

Résumé du livre « Père Riche, Père Pauvre », de Robert Kiyosaki

Résumé rédigé par Olivier Morel et offert aux lecteurs du livre « 365 conseils pour Investir dans l'immobilier ».

NB : Ce résumé ne se substitue pas au livre original, mais en présente une synthèse qui permet de saisir les points clés. La lecture du livre complet est recommandée pour ceux qui souhaiteraient connaître l'ensemble des idées de l'auteur.

Introduction

Idée 1

Père Riche, Père Pauvre est l'histoire de deux pères, très différents, qui donnent des conseils à leurs enfants. Et les conseils sont regroupés en 7 grandes catégories. Ces deux pères ont pris des directions différents. En effet, l'un est sur-diplômé alors que l'autre n'a pas réussi à avoir le bac.

Le premier ne laissera pas grand chose à ses enfants, alors que l'autre deviendra très riche (à Hawaï) et transmettra un empire.

Robert Kiyosaki porte un regard critique sur les théories habituelles de l'indépendance financière.

« La principale raison pour laquelle les gens sont aux prises avec des problèmes financiers est qu'ils ont passé plusieurs années à l'école, mais n'ont rien appris en ce qui concerne l'argent. Il en résulte que les gens apprennent à travailler au service de l'argent... mais n'apprennent jamais à mettre l'argent à leur service. »

Idée 2

Une leçon importante et globale du livre de Robert Kiyosaki est qu'il faut arrêter d'opposer emploi salarié et fortune ou temps passé à vendre sa force de travail contre liberté. Il faut plutôt chercher à construire des actifs pérennes et qui délivrent des revenus. C'est la clé pour sortir de la course infinie à la poursuite de l'euro supplémentaire.

Idée 3

Ce que met en lumière Robert Kiyosaki dans ce livre, c'est le fait que les diplômés et les études n'aident pas à devenir riche ou financièrement indépendant. Ce qui compte plutôt, c'est la maîtrise des mécanismes de patrimoine et de valorisation. Le père riche a passé sa vie à payer des dettes dues pour acquérir sa résidence principale et étaient coïncé par celles-ci.

Les revenus ne font pas tout, c'est l'approche adoptée vis-à-vis de l'argent qui est importante.

Leçon n°1 : Les riches ne travaillent pas pour l'argent

Idée 4

Robert Kiyosaki raconte qu'à 9 ans, il a demandé au père d'un de ses amis (Mike) de lui apprendre à gagner de l'argent. Le père lui a donc proposé de faire le ménage dans un de ses restaurants. Après 3 semaines de travail, Robert Kiyosaki n'en pouvait plus.

Et le père de Mike (Père Riche) lui a donc donné une leçon d'importance : il ne faut pas quitter un travail car on n'est pas assez bien payé. Il faut quitter un travail parce qu'on n'y apprend pas suffisamment de choses.

Le travail est donc l'opportunité d'apprendre. Ce sont ces compétences développées qui serviront le moment venu, pour créer une affaire.

« La vie des gens est toujours régie par deux émotions : la peur et l'avidité »

Idée 5

Dans un second temps, le père Riche demande aux deux garçons de travailler gratuitement. Il souhaite leur montrer que c'est à eux de trouver une source de revenus.

Les deux garçons remarquent alors un jour que les bandes dessinées proposées à la vente n'intéressent personne dans le magasin. Ils les reprennent et ouvrent une bibliothèque informelle à l'école : 10 cents les 2 heures de lecture. Rapidement, ils touchent presque 10 dollars par semaine.

C'est la naissance de la première entreprise de Robert Kiyosaki.

« Tant de gens disent : Oh l'argent ne m'intéresse pas. Pourtant, ils passent 8 heures par jour à faire un boulot qui justement ne les intéresse pas. »

Idée 6

Ce que veut souligner l'auteur avec ces exemples, c'est que le salariat est une solution à court terme, à un problème permanent. La création d'entreprise est donc la voie royale pour atteindre l'indépendance financière.

« Un esclave même payé une fortune reste un esclave »

Leçon n°2 : Il faut comprendre la différence entre un actif et un passif

Idée 7

Pour la plupart des gens, leur travail et leur revenu constituent leur actif. Mais pour quelqu'un aspirant à l'indépendance financière, un actif est une source de revenus indépendante et gérée avec distance. Allez dire à un ouvrier ou une hôtesse de caisse qu'elle possède un bel actif, son travail ... Elle vous rira au nez et elle aura raison.

Même si votre job est prestigieux (consultant en stratégie, chef d'équipe ...), et que votre revenu est important, un revenu n'est pas un actif.

