

THE
MILLIONAIRE

LES SURPRENANTS

SECRETS DES

RICHEs AMÉRICAINS

NEXT

DOOR

Thomas J. Stanley, Ph. D.

William D. Danko, Ph. D

THE
MILLIONAIRE
NEXT
DOOR

Première publication aux USA en 1997 sous le titre *The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy*

Version publiée : *The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy* 20th Anniversary edition ('the work') by Thomas J. Stanley Ph. D and William D. Danko, Ph. D. Foreword by Sarah Stanley Fallaw. Talyor Trade an imprint of The Rowman and Littlefield Publishing group, Inc at 4501 Forbes Boulevard, Suite 200, Lanham, MD 20706, USA.

Copyright © 1996 by Thomas J. Stanley and William D. Danko
tous droits réservés.

2010 by Thomas J Stanley First Taylor Trade Publishing edition 2010.

Originally published in 1996 by Longstreet Press

2020 Fregate Editions pour la traduction française. Tous droits réservés.

Aucune copie, stockage, distribution, reproduction, ou exploitation de cette œuvre, même partielle, par tout moyen (électronique, numérique, mécanique, par le biais de photocopie, enregistrement, ou sous toute autre forme) n'est autorisée sans le consentement préalable et sous forme écrite de l'éditeur. Toute personne qui ne respecte pas ces dispositions en lien avec cette œuvre s'expose à des sanctions civiles et pénales pour les torts causés.

Rejoignez-nous sur Facebook : MillionaireNextdoorfr

Sur Twitter : DoorMillionaire

Sur Instagram : millionairenextdoorfr

Traduit de l'anglais par : Bassem Mejri

Mis en page par : RédacNet : ww.redacnet.com

2020 Frégate Éditions - 1, rue Résidence du Lac 94470 Boissy-Saint-Léger

E-mail : fregate-editions@promocours.com

ISBN: 978-2-91492-00-7

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	7
INTRODUCTION	9
PRÉFACE	13
AVANT-PROPOS	17
RENCONTRER LE MILLIONNAIRE NEXT DOOR	23
ÉCONOME ÉCONOME ÉCONOME	41
TEMPS, ÉNERGIE ET ARGENT	85
VOUS N'ÊTES PAS CE QUE VOUS CONDUISEZ	125
AIDES ÉCONOMIQUES EXTÉRIEURES	155
SOUTIENS FAMILIAUX RENFORCÉS	189
TROUVEZ VOTRE CRÉNEAU	225
EMPLOIS : MILLIONNAIRES CONTRE HÉRITIERS	243
REMERCIEMENTS	263
ANNEXE 1	267
ANNEXE 2	269
TABLEAUX	271

AVANT-PROPOS

Incontestablement, *The Millionaire Next Door* est un classique de la littérature des finances personnelles. Un remarquable ouvrage qui, paradoxalement, n'avait jamais été traduit en français auparavant. Nous sommes, par conséquent, extrêmement honoré, fier et conscient de l'immense chance qui est la nôtre de pouvoir vous le proposer aujourd'hui.

Contrairement à tous les autres ouvrages traitant du même thème, *The Millionaire Next Door* se démarque parce qu'il a la particularité de s'appuyer sur des faits issus d'études et de recherches étalées sur plusieurs décennies.

Les conclusions ont toutes été étayées, corroborées et recoupées par des milliers de témoignages, sur des dizaines de milliers d'heures d'études sur un public trié sur le volet. Les conséquences qui ont pu en être déduites ont été vérifiées. Ce qui est absolument révolutionnaire.

Les enseignements et les bonnes pratiques qui y sont développés, ont été validés par des centaines de millionnaires et de multimillionnaires, validés par les auteurs, qui sont chercheurs universitaires, et qui ont consacré plus de vingt ans de leurs vies à rassembler, à compiler ce « savoir » pour vous.

Je souhaitais donc leur rendre hommage, par le biais de cette préface, pour l'ensemble du travail qui a été le leur et qui est l'œuvre de leur vie.

