier bien immobilier, vous constituer un portefeuille boursier de 10 000€ ou créer votre business, écrivez votre objectif sur un bout de papier maintenant. Mettez ce bout de papier dans un endroit vous permettant de lire cet objectif tous les jours, ce qui constituera une piqure de rappel.

Vous devez ensuite simplement « saucissonner » cet objectif en petites étapes. Par exemple si vous voulez acheter un bien, certaines étapes à réaliser pourraient être :



- rencontrer au moins 3 personnes ayant investi
- lire 5 livres sur le sujet
- visiter au moins 10 biens d'ici 3 mois
- etc.

De cette manière, vous êtes sûr d'être actif.
« Passer à l'action » c'est ce qui différencie les gens qui s'enrichissent de ceux qui stagnent, voire régressent.

Vous êtes déjà riche

N'oubliez jamais que vous êtes déjà riche. Qu'est-ce qu'être riche ? Souvent on le mesure en se comparant aux autres. Dans ce cas, si vous avez une famille, des amis, un toit, à manger, une voiture, une bonne santé, etc. alors, vous êtes déjà riche.

Il faut pouvoir apprécier ce que l'on a déjà sinon on ne peut pas être heureux.

Personnellement j'utilise un objet pour me rappeler que je suis « déjà riche ». Il s'agit d'un galet posé sur mon bureau. Tous les jours je le touche, dès que je le touche je pense à tout ce que j'ai déjà. Cela me fait me sentir bien et cela me motive à continuer. En envoyant ainsi de « bonnes ondes », vous recevrez en retour de « bonnes ondes ». Je sais, cela peut paraître étrange, j'étais sceptique également !

Essayez, vous verrez :)

La bourse

La bourse est un des meilleurs moyens de s'enrichir, c'est même plus rentable que l'immobilier dans certains cas. Il a été démontré que sur le long terme, la bourse rapporte 10% par an.

Ce type d'investissement n'est pas fait pour tout le monde. Il demande beaucoup de contrôle de soi et beaucoup de sang-froid, notamment durant les périodes de baisse.

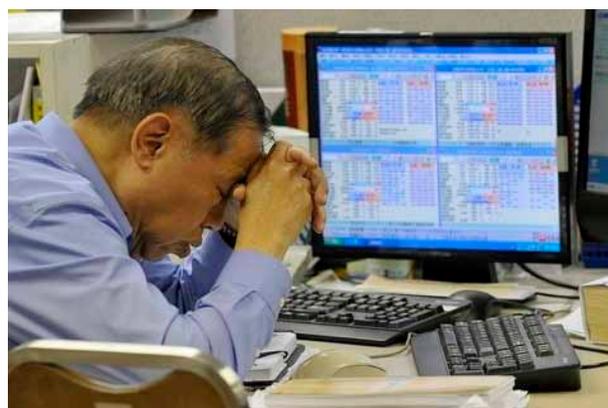
Généralement, pour gagner en bourse, il faut faire l'inverse de ce que les gens font. Comme dirait l'américain Warren Buffet (meilleur investisseur au monde), il faut acheter quand tout le monde vend et vendre quand tout le monde achète.

C'est plus facile à dire qu'à faire, mais dans la pratique cette méthode est souvent gagnante.

C'est à vous de voir si la bourse est faite pour vous ou pas, mais dans tous les cas je vous conseille d'investir de manière automatisée au moins cent euros par mois en bourse avec la méthode que je vais expliquer plus bas.

Le modèle du day trading

Quand on parle de bourse, on pense généralement « achat/revente sur un laps de temps très court ». On pense généralement spéculation, c'est pour ça que la bourse est vue de manière négative par la plupart de la population et que la bourse est souvent assimilée à la loterie. Certaines personnes parlent même de « jouer en bourse » alors qu'elles devraient plutôt parler « d'investir en bourse ».



C'est le modèle que la plupart des personnes que je connais et qui investissent un petit peu en bourse utilisent. Elles achètent le matin, revendent

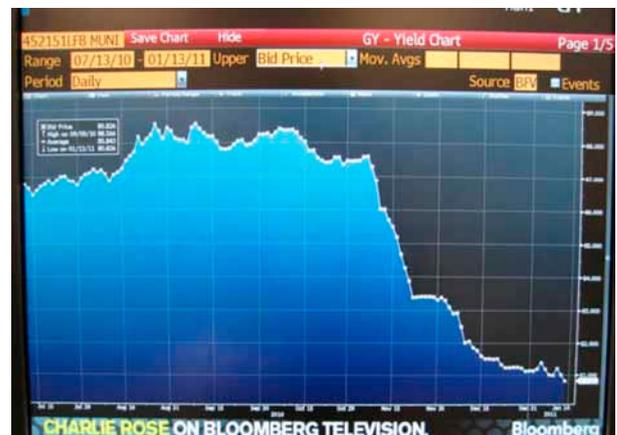
le soir ou attendent 2/3 jours pour gagner 5%. Immédiatement elles viennent me voir pour me dire, « Regarde j'ai pris 10% en 2 jours ! ». Par contre quand elles perdent 15% elles ne s'en vantent pas ;)

Je pense qu'il est possible de s'enrichir avec cette méthode, mais je ne m'y intéresse pas pour plusieurs raisons :

- Cela demande trop de temps : il faut analyser les sociétés, se tenir au courant de l'actualité, regarder plusieurs heures par jours où en sont vos positions, etc.
- C'est stressant
- Ce n'est pas passif du tout : vous devez surveiller vos lignes et passer de nouveaux ordres de manière régulière
- Ca ne me passionne pas
- D'un point de vue éthique ça n'apporte aucune valeur
- Ca enrichit davantage les courtiers et les gros porteurs que moi
- Etc. etc. !

Pourtant je pourrais être tenté ! Je travaille côté informatique dans une grande banque d'investissement sur les applications de marchés. J'ai accès à un grand nombre d'applications qui fournissent des données sur les marchés en temps réel. Il s'agit des mêmes applications utilisées par les traders. Les licences par poste de travail coûtent des dizaines de milliers d'euros par an.

Voici un aperçu ce que je peux voir sur mes écrans toute la journée :



Cela ne représente que 3 applications parmi une cinquantaine dont je dispose. J'ai donc un avantage concurrentiel par rapport aux particuliers. Pourtant j'ai décidé de ne pas l'exploiter, car les inconvénients cités plus haut sont rédhibitoires pour moi.

J'ai par exemple un collègue qui travaille sur le même « desk » que moi qui a « gagné » 10 000€ sur toute l'année 2010. Le volume total de ses trades était de 500 000€ sur l'année. Au premier abord, on peut se dire que 10000€ sur un an c'est très bien ! Pourtant si on y regarde de plus près nous allons nous rendre compte qu'il s'agit d'un gain brut, donc avant impôt. Au final il doit lui rester 6000€ nets (estimation de ma part au pifomètre !). Pour gagner ces 6000€ il a du passer des centaines d'heures sur ses écrans durant l'année. Il a eu des sueurs froides, des moments de stress intense, des craintes ... Cela doit forcément taper sur le moral ! Il ne faut pas oublier que cette personne dispose des mêmes outils que moi et qu'elle dispose donc d'un « avantage concurrentiel » par rapport à la masse des petits porteurs.