Idée 8

Ce n'est pas à l'école que l'on apprend à créer des entreprises. L'objectif de l'école est de nous apprendre à nous insérer dans le monde professionnel, et à trouver un emploi, tel qu'il est, par à devenir des employeurs et des créateurs. Ce système éducatif nous apprend donc à être des consommateurs et à perpétuer le cycle.

Idée 9

Ce n'est pas non plus à l'école que l'on apprend à gérer ses finances personnelles et la construction d'un patrimoine.

Or ce sont de graves manques. Il va de notre responsabilité d'apprendre sur ces sujets et de s'organiser.

Idée 10

La question centrale de la gestion des finances par exemple, n'est pas combien l'on gagne, mais combien l'on peut mettre de côté chaque mois. C'est cela le vrai indicateur de la construction d'un patrimoine.

« Les pauvres et la classe moyenne acquièrent des éléments de passifs, mais ils croient que ce sont des actifs »

Comprendre la différence actif-passif :

Idée 11

Un actif permet de générer des revenus. Un passif lui, génère des dépenses. L'immobilier, les actions ou les obligations sont des actifs. Les emprunts ou les cartes de crédit sont des passifs.

Idée 12

Robert Kiyosaki divise la société en trois catégories :

- Ceux qui gèrent leur argent au jour le jour. Ce qui mène à un état de lutte financière permanent.
- Ceux qui achètent des passifs, pensant acquérir des actifs
- Ceux qui construisent des actifs générant des revenus

Idée 13

L'auteur emploie l'expression « rat race » pour désigner la course folle des classes moyennes après la richesse. Quand le salaire augmente, les dépenses augmentent aussi. La course à la consommation et au remboursement d'emprunts est sans fin.

Les personnes de la deuxième catégorie sont celles dont le but principal est l'achat de leur résidence principale. La résidence principale n'est pas vraiment un actif. C'est d'abord un passif, puisque l'on contracte un emprunt pour elle.

Les riches restent donc riches, car leurs actifs tournent et leurs permettent d'en acquérir d'autres.

« Un actif met l'argent dans la poche. Un passif retire l'argent de la poche »

Idée 14

Voici en complément quelques inconvénients de la résidence principale, et des arguments montrant qu'il s'agit d'un passif, soulevés par Robert Kiyosaki :

- Son achat entraîne un emprunt, qu'il faut rembourser en travaillant toute sa vie
- Les charges d'entretien sont lourdes et sont des dépenses (passifs)
- La taxe foncière est obligatoire (passif)
- La résidence principale n'est pas à l'abri d'une chute de sa valeur
- Vous n'avez pas investi dans un actif qui rapporte de l'argent, mais dans un remboursement d'emprunt.

Selon l'auteur, si vous souhaitez acquérir une résidence principale, il faut d'abord générer des revenus automatiquement qui seront utilisés pour rembourser les mensualités.

Idée 15

Au contraire, voici quelques exemples d'actifs :

- Un appartement loué, et dont le loyer permet de rembourser les mensualités de crédit
- Une source de revenus automatiques qui ne requiert pas notre présence, mais que nous possédons

Idée 16

Les clés pour s'en sortir :

- Comprendre et intégrer la différence entre un actif et un passif
- Chercher à acquérir des actifs générant des revenus réguliers
- Dépenser le moins possible
- Réduire ses dettes le plus possible

« Une personne peut être grandement instruite, très bien réussir sur le plan professionnel et être complètement illettrée sur le plan financier ».

Leçon n° 3 : Il faut penser tôt à ses propres affaires

« Commencez donc à vous occuper de vos propres affaires. Conservez votre emploi de jour, et mettez-vous à acheter de véritables actifs ».

Idée 17

Robert Kiyosaki a démarré sa carrière comme employé chez Xerox. Avec ses premiers revenus, il a investi dans l'immobilier. En quelques années, ses revenus immobilier étaient supérieurs à son salaire. Il a alors décidé de quitter Xerox et de développer son propre business.

Mais il n'a pu le faire que grâce à ses fortes économies réalisées chaque mois sur son salaire.

Robert Kiyosaki conseille donc de garder son travail tant que l'on en a besoin, mais de penser tôt à son propre business, et au commerce que l'on pourrait développer.

Idée 18

C'est très tentant de chercher à progresser dans l'entreprise, de gravir les échelons et de gagner du galon. Mais ce n'est pas cela qui permet de s'extraire de la routine financière classique et de créer des actifs.