Ce livre va énormément vous aider à gagner en lucidité et en clairvoyance dans votre rapport à l'argent avec une meilleure gestion de vos finances personnelles. Il possède une qualité rare, celle de pouvoir changer votre approche, de pouvoir changer votre état d'esprit et, si vous persévérez en appliquant ses enseignements, celui de pouvoir changer votre vie. *The Millionaire Next Door* contient d'inspirants exemples dans lesquels vous pourrez puiser et que vous pourrez vous réapproprier dans votre quotidien.

Vous apprendrez la véritable définition de la richesse.

Vous apprendrez que le choix du (de la) conjoint(e) ainsi que du lieu de votre résidence principale ont une incidence prépondérante sur la constitution ou non de votre patrimoine.

Vous apprendrez à reconnaître et à devenir un « prodigieux accumulateur de richesse » (P. A. R).

Vous apprendrez à revoir votre approche en budgétisant vos dépenses mensuelles, trimestrielles et annuelles.

Vous apprendrez à changer votre mentalité en adoptant « l'état d'esprit millionnaire ».

Vous apprendrez à viser loin et à construire sereinement et patiemment votre patrimoine.

Vous apprendrez à revoir radicalement votre point de vue concernant la consommation, les dépenses, les apparences.

Vous apprendrez à opter pour une approche beaucoup plus « frugale » et plus économe.

Vous apprendrez à choisir un style de vie en adéquation avec vos objectifs et votre budget.

Vous apprendrez à ne plus céder aux sirènes du marketing, de la publicité et de la communication.

Vous apprendrez à repartir sur de bonnes bases, afin d'atteindre les objectifs que vous vous serez fixés.

Vous apprendrez que le *Millionaire Next Door* est très proche de vous, peut-être sur votre palier, sûrement votre voisin ou possiblement vous-même.

C'est en tout cas le souhait sincère et la volonté première qui nous ont toujours animé et guidé, et ce, depuis le premier jour.

Bassem Mejri

INTRODUCTION

La première édition de *The Millionaire Next Door* a été publiée en octobre 1996. Dès janvier 1997, il était évident que le sujet avait vraiment retenu l'attention du public puisque l'ouvrage restera numéro 1 pendant 180 semaines consécutives, record absolu dans la liste des Best Sellers du *New York Times*, et finira par se vendre à plus de 3 millions d'exemplaires, dans plus de 8 langues, à travers le monde. *The Millionaire Next Door* est devenu un classique de la littérature des finances personnelles. Son succès retentissant a engendré une pléthore d'œuvres similaires, dont beaucoup ont servi à favoriser une prise de conscience de chacun dans la gestion de ses finances personnelles.

Mais, la différence entre *The Millionaire Next Door* et nombre d'autres ouvrages réside dans ses recherches approfondies. Les conclusions sont fondées sur des données mathématiques, réelles, factuelles et statistiques, y compris des enquêtes sur plus de 14 000 Américains interrogés. En effet, la recherche continue de mon père sur le terrain au cours des 20 années qui ont suivi a confirmé la thèse originale : grâce à un travail acharné, de la discipline, un comportement économe et du temps, une personne (ou un couple) peut devenir riche sans même avoir un salaire élevé.

Le principe de base est simple : dépensez moins que ce que vous gagnez et investissez la différence pour qu'elle puisse fructifier avec le temps. Les recherches de mon père soulignent également l'impact de certaines décisions de la vie, telles que le choix du conjoint, la carrière et le lieu de résidence comme des leviers pour créer de la richesse. Ces conclusions étayent la vision financière globale de mon père : découvrez votre vocation, travaillez dur, économisez pour le futur, et profitez de la vie avec vos amis et votre famille.

Mon père a écrit *The Millionaire Next Door*, dans un premier temps, pour aider des proches. Afin de les éclairer avant leurs arrivées sur