Je n'essaye pas de vous décourager ou ne vous demande pas de ne pas faire du « day trading », si c'est votre passion alors foncez. J'essaye simplement de convaincre les personnes réticentes à la bourse d'investir en bourse ! Ça peut paraître étrange après tout ce que je viens d'expliquer ! Mais je parle d'investir en bourse à la manière business attitude comme nous allons le voir plu bas ;)

Car si les gens ont en général peur de la bourse et refusent d'y investir c'est parce qu'on entend parler de la bourse uniquement de la manière que je viens de décrire : « Si vous voulez gagner de l'argent en bourse, vous devez passer des ordres ! Beaucoup d'ordres ! » Pourquoi dans les magazines, dans les journaux, dans les publicités de courtiers, de banques (en ligne ou traditionnelles) on nous incite à acheter et revendre

souvent ? Tout simplement parce que cela les enrichit, eux.

Les banques et les courtiers gagnent de l'argent dès que vous passez un ordre. Que ce soit un achat ou une vente, que vous gagniez de l'argent ou que vous en perdiez, le courtier (broker) et/ou la banque gagnent de l'argent, beaucoup d'argent.

Les magazines, les journaux, les radios, etc. gagnent de l'argent quand elles font de la pub pour les banques ou les courtiers. Le résultat est que le commun du mortel pense qu'investir en bourse est forcément compliqué, que cela demande beaucoup de temps et qu'il faut passer plusieurs ordres par jour. Plus vous passez d'ordre, plus ces gens-là s'enrichissent. C'est un complot contre les petits porteurs ;)

En réalité il a été prouvé que les investisseurs qui passaient le moins d'ordres étaient ceux qui avaient les meilleurs retours sur investissement. Mais chut, il ne faut pas le dire ! Après tout, si vous achetez une action pour la garder 5 ou 10 ans, les banques et les courtiers ne toucheront plus de commissions (si ce n'est les droits de garde) et les magazines et radios n'auront plus de publicité à vendre sur tel ou tel produit !

Un complot est celui des FCP (fonds communs de placement) ou Sicav. Il s'agit de fonds qu'essayent de nous vendre encore une fois les banquiers, les gestionnaires en gestion de patrimoine, les magazines, ... Souvent, ces fonds portent des noms très sexy tels que « Écologie dynamique + » ou « Essentiel bourse ++ ».

Ils essaient de nous faire acheter ces fonds, car ils gagnent beaucoup d'argent s'ils y arrivent. En fait c'est eux qui gagnent de l'argent et pas vous.

Pourquoi ? Car les droits d'entrée sont très élevés (souvent autour des 3%). Les droits de garde sont également très élevés. En même temps c'est normal, il faut payer des analystes financiers, des gestionnaires de fonds et les pubs dans les magazines ! Pourtant, une simple pièce de monnaie donne de meilleurs résultats qu'un analyste. La pièce de monnaie dit vrai une fois sur deux (50% du temps) alors que l'analyste lui se plante deux fois sur trois...

Qu'en est-il du Forex ?

Le Forex (Foreign Exchange) est le marché de changes sur lequel sont échangées les devises. On me demande souvent d'en parler, j'ai une très petite expérience sur le sujet que voici.

J'étais alors étudiant et je participais à un concours sur le Forex organisé par le magazine Capital. Des milliers de personnes participaient à ce concours. Chaque participant disposait de 100 000 dollars en virtuel avec un effet de levier de 40 (il était donc possible de passer des ordres à 4 000 000 de dollars – toujours en virtuel bien sur !). Les 20 premiers du concours se voyaient offrir des lots. Je n'avais aucune connaissance dans le domaine, mais j'ai cherché à beaucoup apprendre sur le sujet durant le concours, car cela semblait être un moyen facile de gagner beaucoup d'argent. Je suivais donc au jour le jour les news telles que « le taux d'emplois aux US » afin de prédire

dans quel sens allait évoluer le court de l'Euro-Dollar pour savoir s'il fallait acheter ou vendre du dollar.

Au final, à la fin du concours je me suis retrouvé 17e et je me suis vu remettre pour cadeau un compte Forex réel (en Suisse !) disposant de 1000 dollars US (USD).

C'est parti ! je continuais à traiter sur le Forex et très vite j'étais à +50% sur mon compte réel. Autrement dit j'avais gagné 500 dollars, en peu de temps et très facilement ! J'étais le maître du monde, je pensais déjà pouvoir abandonner mes études et me consacrer à ma nouvelle carrière de trader à domicile. Le jour d'après je prenais une mauvaise position. Tous mes gains étaient effacés. Je décidais de rester sur cette position en pensant que « ça ne pouvait pas descendre plus bas ». Bien mal m'en a pris, la chute a continué et très vite il ne me restait plus que 200 dollars US sur mon compte. C'est à ce moment qu'on se dit « heureusement que ce n'était pas mon argent ! »

Je ne dis pas qu'il est impossible de gagner de l'argent avec le Forex. Au contraire, des personnes gagnent des millions tous les jours par ce moyen. Je dis simplement que ce modèle ne me correspond pas du tout, car :

- Il nécessite trop de temps
- Il est stressant
- Il ne garantit aucun résultat
- Il nous met en compétition avec des traders professionnels qui disposent de moyens bien plus importants que nous
- Il ne me passionne pas du tout.

En d'autres termes, si vous êtes passionné

par cela, dans ce cas allez-y, surtout si vous gagnez de l'argent avec. Par contre si vous n'avez aucune connaissance dans le domaine, que ça ne vous « branche » pas plus que ça alors ne sombrez pas aux chants des sirènes qui vous promettent de gagner 5000€ par semaine dès demain !

Le modèle « Business Attitude »

Voici ma philosophie par rapport à la bourse : faire travailler l'argent pour nous, contrôler son portefeuille une fois par mois au maximum, investir sur le long terme, passer le moins d'ordres possible, automatiser ses investissements, ne pas investir d'argent dont on pourrait avoir besoin prochainement, faire l'inverse de la masse, n'écouter que soi.

Je conçois que ce n'est pas un modèle attrayant ! C'est même un modèle ennuyant à mourir. Il ne sera pas possible de se vanter d'avoir gagné 10% sur tel coup de bourse et il ne sera plus possible de passer pour une personne intelligente en parlant de « Retracement de Fibonacci » ou de « Chandeliers japonais ». Mais il sera possible de gagner de l'argent sans même y penser !