« A quoi cela sert-il de vouloir gravir les échelons de l'entreprise quand vous pouvez posséder l'entreprise ? »

« Les difficultés financières sont souvent le sort qui échoit aux gens qui travaillent pendant toute leur vie au service de quelqu'un d'autre »

Idée 19

Comment faire pour s'occuper tôt de ses propres affaires ? L'auteur donne ses clés les plus importantes :

- Garder un niveau de dépense bas (attitude frugale)
- Réduire ses passifs
- Construire patiemment de solides actifs

Leçon n° 4 : Le pouvoir des entreprises sur les taxes

Idée 20

L'entreprise que l'on possède est une arme puissante pour se protéger de la fiscalité.

En effet, dans le cycle financier, l'entreprise réalise ses dépenses avant de payer ses impôts. Elle ne paye des impôts que sur ce qui reste après les dépenses (c'est-à-dire sur le bénéfice). Ce qui n'est pas le cas des salariés ou des personnes individuelles, qui paient leur impôts sur le revenu dans sa totalité avant de dépenser leur argent.

Cette différence est une optimisation fiscale essentielle.

« Si vous travaillez pour l'argent, vous abandonnez le pouvoir à votre employeur. Si votre argent travaille pour vous, vous conservez et contrôlez le pouvoir ».

Idée 21

Créer une société. C'est la conséquence directe de l'idée précédente. Il faut créer très tôt une société, même si elle n'a que très peu de revenus et un capital réduit. La société permet de réduire l'impôt annuel, car il ne sera prélevé que sur les bénéfices.

Certes créer une société impose des frais (frais bancaires, dépôts au greffe) mais n'être imposé que sur les bénéfices et pouvoir déduire des charges de ses revenus n'a pas de prix. Faites le calcul.

Idée 22

Quels sont les éléments financiers qu'il est important de maîtriser dans la vie :

- La comptabilité : Les entreprises raisonnent en chiffres, donc vous n'aurez pas le choix, vous devrez comprendre la comptabilité pour gérer vos affaires, personnelles comme professionnelles.
- La stratégie d'investissement : c'est une composante qui s'apprend avec le temps
- La loi du marché : il y a une demande et une offre. Il s'agit de comprendre les besoins de vos clients
- Le droit : Le business est régi par des lois. Il faut connaître ces lois pour agir avec justesse.

Ces 4 dimensions représentent le fameux QI financier dont parle Robert dans son livre.

Idée 23

L'excédent de trésorerie doit toujours être réinvesti. C'est une autre des grandes convictions de l'auteur : il faut immédiatement faire travailler l'argent que l'on a accumulé.

Investir dans d'autres actifs, rembourser plus rapidement des dettes trop peu productives, mais ne pas se contenter de taux à 1%, qui risquent d'être inférieurs à l'inflation.

Idée 24

Avant de s'offrir un beau cadeau, ou de pouvoir consommer (voiture, bateau, voyage ...), il faut être capable de couvrir ce coût avec les revenus annuels générés par ses actifs. Si l'on va puiser dans sa trésorerie pour s'offrir des biens précieux, on ne pourra jamais construire des actifs et investir.

Certains disent même que ce sont les intérêts de ses intérêts qui doivent permettre de consommer. C'est-à-dire le revenu généré chaque année par les revenus (dividendes, loyers, rentes) générés l'année précédente. Par exemple, pour consommer 10 000 euros, il faudra avoir généré 10% de gain sur les 100 000 euros générés l'année précédente, qui eux-mêmes sont générés par 10% de rendement sur 1 million d'euros. Autrement dit, pas de cadeaux à soi-même de 10 000 euros avant d'avoir 1 million d'euros en actifs.

Leçon n° 5 : Les différents types d'investisseurs

« Notre esprit est l'actif le plus puissant et le plus unique que nous possédons tous. S'il est bien entraîné, il peut produire énormément de richesse. »

Vos connaissances de ces 4 sujets du business et une bonne dose de confiance en vous seront les meilleurs armes pour atteindre la liberté financière que vous convoitez.

Idée 25

Robert Kiyosaki explique qu'il a deux types d'investisseurs :

- Celui qui achète des « packages d'investissement ». C'est-à-dire celui qui confie son argent à un promoteur immobilier, à un gérant de fonds, à des OPCVM. Pour Robert Kiyosaki celui-ci est un fermier. « Le problème avec les placements « sans risque », c'est qu'ils sont tellement dilués, qu'ils génèrent peu de profits »
- Celui qui s'occupe de ses propres investissements. Il saisit les opportunités. Pour l'auteur, celui-là est un chasseur.