le marché du travail et leur éviter d'être prisonniers d'un style de vie dépensier, excessif et ostentatoire. Il voulait également mettre en garde les lecteurs contre ces « pseudos riches » qui cachaient leurs situations financières catastrophiques derrière un style de vie dit « luxueux » (Ferrari, Rolex, etc.). À la lecture de ce livre, une question se pose : suffit-il de suivre les principes énoncés pour devenir riche ? La réponse est OUI. Dès le premier jour, mon père était clair sur le fait qu'il était possible de créer de la richesse. Lorsque vos besoins essentiels ne sont pas couverts par un revenu, il est vrai qu'il est difficile d'épargner ou d'investir. Plus précisément, ceux qui vivent d'un salaire qui couvre à peine la nourriture et un logement, auront des difficultés à devenir financièrement indépendants. Les obstacles à la création de richesse sont plus importants et, par conséquent, les efforts et la discipline nécessaires sont bien plus importants que pour ceux qui ont déjà un revenu moyen ou supérieur. Cependant, comme beaucoup de lecteurs/lectrices qui ont partagé leurs témoignages à travers une multitude de lettres et d'e-mails, cela est possible et probable, à condition de s'organiser et de se discipliner. Ces témoignages rapportent qu'il y a plus d'espoir dans les capacités personnelles et la volonté individuelle que dans les différentes aides gouvernementales.

Les principes de base documentés dans *The Millionaire Next Door* lorsqu'il a été publié sont encore plus applicables aujourd'hui. Il est plus facile de recueillir des informations sur ce que la famille « moyenne » consomme en 2016 qu'en 1996 (grâce aux réseaux sociaux ou aux historiques d'achats sur Amazon par exemple). Il faut donc encore plus de discipline pour ne pas se laisser prendre à la course à la consommation. Nul besoin de spéculer sur le style de vie hypocrite de ses amis, de ses collègues ou de sa famille. Vous pouvez faire tous les achats en temps réel sur les réseaux sociaux. Nouvelles voitures, nouvelles maisons, écoles privées, rénovations, vacances, accessoires et cadeaux de luxe offerts et reçus sont partagés, tweetés, likés et instagramés à la face du monde entier. De même, l'étude montre qu'en tant que société, nous dépensons beaucoup d'énergie et nous sommes relativement inquiets concernant l'argent ; paradoxalement, en réalité, nous passons très peu de temps à gérer nos finances personnelles. Un récent rapport de recherche de l'Association américaine de psychologie sur le stress a révélé que 72 % des Américains sont stressés par l'argent de temps en temps, et 26 % des Américains se sentent stressés par l'argent la plupart du temps. Dans le même temps, les statistiques indiquent que les Américains ne consacrent que 0,5 % (seulement !) de leur temps

à la gestion et à la planification du ménage ; une catégorie qui inclut la gestion financière personnelle. C'est le fossé entre inquiétude et comportement qui continue de démontrer l'importance de la recherche contenue dans ce livre.

L'honneur et le privilège de rédiger l'avant-propos de cette édition du 20^e anniversaire de *The Millionaire Next Door* auraient dû appartenir à mon père. La première édition de ce livre a été l'œuvre de sa vie. Il attendait avec impatience la publication de cette édition anniversaire, ravi de savoir qu'elle pouvait aider des personnes dans leur quête d'une vie financière accomplie et réussie. Le succès du livre et l'attention qui en a résulté ont été particulièrement gratifiants pour lui, compte tenu de l'histoire tumultueuse de notre famille. Il a travaillé dur, s'est débrouillé seul pendant ses études universitaires, puis il a bâti une entreprise de conseil performante tout en enseignant. Au cours de l'élaboration du livre, il a interviewé des individus qui, en une génération, étaient passés de zéro à millionnaire grâce à leur travail et leur discipline. Il y a eu beaucoup d'échanges avec des personnes qui ont hérité de leur richesse et qui l'ont gaspillée. Le contraste frappant entre ces deux groupes est devenu l'objet d'une étude approfondie au cours des années qui ont suivi.

Mon père était un ardent défenseur de la découverte de sa véritable vocation pour la poursuite d'une carrière passionnante. Ses recherches sur les « riches » et les entrepreneurs ont montré que si vous parvenez à trouver un emploi épanouissant et si vous réussissez à en faire une carrière, vous ne ressentirez jamais cela comme un travail.

La trajectoire de mon père a tragiquement été interrompue en février 2015, à la suite d'un accident de la route avec un conducteur ivre. Cela a attiré l'attention des médias. Certains commentateurs ont saisi l'occasion pour dénigrer *The Millionaire Next Door* en affirmant que l'ouvrage était daté et sans fondement ; ils ont tenté de ridiculiser l'idée qu'il est possible de créer de la richesse au XXI^e siècle sur la seule base du travail acharné et des comportements financiers prudents et économes. Ce qui est faux, bien entendu.