Le produit financier que vous DEVEZ ajouter à votre portefeuille !

Il s'agit des ... roulements de tambour ... « Trackers » tout simplement. Un tracker est un fonds qui reproduit le cours d'un indice. Il s'agit donc d'un « fonds indiciel » reproduisant par exemple le cours du CAC 40, le cours de l'indice japonais Nikkei 225 ou le cours des valeurs technologiques américaines le NASDAQ.

L'avantage d'investir dans des trackers est multiple.

Le premier c'est le coût. Contrairement à un FCP, les frais sur un tracker sont très faibles, généralement autour de 1%. Les frais sont faibles, car pour créer un fonds qui reproduit un indice, il suffit d'utiliser un ordinateur qui va tout calculer. Il n'y a plus besoin de payer des analystes financiers qui « étudieront » quelles actions il est nécessaire d'acheter. En gros le deuxième avantage est qu'il est possible d'investir une somme définie par vous soins chaque mois, de manière automatique. À partir de 50€ par mois vous pouvez investir en bourse. Vous n'avez plus d'excuses pour ne pas le faire !

Le troisième avantage est que si vous achetez automatiquement chaque mois, vous allez lisser les performances de votre portefeuille. En effet, prenons l'exemple où vous achetez tous les mois des parts de CAC40. Les mois où le CAC est bas, vous achèterez proportionnellement plus de parts et les mois où l'indice est haut, vous achèterez proportionnellement moins de parts. C'est une stratégie redoutable, notamment durant les crises financières car au final

“la machine passe vos ordres automatiquement sans vous demander votre avis, selon les règles réfléchies que vous aviez précisé lorsque vous vous étiez au calme. Vous ne ferez donc rien par précipitation et en fonction de ce qu'il se dit dans les journaux!”

Enfin, vous allez diversifier. En achetant tout un tracker, vous êtes présent sur l'ensemble de l'économie. Vous avez

automatiquement acheté des actions Total, France Telecom, Société Générale, Danone, etc.

Pour investir dans des trackers vous devez passer par des courtiers en ligne qui sont très peu chers, [j'utilise celui-ci](#).

La poule aux œufs d'or (dividendes)



Avec l'achat revente sur du court terme il n'y a aucune entrée d'argent régulière. On revend un actif plus cher qu'on ne l'a acheté, c'est une opération « one shot », c'est de la spéculation. C'est comme si on décidait de tuer la poule aux œufs d'or. Difficile de mettre de la nourriture sur la table de manière régulière avec cette stratégie.

Le modèle de Warren Buffet quant à lui est de conserver les actions sur le très long terme et de « manger » avec les dividendes qui sont versés chaque année. Dans ce cas, vous ne faites pas de mal à la poule aux œufs d'or, vous ne faites que consommer l'œuf sans toucher à la poule. Votre actif est toujours là et produira de nouveau.

En d'autres termes, quand vous décidez d'acheter une action, vous devriez partir sur le principe de « je l'achète à vie ». Dans

ce cas, vous ne serez plus dépendant du court de l'action, que les marchés baissent ou montent, vous toucherez toujours vos dividendes. Certes le coupon qui vous sera versé en cas de chute des marchés sera plus faible que quand les marchés ont le vent en poupe, mais au moins vous aurez les reins solides en toutes circonstances et n'aurez pas à prendre de décisions à la va-vite.

Pour être encore plus efficace vous pouvez réinvestir tout ou partie des dividendes versés sur votre compte chaque année. Pour trouver des actions à forts dividendes, c'est très simple. Il suffit d'aller sur les sites des courtiers en lignes et de faire une recherche sur les actions du SBF 250 (250 plus grosses entreprises françaises), d'aller sur « palmarès », « dividendes » et de faire un tri par rendement sur l'année en cours.

Là vous verrez des rendements aller de 0 à 10%. Si le rendement est trop élevé, il faut se poser des questions. Font-ils cela pour attirer les investisseurs ? Que se passera-t-il s'ils n'ont plus les moyens de verser le dividende par la suite ?

Étudiez la société et passez à l'achat ou non selon ce que vous aurez décidé.

Le principal « inconvénient » avec la bourse est qu'il faut un capital de départ minimum pour pouvoir réellement s'enrichir. Il n'est pas possible d'emprunter pour investir en bourse (enfin en France... et c'est tant mieux !), il est donc impossible d'utiliser le levier qu'est le crédit contrairement à l'immobilier qui lui permet de réellement s'enrichir instantanément en partant de 0.

L'immobilier

Contrairement à la bourse, l'immobilier est un marché de gré à gré. C'est-à-dire qu'il n'y a pas de prix fixé à l'avance, tout le monde ne paie pas le même prix pour la même chose.

Si vous voulez acheter des actions EDF le 13 janvier 2017 à 12h, vous paierez le même prix que les autres personnes qui achèteront au même moment. Avec l'immobilier, c'est complètement différent. Chaque bien à vendre est unique, il n'en existe qu'un sur le marché. Vous pouvez négocier le prix avec le vendeur et trouver ainsi de très bonnes affaires.

Avec l'Immobilier c'est également vous qui décidez de tout contrairement à la bourse. Je m'explique... Sur les marchés financiers, vous avez beau avoir « étudié » la société autant que vous voulez, mais une fois que vous aurez acheté l'action, vous n'aurez aucun contrôle sur l'évolution du cours de l'action. En immobilier, c'est vous qui décidez tout. Vous êtes votre propre comité de direction ! Vous choisissez le bien, vous choisissez quelle entreprise va faire la rénovation, vous choisissez l'agencement que vous allez faire, vous choisissez votre locataire, vous choisissez le montant du loyer, vous choisissez de louer en meublé ou vide, etc. En d'autres termes, vous êtes responsable de la rentabilité de votre investissement.

6 manières de s'enrichir grâce à l'immobilier

L'immobilier permet de s'enrichir de multiples manières, c'est pour cela que c'est mon investissement préféré !





Le cashflow

Si vous investissez correctement, les traites de votre crédit seront largement en dessous du loyer que vous récolterez chaque mois. Ce flux de trésorerie positif est de l'argent qui va directement dans votre poche.

Le pire des investissements immobiliers est celui où vous devez rajouter de l'argent tous les mois pour couvrir votre crédit. Dans ce cas ce n'est plus un investissement...

Le profit instantané

Il est possible d'acheter un bien immobilier en dessous du prix du marché. Cela s'appelle trouver une bonne affaire. Ce n'est pas facile, mais c'est faisable, je l'ai moi-même fait et je ne suis pas plus malin qu'un autre. Vous venez de vous enrichir sans rien faire. Enfin, vous avez simplement signé un compromis de vente et un acte chez le notaire...