Idée 26

C'est bien sûr le deuxième type qu'encourage l'auteur et pour y arriver il met en lumière trois aptitudes :

- Faire travailler ensemble des gens plus compétents que vous
- Savoir identifier une opportunité
- Savoir lever des fonds

Sur le fait de savoir identifier les opportunités, Robert Kiyosaki nous invite à améliorer notre culture de la stratégie d'investissement. Par exemple, il explique que tout le monde croit que la fortune de McDonald's, ce sont les hamburgers. En vérité, le business de McDo, c'est la recherche d'emplacements immobiliers stratégiques dans les meilleurs quartiers des villes du monde.

« Ce n'est pas du jeu si vous savez vraiment ce que vous faites. Cela devient du jeu si vous ne faites que mettre de l'argent dans une transaction et que vous vous contentez de prier ».

Idée 27

Enfin, Robert Kiyosaki revient sur la notion de risque. Il faut apprendre à maîtriser ses émotions et apprendre de ses échecs, sans s'en formaliser. C'est la capacité à rebondir qui permet de réussir.

Idée 28

L'auteur met en avant que la confiance en soi est un moteur inestimable du développement d'une affaire. Le doute (sur soi-même d'abord, puis sur ses capacités à réussir un projet) est un frein trop important dans beaucoup de cas que rencontre Robert Kiyosaki.

Il faut investir son argent en dehors de sa zone de confort.

Leçon n° 6 : Devenez un généraliste

Idée 29

« Tu auras besoin d'en savoir peu à propos de beaucoup de choses »

Les écoles (commerce, ingénieurs ...) forment des professionnels. Mais la spécialisation n'est pas la meilleure idée pour l'indépendance financière.

Ce qu'il faut, c'est retenir les leçons essentielles de chaque sujet, et de maîtriser les 20% qui apportent les 80% de valeur (selon la loi de Pareto).

C'est un des enseignements essentiels transmis par père Riche, à Robert et Mike. Mike a repris l'empire de son père, et Robert a développé le sien dans l'immobilier et l'éducation.

Idée 30

D'après Robert Kiyosaki il y a trois aptitudes essentielles pour manager une affaire:

- La gestion de trésorerie
- La gestion des systèmes
- Le management des hommes

Idée 31

Et justement, en sortant de votre zone de confort et de votre zone de compétence, vous allez être confronté à ces éléments, que l'auteur classe comme-suit :

1. La peur. Si vous ne risquez rien, vous ne réussirez pas.
2. Le cynisme. N'écoutez pas les conseils de ceux qui ne font rien.
3. La paresse. Si vous vous reposez, vous n'avancerez pas. Soyez pro actifs et surtout persévérants.
4. Les mauvaises habitudes. Notamment en matière d'économies. Pensez à mettre de côté.
5. L'arrogance. Formez-vous, écoutez, remettez-vous en question.

Leçon n° 7 : Agissez !

« La raison pour laquelle la plupart des gens ne gagnent pas sur le plan financier est que le déchirement qu'entraîne la perte d'argent est bien plus grand que la joie d'être riche »

Idée 32

En fin d'ouvrage, Robert conclut sur son plan d'action pour atteindre la liberté financière :

1. Arrêtez ce qui ne marche pas dans votre vie actuelle, et commencez à penser nouveau
2. Cherchez en permanence les nouvelles idées et opportunités
3. Sortez de chez vous. Allez à la rencontre d'autres personnes qui ont progressé dans les domaines que vous investigatez, et posez leur des questions.
4. Formez-vous et avalez des dizaines de livres.
5. Soyez pro actifs avec vos clients, modifiez vos offres, cherchez la meilleure solution
6. Surveillez les annonces immobilière autour de chez vous
7. Voyez grand.
8. Apprenez de l'histoire et du parcours de ceux qui ont réussi ce que vous souhaitez atteindre

Il n'appartient désormais qu'à vous de mettre en place ce plan d'action de liberté financière et de prendre votre destin en main.

« L'échec inspire les gagnants et met en déroute les perdants »

Bonus : Le quadrant du cash-flow

Idée 33

Dans un autre ouvrage, Robert Kiyosaki présente son quadrant du cash-flow, qui permet selon lui de positionner sur un schéma l'ensemble des personnes actives

L'employé : Il exerce un travail, qui lui permet de vivre

L'indépendant : Il possède son propre travail

L'entrepreneur : Il possède un système, qui travaille, et il emploie des gens, qui travaillent pour lui

L'investisseur : Il possède de l'argent, qui travaille pour lui.