The Millionaire Next Door est un travail inestimable. Un « classique » des finances personnelles qui constitue l'héritage des travaux de mon père qui doivent continuer et se poursuivront en 2016 et bien au-delà. Il y a vingt ans, des données statistiques concrètes ont servi à contredire la croyance populaire qu'on ne pouvait pas devenir riche sans de précieux

bienfaiteurs ni un salaire élevé, et les données continuent de confirmer cette conclusion aujourd'hui. Si mon père était ici, il vous le dirait.

Sarah Stanley Fallaw, Ph.D.

12 janvier 2016

Cette publication est conçue pour fournir des informations précises et faisant autorité en ce qui concerne le sujet traité. Nous précisons que l'étude s'est déroulée aux États-Unis auprès de participants américains. Tous les noms figurant dans les études de cas de ce livre sont des pseudonymes.

PRÉFACE

Un journaliste m'a récemment interrogé sur les changements que j'ai pu constater au sein de la population de millionnaires depuis la dernière crise économique. Il voulait savoir si leurs patrimoines étaient en danger, étant donné l'effondrement récent de la valeur des actions et de l'immobilier. J'ai répondu que le millionnaire type a toujours un patrimoine et des revenus dynamiques, même en période de récession. Depuis 1980, j'ai toujours constaté que la plupart des millionnaires n'avaient pas placé toutes leurs fortunes dans leurs portefeuilles d'actions ou chez eux. L'une des raisons de leurs succès économiques est qu'ils pensent différemment.

Beaucoup de millionnaires m'ont dit que la vraie richesse dépendait pour beaucoup de la maîtrise des investissements ; personne ne peut contrôler la Bourse. Mais vous pouvez, par exemple, contrôler votre propre entreprise, vos investissements privés et l'argent que vous prêtez à des tiers. Jamais, au cours des 30 dernières années, je n'ai vu un millionnaire investir plus de 30 % de sa richesse en bourse. Le plus souvent, c'est inférieur à 20 %. Ces pourcentages sont conformes à ceux trouvés dans les études menées par « l'INSEE américain », qui se nomme Internal Revenue Service, et qui possède la meilleure série de données statistiques sur les millionnaires au monde.

Considérons le profil type d'un couple de millionnaires, M. et Mme Trend. Pour la plupart des gens, le style de vie de ce couple est franchement banal. La marque de montre de madame est une Timex ; son mari a une Seiko (marque numéro un chez les millionnaires). Le couple achète ses vêtements chez *H & M* ou *Zara*. Au cours des 10 dernières années, ils n'ont acheté que 2 véhicules d'occasion. La valeur actuelle de leur maison est de 275 000 \$. Le prix du coiffeur de madame est de 18 \$. Malgré ce train de vie « standard », ils sont financièrement indépendants. Quand je parle de personnes comme

ce couple, invariablement quelqu'un demandera : « Mais sont-ils heureux ? » 90 % des millionnaires qui vivent dans une maison valant moins de 300 000 dollars sont extrêmement satisfaits de leur vie. Et, dans mes travaux les plus récents, je déclare qu'il y a 3 fois plus de ménages avec des investissements d'un million de dollars ou plus dans des maisons évaluées à au moins 300 000 dollars qu'il y a de maisons d'une valeur supérieure ou égale à 1 million de dollars. Autrement dit, cela signifie que la majorité des multimillionnaires américains n'habitent pas dans des résidences onéreuses. J'ai récemment compilé les données de succession 2007 (les dernières données disponibles au moment de l'enquête) pour les personnes décédées avec une succession évaluée à 3,5 millions de dollars ou plus. J'ai estimé que la valeur marchande moyenne de leurs biens immobiliers était de 469 021 \$, soit moins de 10 % de la valeur totale de leurs patrimoines.

En moyenne, ces personnes décédées disposaient de plus de 2 fois et demie leur richesse investie en patrimoine immobilier (investissement locatif par exemple) que dans leur propre maison. Profiter d'avoir un bien immobilier avec un prix raisonnable permet au millionnaire d'entrer dans un « processus cumulatif de richesse » qui se poursuit aujourd'hui.