Le profit par l'amélioration

Vous pouvez retaper un appartement à neuf, changer sa configuration, ses équipements, lui donner du cachet grâce à des techniques de home staging. Vous avez ainsi fait prendre de la valeur à ce bien. Uniquement grâce à votre créativité (ou celles des autres ;)). Vous pouvez maintenant le revendre bien au dessus du prix du marché. Encore une fois, vous venez de gagner de l'agent avec l'immobilier.

L'appréciation

Sur le long terme (20ans), l'immobilier tend à prendre de la valeur (même si ces dernières années l'immobilier a déjà ÉNORMÉMENT augmenté) à cause de l'inflation, de l'augmentation du coût des matériaux de construction et de la rareté de la terre.

L'amortissement de capital

Quand vous remboursez un crédit immobilier, vous remboursez du capital. Plus le temps passe, plus vous remboursez du capital et moins vous remboursez d'intérêts. En d'autres termes, chaque mois qui passe vous rend plus riche.



Les avantages fiscaux

Que ce soit dans l'ancien ou dans le neuf, l'immobilier permet de bénéficier d'avantages fiscaux. Les impôts et diverses taxes sont les plus grandes dépenses que vous ferez dans votre vie. L'immobilier vous permet de limiter les dégâts ;)

Comme vous le voyez, il est inconcevable de ne pas mettre de l'immobilier dans votre portefeuille. C'est pour cela que la plupart des millionnaires en possèdent. Les millionnaires possèdent en fait deux piliers d'enrichissement : l'immobilier et des business !



La création de business

Le gros avantage d'avoir sa propre entreprise c'est de pouvoir dépenser « avant » et de payer les impôts « après ». Je m'explique, si vous possédez votre propre entreprise vous pourrez déduire de vos impôts tout un tas de charges.

Par exemple vous pourrez déduire les frais de vos repas d'affaire, d'essence, le péage, les billets d'avion s'ils sont d'ordre professionnel, les frais d'hôtel, les formations, une partie de votre loyer s'il vous arrive de travailler depuis chez vous, votre forfait téléphonique, Internet, etc.

Voilà une excellente manière d'augmenter son pouvoir d'achat. C'est bien plus efficace que de travailler plus pour gagner moins ;)

Pour créer une entreprise, vous n'avez pas besoin de réinventer la roue. Prenez quelque chose qui marche et reproduisez-le.

La franchise

La franchise est un bon moyen de créer une entreprise, surtout pour ceux qui n'ont pas « l'idée ». Voici quelques articles que j'ai écrit sur Business Attitude à ce sujet :

Investir dans un bar à pâtes

Vous n'arrivez pas à trouver une idée de business ? Pourquoi ne pas investir dans une franchise de bar à pâtes ? Les restaurants sur le thème des pâtes connaissent un grand succès auprès d'une large clientèle. Sportif au gros appétit, femme faisant attention à sa ligne, petits budgets et curieux sont autant de clients potentiels de franchises spécialisées dans le business des pâtes. En en dénombre des dizaines telles que Mezzo Di Pasta, Viaggio, Francesca, Pasta Cosy, Pastapapa, Pasta select, Pasta Pizza ou encore Mecca Pasta.

Hier encore, je zappais et tombais sur une émission dans laquelle un directeur informatique d'une quarantaine d'années souhaitait complètement changer de voie et ouvrir sa propre société par le biais d'une franchise.

Quel est l'avenir des restos à pâtes ? Vont-ils devenir aussi importants que le business de la pizza en France ou tomber dans l'oubli comme les « bolino » qui étaient promis à un bel avenir ? Personne ne peut le dire, mais une chose est sûre, les pâtes sont très rentables. Pour 100 grammes de pâtes sèches on obtient 300/400 grammes de pâtes cuites avec diverses sauces revendues en cornet 6.50€ en moyenne.

Sur les différents sites de franchises, j'ai trouvé les chiffres suivants :

- Apport personnel requis = 50 à 60 000€ (représentant 1/3 de l'investissement global)
- surface de 50 à 250m²
- Zone de chalandise d'au moins 100 000 personnes

Comme il s'agit de franchises, il faut payer un droit d'entrée et une redevance annuelle. Beaucoup trouvent que cette redevance est une arnaque. Personnellement, je pense que cet argent vous permet « d'acheter » une marque, des méthodes, une formation continue ainsi que tous les supports marketing.

Afin de me rendre compte de l'état de santé de ce business, je suis allé manger chez

Viagio ,à La Défense, qui dispose d'un excellent emplacement. Il était bondé, je me demande combien génère ce magasin une fois toutes les charges déduites (notamment le loyer du local situé sous le dôme des Quatre Temps !).

Pour 6.8€ j'ai mangé des spaghettis au Pesto accompagnés d'un soda. Ils étaient bons, mais pas aussi bons que les miens ! (peut-être grâce au basilic frais qui pousse sur le balcon :p) Par contre je ne suis pas capable de les faire aussi vite et en aussi grande quantité que Viagio...

Voilà les photos que j'ai prises (désolé pour la qualité Iphone) :



Sur Internet j'ai également trouvé une annonce d'un restaurant à vendre :

“Prix: 165 000 € Surface: 56 m2 Code postal: 75008

À SAISIR ! Très joli restaurant avec spécialité pâtes, cuisine entièrement équipée, bon chiffre d'affaires, gros potentiel. Quartier touristique, bonne présentation et bonne rentabilité.

Aucun travaux à prévoir. Proximité métro, lycées, centre d'affaires, banques, bureaux ... énorme potentiel.

Loyer+charges : 1500 € / mois TTC

Prix de vente : 165 000 € F.A.I

POSSIBILITE DE FINANCEMENT”

Que pensez-vous de ce type de business, de sa rentabilité et de son avenir en France ?

Ouvrir un restaurant Grec Kebab

Qui n'a jamais mangé un kebab? Nous savons que ce n'est pas très "healthy" (bon pour la santé) mais qu'est-ce que c'est bon de temps en temps! Surtout quand nous ne disposons que de 20 minutes pour manger ... Alors certes être propriétaire d'un grec n'est pas très sexy, mais je pense que c'est assez rentable ...

Je vous parlais dans un précédent article du business des bars à pâtes qui est très rentable. Les restaurants Kebab grecs, bien qu'ayant une philosophie complètement différente, sont tout aussi rentables que les unités vendant des pâtes.

Deux solutions peuvent s'offrir à vous, soit vous avez déjà de l'expérience en tant que commerçant, vous savez comment traiter



avec les fournisseurs et les clients et vous pouvez ouvrir votre propre restaurant grec ou alors vous êtes inexpérimenté dans le domaine du commerce et vous passez par une des deux franchises de Kebab présentes sur le marché français: Nabab Kebab et O'Kebab.

Chacune des deux solutions a ses avantages et ses inconvénients.

1. Ouvrir un restaurant grec tout seul

Avantages:

-Le kebab est en général meilleur que celui d'une chaîne

-Vous faites ce que vous voulez avec votre boutique

Inconvénients:

- Réputation de manque d'hygiène (après c'est à vous de faire un magasin propre)
- Vous devez trouver un local et un financement tout seul

2.Ouvrir un restaurant kebab en franchise

Avantages:

- Formation au démarrage (gestion, approvisionnement, enseignement d'une méthode ...)
- Aide pour trouver le local et le financement auprès des banques
- Ressenti d'hygiène et de propreté

Inconvénient:

- Sandwich trop formaté/industriel
- Vous n'êtes pas 100% libre de faire ce que vous voulez

L'argument de la qualité du sandwich tant à s'homogénéiser dans le mauvais sens. Il est rare de voir un Kebab indépendant couper la viande au couteau comme c'était le cas lorsque vous commandiez un Doner Kebab il y a encore 10 ans. Le pain ainsi que la viande sont également souvent industriels ...

J'ai testé la franchise O'Kebab (le restaurant de Baie-Mahault en Guadeloupe). D'un point de vue gustatif, l'expérience fut moyenne par contre d'un point de vue investisseur ça débitait plutôt pas mal derrière le comptoir. Le pain utilisé pour

le sandwich n'a rien à voir avec un pain classique, ils utilisent également une sauce blanche "maison".

Voici une photo de mon sandwich:



Franchise Speed Burger: une idée business

Pour créer un Business, inutile d'attendre d'avoir "l'idée" ou d'inventer un concept, sinon vous ne vous lancerez jamais.

Aujourd'hui je vous présente une nouvelle idée business: ouvrir une franchise Speed Burger.

La livraison de Hamburger à domicile, pourquoi personne n'y a jamais pensé?

Voici la description de la franchise en

Quelques lignes:

“Date de création de l'entreprise : Mai 1995

Date de création de l'entreprise en franchise : 2003

Type de contrat : franchise

Apport personnel : 45 000 €

Droit d'entrée : 12 000 € / 20 000 €

Surface moyenne : 70-100 m²

Redevances, pub comprise : hors budget pub, 5% du CA ht concept > 80 000 hab / 3 % < 80 000 hab.

Investissement global : 140 000 à 180 000 € concept > 80 000 hab. / 80 000 à 100 000 € concept < 80 000 hab.

CA après 2 ans d'activité : 350 000 à 550 000 € HT

Profil du franchisé : Idéalement impliqué dans son exploitation, pas nécessairement issu de la restauration, capable de manager une équipe de 10 à 20 personnes, dynamique et ambitieux, possédant une réelle fibre de chef d'entreprise et de commerçant.”

Un mot du franchiseur:

Qui sont les “bons” franchisés Speed Burger ?

“ Devenir franchisé nécessite de réelles compétences d'entrepreneur, de manager et de gestionnaire. Quelqu'un capable de mettre la main à la pâte au bon moment aura une structure plus légère. Mais un franchisé trop impliqué dans son exploitation ne possédera pas le recul suffisant pour faire progresser sa boutique. Il y a donc un juste milieu à trouver.

Au vu de nos expériences, nous maîtrisons encore mieux les clés de la

performance et les priorités. Nous savons qu'une maturité de chef d'entreprise et une capacité à être près de l'exploitation sont essentielles. Pour pallier certaines lacunes de “jeunesse”, nous accentuons l'assistance aux franchisés notamment sur les aspects concept et gestion.”

Profils recherchés : les franchisés Speed Burger sont exclusivement des chefs d'entreprise opérationnels. Quel que soit leur parcours professionnel, ils possèdent une bonne capacité d'analyse associée à une vision réaliste du fonctionnement d'une entreprise et une vraie volonté de s'impliquer dans l'exploitation de leur(s) point(s) de vente.

Formation et suivi : la formation initiale du franchisé et/ou de son personnel d'encadrement s'étale sur 40 jours sur un site pilote. Accueil, cuisine, informatique, gestion sont développés dans le détail. En fonction du profil et des aptitudes de chacun, l'accent est mis sur certains modules spécifiques. Les franchisés peuvent compléter cette phase d'apprentissage sur une unité en activité.

En phase de lancement, ils sont appuyés par la présence sur site d'un responsable de l'enseigne. Chaque magasin bénéficie d'une assistance de 20 jours au minimum. Le suivi “post ouverture” est particulièrement dense pendant les premières semaines d'exploitation.

En cours d'année, l'animation réseau est matérialisée par des contacts téléphoniques réguliers, des visites sur site de l'animateur, le passage de clients mystère, plusieurs réunions nationales ...

Dans un esprit participatif, la commission consultative composée de 7 franchisés

travaille en parallèle à l'optimisation du référencement fournisseurs et au marketing.

Portrait d'un franchisé:

Nathalie Ammann et Frédéric Piana, franchisés Speed Burger à Reims depuis octobre

2005. Étudiante en Biologie, Nathalie Ammann s'initie à la restauration rapide pour financer ses études. Prise au jeu, elle se forme au management et change complètement d'orientation professionnelle. De son côté, Frédéric Piana (BTS Action Commerciale), après avoir vendu du matériel médical et de l'assurance s'oriente progressivement vers le monde du burger. Bénéficiant à eux deux de 13 ans d'expérience en restauration rapide, ils sautent le pas de la création avec Speed Burger.

Quid de votre lancement ?

“ Avant tout, nous avons démarré très fort. Cette tendance s'est confirmée. Elle se traduit par un très bon chiffre d'affaires. Sur notre premier exercice, nous sommes largement au-delà du prévisionnel. Nous tablions en année 1 sur une hypothèse d'exploitation de 340.000 €. En fait, nous allons faire plus de 500.000 € ! ”

Quelles sont les recettes de ce démarrage fulgurant ?

“ Il ne suffit pas “d'acheter” une enseigne et de viser une rentabilité immédiate. Encore faut-il se sensibiliser à la qualité du produit en général et du service. C'est la recette “miracle” pour faire du chiffre.

Après, la fidélisation est juste une question de bon sens ... En bons élèves, nous appliquons strictement le cahier

des charges du franchiseur : former une bonne équipe, être présent dans l'exploitation, offrir un bon produit et un service de qualité, occuper le terrain en terme de marketing. ”

Vos objectifs pour 2007 ?

“ Pérenniser la qualité pour asseoir nos parts de marché sur la ville. Nous sommes sereins : Speed Burger a des années d'avance d'expérience et de travail ; nous maîtrisons Reims grâce à cette qualité. Pour 2007, nous visons une progression de 10 % et projetons d'ouvrir un second magasin dans le Nord-Est. ”

Interview: j'ai investi dans une franchise de vente de parfums

Stéphane est propriétaire d'un commerce vendant du parfum en région parisienne. Il a accepté de répondre à mes questions concernant son business.

“Bonjour Stéphane, peux-tu nous présenter ton parcours ?