À l'origine, j'ai utilisé une description différente pour définir ce segment. J'ai tout d'abord créé le segment des « cols-bleus fortunés » dans un article intitulé « Segmentation du marché : utiliser les déterminants de l'investissement », que j'ai présenté le 10 octobre 1979 lors d'une conférence à New York. L'article a été publié plus tard par l'Association du marketing américain. Plus tôt, en mai 1979, la Bourse de New York m'avait demandé d'élaborer un ensemble de conclusions et de recommandations commerciales fondées sur son enquête nationale récemment complétée auprès de 2 741 ménages sur les modèles d'investissement, les attitudes et les comportements en matière d'argent. Cela a fourni une base pour l'article susmentionné. Un point clé que j'ai soulevé dans ce document est le suivant : il existe des opportunités sur des parties de la population que l'industrie financière et bancaire a totalement ignorées pendant des années. Les membres du très gros segment, les cols bleus fortunés, n'ont pas besoin d'acquérir des biens de valeur comme le font les cols blancs. Au moment de mon exposé, j'ai réalisé que le segment des cols bleus/millionnaires existait.

Peu de temps après avoir identifié ce marché, j'ai découvert à quel point il était immense. En juin 1980, une grande banque m'a commandé

une étude nationale sur la population millionnaire. Cet événement a eu une influence majeure sur la direction qu'a prise ma carrière. Lors d'une réunion de travail, un collègue, Jon Robbin, mathématicien formé à Harvard qui a étudié et décortiqué les caractéristiques de la richesse des résidents de plus de 200 000 quartiers à travers l'Amérique a déclaré : « **Environ la moitié des millionnaires américains ne vivent pas dans des quartiers huppés.** » Il existe donc des millionnaires qui vivent dans des maisons modestes situées dans des quartiers de classe moyenne et de classe ouvrière. À partir de ce moment-là, j'ai commencé à étudier en profondeur et à écrire sur les différents types de millionnaire qui sont nos propres voisins. La recherche que j'ai menée il y a 30 ans, en 1980, était la première étude nationale exhaustive sur le nombre, la répartition géographique et le mode de vie financier des millionnaires. Les conclusions clés sont en parfaite concordance avec les nombreuses études que j'ai menées. J'ai rédigé « L'étude nationale sur les revenus, 1981-1982 », qui regroupe les plus grandes institutions financières américaines. En plus de la conception de cette étude, j'ai parcouru le pays entier pour mener des entretiens avec des groupes de millionnaires. Par la suite, 7 des 10 plus grandes banques américaines, m'ont demandé de mener des entretiens et des enquêtes avec des groupes à ce sujet.

J'ai donc eu l'occasion de rencontrer personnellement des milliers de millionnaires. Mon interprétation de ces entretiens, les études chiffrées et leurs conclusions sont distillées tout au long de *The Millionaire Next Door*.

Il est intéressant de noter que peu importe de quelles régions étaient originaires les millionnaires que j'ai interrogés, ils partageaient un même ensemble de valeurs traditionnelles.

La grande majorité était vivement intéressée par l'indépendance financière. C'est pourquoi ils vivaient en dessous de leurs moyens.

Avant d'écrire *The Millionaire Next Door*, j'ai passé un an à examiner les données de mon enquête et les transcriptions des entretiens réalisés de 1982 à 1996. *Millionaire Next Door* est en lui-même un excellent investissement ! Pour le prix d'un livre, vous avez l'équivalent de plus d'un million de dollars en recherches et en interprétations inestimables. Pourquoi est-ce que je continue d'écrire sur les fortunés ? Ce n'est pas du tout pour flatter leurs ego ! Ce que j'écris est conçu pour éclairer ceux qui sont mal informés et non expérimentés sur ce que signifie véritablement être riche. La plupart des personnes n'ont aucune idée des véritables rouages d'un ménage riche. L'industrie de la publicité, du marketing,

de la communication, Hollywood et les médias en général, avec leurs forces de frappe, ont fait un travail remarquable nous incitant à croire que richesse et hyperconsommation allaient de pair. Pourtant, comme je l'ai dit à maintes reprises, la grande majorité des « millionnaires » vivent bien en dessous de leurs moyens. Malheureusement, la plupart pensent qu'ils imitent les riches en consommant immédiatement toute hausse de leurs flux de trésorerie. Mais le *Millionaire Next Door* procède différemment en faisant exactement l'inverse.