J'ai 37 ans. Après des études en comptabilité et commerce, j'ai pu acquérir par la suite un niveau maîtrise en informatique pour "valider" au départ une passion, car je suis complètement autodidacte. Depuis, j'ai été responsable-micro pour une société, administrateur réseau pour une SSII et enfin ingénieur de production en tant que salarié dans une grande banque française.

Qu'est-ce qui t'a poussé à créer ton entreprise ? Quel a été le déclic ?

Je crois que j'ai toujours rêvé de devenir indépendant et ne plus dépendre d'un patron.



À l'époque, je n'avais pas conscience de la définition et de la construction de différents actifs ; je crois donc que mon premier leitmotiv était tout simplement l'argent ... Aujourd'hui, ce n'est plus qu'un moyen pour arriver à la liberté de mes choix futurs sans contraintes.

Je suis aussi passionné par la mise en pratique de ce que je pense pouvoir faire fonctionner. J'aime réaliser tout simplement.

Le déclic est que nous avons eu l'opportunité, avec ma femme de reprendre une boutique dans le domaine de la décoration à moindre coût (le

propriétaire n'en souhaitait plus).

Pour éviter de prendre des risques trop importants, c'est ma femme qui a quitté son emploi de salarié pour se lancer. C'est donc sans franchise que nous avons fait nos premières armes dans le domaine du commerce, mais dès le départ, nous avons essayé avec nos petits moyens de reprendre certaines idées (Aspect de la boutique, carte de fidélité, chèques-cadeaux ...)

Nous avons repris la parfumerie que très peu de temps après grâce encore une fois à une opportunité (la propriétaire n'avait pas réussi à la vendre et avons tout simplement repris le local lorsque ce dernier est parti).

Du fait que nous n'avions plus d'argent, nous avons monté ce commerce avec une associée qui était du métier. Pour notre part, l'argent apporté était celui de ma famille proche.

Quand as-tu investi dans ce business?

J'ai investi dans la parfumerie courant 2005. Mon cashflow aurait pu se faire avant si je n'avais pas eu autant de soucis.

De quels soucis parles-tu? Quel est l'obstacle le plus difficile à surmonter que tu as rencontré en tant qu'entrepreneur ?

Je vais en évoquer 3 si tu le veux bien :

Le premier est, bien sûr, les banques. Je me souviens que pour notre premier commerce nous avons peiné à avoir nos crédits alors que nous ne demandions

que la valeur d'un véhicule (26.000 euros). Ces dernières invoquaient le fait que nous n'étions pas du métier et absolument pas commerçants. C'est au bout de la troisième banque que nous avons eu le financement.

Pour la parfumerie, cela fut aussi difficile, mais beaucoup moins grâce à la franchise, cette dernière avait des accords avec une banque. Nous avons emprunté 160.000 euros pour 25.000 euros d'apport pour chaque associé.

La deuxième difficulté fut l'association avec une autre personne ; Il vaut mieux rester seul à bord. Au moins, on est sûr d'être en accord avec soi même ... Aujourd'hui, je suis seul et heureux de l'être.

Notre troisième et plus grande difficulté fut ... La gestion des salariés. Étant nous-mêmes salarié et ancienne salariée pour ma femme, nous n'avons pas souhaité mettre une hiérarchie importante sur le point de vente. Confiance était notre maître mot ... Mais ce fut notre plus grave erreur, car un salarié ne peut pas avoir les mêmes buts que vous en tant que propriétaire. Cette grave erreur nous a coûté très cher par un vol important de marchandise (25 000 euros HT). Aujourd'hui, une responsable est présente et des contrôles fréquents sont effectués dans le stock.

Pourquoi avoir choisi la franchise ?

Pour 2 raisons :

La première raison est le gain de temps et d'argent, car il est très difficile, voir impossible d'avoir la même efficacité en

tant qu'indépendant sur une multitude de choses (affiches, marketing, catalogue, carte de fidélité ...). On peut entendre quelques fois par certains indépendants qu'une franchise est chère, mais ce n'est rien par rapport à ce que cela peut apporter en terme de CA et quelques fois de remises avec les fournisseurs.

La deuxième raison est que cela aurait été trop difficile d'être indépendant en tant que parfumeur. La parfumerie comme beaucoup d'autres domaines avant (optique par exemple il y a quelques années) vit ces derniers instants hors groupement à un réseau.

Quels sont les avantages et inconvénients de la franchise ?

Les avantages sont nombreux : marketing, publicité efficace et peu coûteuse, négociation avec les fournisseurs dans le cas de la parfumerie, accord avec différents fournisseurs (banque, assurance ...) mais aussi rencontre et aide avec les autres franchisés (on apprend énormément de cette manière).

Les inconvénients dans mon cas sont très minimes, car je passe plus exactement par une coopérative qui fait partie de la famille des franchises; Le franchiseur n'est donc pas ici pour faire de l'argent et chaque associé de la coopérative a un droit de vote.

Dans le cas d'une franchise traditionnelle (ma femme le vit depuis peu avec un autre commerce), c'est que nous n'avons pas vraiment notre mot à dire sur les décisions. Ensuite, c'est le

coût plus ou moins important pour le service rendu.

Ton magasin a-t-il besoin de ta présence pour « tourner » ou as-tu réussi à mettre un système en place de permettant de générer du cashflow sans devoir être tout le temps présent ?

Avec les difficultés que j'ai rencontrées, j'ai dû être plus présent pour bien comprendre comment cela fonctionnait, mais je n'y ai jamais travaillé (sauf le 24 décembre); Ce fut donc beaucoup de week-ends.

Aujourd'hui, je passe 1h30 tous les samedis pour faire un point avec la responsable et j'ai cette dernière par téléphone tous les 2 jours. Je fais aussi un point de trésorerie tous les 15 jours le dimanche à la maison.

Il y a donc du temps passé, mais il me semble que c'est peu pour un commerce traditionnel et au vu du travail à effectuer sur place.

Étant informaticien, j'ai essayé de "procéder" énormément de pratiques afin que les employés se posent le moins de questions (Passage de commandes et validation, réception de commandes, réception de fournisseurs, propreté au sein de la parfumerie et l'institut, accueil de la clientèle et vente de produits ...)

Pourquoi tu ne quittes pas ton emploi salarié ? Comptes-tu le quitter une fois que tu auras remboursé les crédits?

Je ne quitte pas mon travail de salarié, car le cashflow n'est pas suffisant et à hauteur de mon salaire actuel. Je pourrais en théorie le quitter à la fin des crédits, mais je quitterai ce dernier plutôt avec la création d'un autre business plus rentable (les marges ne sont pas excellentes dans le domaine).

La parfumerie n'est pas mon domaine préféré et il est très particulier en termes de relation avec les fournisseurs (contrats de distribution très contraignants ...).

L'autre raison est qu'aujourd'hui, j'aurai du mal à ne plus travailler (je n'ai pas encore assez travaillé mes loisirs) et puis j'aimerais diminuer mes risques en travaillant dans plusieurs domaines différents. Comme on dit en bourse "il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier" car un gros concurrent pourrait venir tout remettre en cause demain.

Combien d'apport faut-il avoir aujourd'hui pour réaliser un projet similaire au tien ?

Bien plus qu'à l'époque; La franchise préconise aujourd'hui entre 75 000 et 120 000 euros d'apport pour un investissement global de 400 000 euros hors local.

Quelle surface fait ton point de vente ?

55 m2 en parfumerie et 40 m2 en institut, soit pas énormément pour une parfumerie d'aujourd'hui, mais largement suffisant malgré tout. En fait, cela dépend beaucoup de l'agencement du magasin.

parfumerie

Combien d'employés as-tu ?

Aujourd'hui, j'ai 2 employés dont 1 à mi-temps et 3 contrats d'apprentissage/contrat de professionnalisation ayant déjà un CAP (en préparation donc d'un BP en esthétique).

Noël est traditionnellement une bonne période pour le business de la parfumerie. Comment s'est déroulé ton mois de décembre 2009 malgré la « crise » ?

Très bien. Je l'explique essentiellement par le fait de mes erreurs précédentes avec les employés. Aujourd'hui, je suis scrupuleusement les conseils de ma franchise et cela fonctionne.

Le mois de décembre représente entre 20 et 25% du CA de l'année.

Pour tout dire, j'ai fait +6% avec 88 000 euros HT pour décembre par rapport à N-1 et +8% sur l'ensemble de l'année 2009 par rapport à 2008.

Quel chiffre d'affaires annuel réalises-tu ?

376 000 euros HT soit 450 000 euros TTC. Ce qui est plutôt dans la fourchette basse pour une parfumerie, mais mon potentiel n'est pas encore atteint et je trouve le CA pas mal au vu de ma surface de vente.

Te verses-tu un salaire ? Si oui, au bout de combien de temps t'es-tu versé ton premier salaire ?

Pas aujourd'hui du fait des difficultés passées, mais j'aurai dû pouvoir et vais le faire prochainement. Je pense me prendre au moins 500 euros par mois pour un début, car je dois reconstituer ma trésorerie. Avec mon CA actuel, je devrais pouvoir me payer environ 1 500-2 000 euros par mois.

Mon cash flow va surtout se faire dans 3 ans après la fin des crédits ; toujours avec le même CA, c'est pas moins de 4 500 euros par mois que je devrais avoir.

Ta franchise autorise-t-elle la revente de ton point de vente ? Combien pourrais-tu en tirer ?

Oui, elle me l'autorise, mais je ne dois pas le vendre à une franchise concurrente sinon des pénalités sont à payer. En cas de vente, le commerce est déjà proposé aux autres franchisés puis au nouvel adhérent si ce dernier n'appartient à aucun autre réseau.

À aujourd'hui et hors stock (80.000 - 100.000 euros HT), je pense que cela vaut environ 180.000 euros.”

Pour ouvrir une franchise, vous devrez disposer d'un apport. Si vous n'avez pas d'argent pour débiter, vous pouvez créer votre propre entreprise en créant votre blog et en adoptant le statut d'auto-entrepreneur.

La création de blog

Contrairement à ce que l'on veut faire croire, créer un site Internet et plus particulièrement un blog n'est pas du tout coûteux (une vingtaine d'euros par an) et ne nécessite pas de compétences techniques particulières. Si vous savez utiliser Microsoft Word, alors vous savez bloguer...

L'investissement que vous devrez faire ne se compte pas en argent, mais en temps. Vous devrez investir une partie de votre temps dans votre blog afin de le développer et commencer à en tirer les premiers revenus.

En 2010 mon blog Business Attitude m'a rapporté 10 000€. Dans les années à venir, de plus en plus de blogueurs francophones vont gagner de l'argent avec leur blog et une bonne partie d'entre eux parviendront même à en vivre très confortablement.

Si vous disposez déjà d'un blog, mais qui ne rencontre pas le succès qu'il mérite ou si vous partez de zéro, vous pouvez jeter un coup d'œil à ces deux produits que j'ai moi-même utilisé :

« [Gagnez votre vie sur Internet](#) » - un guide électronique écrit par Jean qui vit de ses revenus Internet depuis 2003. C'est un des experts français les plus reconnus dans le domaine.

« [Bloguer comme un pro](#) » - Une formation complète sur le blogging (de A à Z) créée par Frédéric Canevet, un expert que j'ai rencontré lors d'un séminaire.



Mon parcours

Dans cette partie je vais vous expliquer comment je me suis enrichi de 100 000€ en l'espace d'un peu plus de deux ans.

En rentrant de Londres au second semestre 2008, je n'avais rien. J'avais un capital proche de 0€. Cela aurait pu être pire, j'aurais pu être endetté... Ça peut toujours être pire dans la vie, c'est pur cela qu'il faut être reconnaissant de ce que l'on a déjà.

1re action :

Automatisation de mes finances

À peine revenu en France, j'ai mis en place un investissement mensuel automatique sur un tracker. J'ai également configuré des virements automatiques pour me constituer mon fonds de sécurité et payer les impôts.

2e action :

Le blog Business Attitude est né

Auparavant le blog s'appelait cedric-annicette.info, c'était un blog personnel sans aucun grand intérêt. A mon retour j'ai considéré le blog comme une entreprise à part entière, j'ai investi dans un logo, un nouveau design et j'ai affiné la ligne éditorial.

3e action :

Investissement dans une place de parking fin 2008

Je souhaitais investir dans l'immobilier, mais ne disposais pas de l'apport suffisant ni des connaissances

nécessaires. Un jour en me promenant dans ma ville natale j'ai vu une pancarte « Parking à vendre », mes parents louaient à cette époque là une place de parking pour garer leur propre voiture. À ce moment-là, je me suis dit : « pourquoi ne pas acheter cette place de parking et la mettre en location » ? 3 mois plus tard, je signalais chez le notaire et je louais mon emplacement dans la foulée (au moment où j'écris ces lignes soit 2 ans après, le même locataire est toujours en place et il a toujours payé son loyer en temps et en heure).

Lorsque l'on veut investir dans l'immobilier, les places de parkings ont de nombreux avantages par rapport à l'immobilier « classique » :

-L'investissement nécessaire est plus faible, idéal pour débiter.

-Les connaissances que l'on acquiert durant le processus d'achat sont identiques à un autre achat immobilier. Que l'on achète un parking ou un château, les documents à signer, le vocabulaire et les interlocuteurs restent les mêmes. Cela permet donc de gagner beaucoup d'expérience sur l'immobilier en prenant moins de risques.

-Si le locataire ne paie plus, il est possible de récupérer sa place de suite contrairement à de l'immobilier d'habitation qui nécessite un long processus d'expulsion, notamment durant l'hiver.

-Il n'y a pas d'entretien, après tout il s'agit simplement d'un bout de bitume ! Si vous voulez en savoir plus sur l'investissement dans des places de parkings vous pouvez jeter un coup d'œil au guide que j'ai écrit sur le sujet : [« Parking Attitude – Enrichissez-vous en achetant des places de parking. »](#)



4e action :
Quelques investissements en bourse durant la crise

J'ai acheté des actions sur du court terme durant la crise des subprimes. J'ai donc dérogé à la règle « Business Attitude » qui dit qu'il faut investir sur le long terme ! Mais j'ai respecté une autre règle de la stratégie « Business Attitude » qui dit qu'il faut faire le contraire de ce que tout le monde fait. Nous étions à l'époque en pleine crise financière, la banque d'affaires Lehman Brothers venait de mettre la clé sous la porte. Toutes les actions avaient perdu beaucoup de leur valeur, c'était démesuré. Certaines d'entre elles valaient même moins que la valeur de leurs actifs propres... Mais les gens

continuaient de vendre à perte, ils suivaient comme des moutons. Après tout on pouvait lire partout que c'était la fin du monde...

Pendant ce temps j'achetais des actions en soldes telles que Renault à 12,80€. Je me rappelle encore de mes collègues qui me disaient que j'étais fou.

Cela m'a permis de générer du cash que j'allais pouvoir utiliser plus tard pour un investissement immobilier.

5e action :
J'ai appris et continué à apprendre

Je me suis documenté sur tout, j'ai rencontré beaucoup de personnes, lu beaucoup de livres, écouté beaucoup de podcasts, fait plusieurs formations.

6e action :
Achat d'un appartement à Paris

J'ai signé un compromis de vente fin 2010 et signé chez le notaire début 2011, à un moment où l'immobilier atteignait des sommets. C'était une affaire à -30% du prix du marché, le propriétaire était en vadrouille entre le sud de la France et Madagascar. Il n'avait pas le temps de gérer la vente, le bien était en très mauvais état. Tout ce qu'il voulait c'était récupérer son argent le plus rapidement possible.

Le résultat chiffré au bout de deux ans

Action	Résultat
Automatisation de mes finances : notamment l'achat mensuel automatique de trackers CAC 40 et ce sur un marché baissier	10 000€
Valeur du blog Business Attitude courant 2011 : J'ai travaillé dur sur mon blog durant 2 ans. Aujourd'hui, l'audience est telle que de grands groupes pourraient être très intéressés pour racheter Business Attitude. À quoi cela leur servirait-il ? Soit à placer des liens sur différents endroits stratégiques pour améliorer leur référencement, soit pour faire la promotion de leurs produits. Des particuliers pourraient également être intéressés, car le blog génère un certain cash chaque mois. Un blog, avec beaucoup de travail et du temps devient un véritable ACTIF qui travaille pour vous, et ce au même titre qu'un investissement immobilier. En utilisant les méthodes de calcul de valeur de sites internet, Business Attitude est valorisé à 25000€ (fourchette basse au moment où j'écris ces lignes).	25 000€
L'investissement dans mon parking : La valeur actuelle nette de mon parking (je n'ai aucun crédit dessus) + le montant total net des loyers perçus tourne autour des 10 000€. Si vous voulez avoir tous les chiffres sur cet investissement et tout connaître sur l'investissement dans des parkings vous pouvez jeter un coup d'œil au guide que j'ai écrit sur le sujet : Parking Attitude.	10 000€
Le chiffre d'affaires 2010 de mon blog et quelques autres sites Internet que je possède (Business Attitude représente 90% des revenus) : 10 000€	10 000€
L'achat de mon 1er appartement à Paris : Prix de revente - totale acquisition. C'est une plus-value non réalisée pour le moment. On dit souvent qu'il ne faut pas parler de gains tant que l'on n'a pas réellement vendu. Mais je sais que si je mets en vente l'appartement de suite, il partira au prix que je demande. La somme indiquée ci-après provient de la bouche de l'agent immobilier qui avait procuration pour pouvoir signer à la place du propriétaire chez le notaire. Nous avons fait le calcul entre la valeur de l'appartement une fois rénové et ce qu'il m'a réellement coûté. Il a dit « vous venez de gagner 40 000€, c'est un bon investissement ». Bien sûr il a compté sa commission là dedans, ce qui signifie que si je le revends en direct de particulier à particulier je peux faire une plus-value encore plus élevée.	40 000€
TOTAL	95 000€

Conclusion

Nous ne sommes donc pas tout à fait à 100 000€ au bout de deux ans ! Nous frôlons cette barre symbolique, mais le plus important reste le fait que ceci a été réalisé en partant de 0. Si je l'ai fait, vous pouvez le faire également. Un autre élément intéressant est que cet argent a été généré en dehors de mon job principal. Preuve qu'un emploi n'est pas le seul moyen de gagner de l'argent.

D'ici deux ans aurais-je regagné 100 000€ ? Non, je pense gagner bien plus. Pourquoi ? Car je vais réinvestir une partie de ces 100 000€. J'ai également rencontré beaucoup de monde et appris énormément. Tout ceci va agir comme un levier qui devrait me permettre de développer davantage mon patrimoine.

Dans quel but ? Pas forcément d'atteindre le million d'Euros ! La Business Attitude c'est atteindre l'indépendance financière, être à l'aise financièrement, pouvoir faire ce que vous voulez quand vous voulez, avoir une excellente relation avec vos amis, votre famille et être en bonne santé.

Je connais beaucoup de personnes qui ont gagné bien plus de 100 000€ en deux ans, mais ça a été au détriment de leurs enfants, de leur femme, de leur santé (des dizaines de kilos en trop), etc. Ils pensent qu'ils pourront

rattraper cela plus tard, car ils auront de l'argent, mais c'est faux. Le temps perdu avec leur enfant ne pourra jamais être racheté, leur femme sera déjà partie avec un autre et les 30kg de trop seront bel et bien installés pour de bon.

Qui voudrait gagner tant d'argent, mais souffrir autant dans les autres aspects de la vie ? Personne.

Quand on a la Business Attitude, on sait que l'argent n'est qu'un outil, on apprécie la vie au jour le jour et on sait saisir les opportunités quand elles se présentent puis nous savons donner aux autres quand on nous demande de l'aide.

Vous pouvez commencer votre voyage vers l'indépendance financière dès aujourd'hui. Ne laissez personne vous décourager. Ce guide touche à sa fin, mais je ne vous abandonne pas pour autant ;) Retournez régulièrement sur [mon blog Business Attitude](#) sur lequel je décris avec toute transparence mes différents investissements. Vous pouvez également vous rendre sur [ma chaîne Youtube](#) où vous trouverez plusieurs vidéos sur la création de richesse.

À votre succès !

Cédric ANNICETTE