Une millionnaire (qui était ingénieure) me dit :

« *Après l'université, mon mari (également ingénieur) et moi-même avons obtenu un bon travail. Nous avons vécu sur un seul revenu et épargné intégralement le second. Chaque fois que nous avons eu des augmentations, nous avons simplement économisé davantage. Nous avons vécu dans la même modeste maison pendant 20 ans. Parfois, mes enfants me demandent si nous sommes pauvres parce que je leur commande toujours le menu le moins cher.* »

L'Amérique reste toujours une terre d'opportunités. Au cours des 30 dernières années, j'ai régulièrement constaté que 80 à 85 % des millionnaires étaient des *self-made-men*, c'est-à-dire qu'ils ont bâti leur fortune par eux-mêmes. Il y a une immense fierté, une grande joie et beaucoup de satisfaction à tirer dans le processus de création de sa propre fortune. D'innombrables millionnaires m'ont dit que le voyage vers la richesse est beaucoup plus satisfaisant que la destination en elle-même. Lorsqu'ils se penchent sur leurs histoires, ils se rappellent sans cesse d'avoir fixé des objectifs financiers et le grand bonheur qu'ils ont pu éprouver en les atteignant.

Oui, dans ce contexte de réussite économique, c'est le voyage et le cheminement vers l'indépendance financière, dont se vantent le plus souvent les *Millionaires Next Door*.

Thomas J. Stanley, Ph. D.

Juin 2010

Atlanta (Géorgie)

AVANT-PROPOS

Il y a 20 ans, nous avons commencé à étudier comment les personnes parvenaient à devenir riches. Au début, nous l'avons fait exactement comme vous pouvez l'imaginer, en interrogeant des gens dans des quartiers soi-disant haut de gamme à travers le pays. À l'époque, nous avons découvert quelque chose d'étrange : beaucoup de « riches » ne vivent même pas dans des quartiers huppés.

Cette petite idée a changé nos vies. Elle a conduit Thomas J. Stanley à sortir d'une carrière universitaire, et l'a inspiré à écrire 3 livres sur le marketing auprès des Américains fortunés, et à devenir un consultant auprès des entreprises. En outre, il a mené des recherches sur les riches pour 7 des 10 plus grandes sociétés de services financiers américaines. Nous avons organisé des centaines de séminaires sur le thème du ciblage des riches.

Pourquoi tant de gens s'intéressent-ils à ce que nous avons à dire ? Parce que nous avons découvert qui sont vraiment les riches et ceux qui ne le sont pas. Et, plus important encore, nous avons déterminé comment les gens ordinaires peuvent devenir riches.

La majorité des personnes ont tout faux en ce qui concerne la richesse. La richesse n'est pas la même chose que le revenu. Si vous avez de bons revenus chaque année mais que vous dépensez tout, vous ne vous enrichissez pas mais vous vivez dans le haut standing, c'est différent. La richesse est ce que vous accumulez, pas ce que vous dépensez.

Comment devient-on riche ? Ici aussi, la plupart des gens se trompent. C'est rarement la chance, l'héritage, de grands diplômes ou même une intelligence qui permettent aux gens d'accumuler des fortunes.

La richesse est le plus souvent le résultat d'un style de vie constitué d'un travail intense, de persévérance, d'une planification et surtout d'autodiscipline.

Comment se fait-il que je ne sois pas riche ?

Beaucoup de gens se posent cette question tout le temps. Souvent, ils travaillent dur, sont bien éduqués et ont un revenu élevé. Pourquoi, alors, y a-t-il si peu de riches ?

LES MILLIONNAIRES ET VOUS

Il n'y a jamais eu autant de richesse personnelle en Amérique qu'actuellement (plus de 22 000 milliards de dollars en 1996). Pourtant, la grande majorité des Américains ne sont pas riches. Près de la moitié de cette richesse appartient à seulement 3,5 % des foyers (il y a un total de 100 millions de foyers aux États-Unis, seuls 3,5 millions sont considérés comme « riches »). Par « autres ménages », nous ne parlons pas de « décrochage économique ». La plupart de ces millions de ménages sont composés de personnes qui gagnent des revenus modérés, voire élevés. Plus de 25 millions de ménages américains ont des revenus annuels supérieurs à 50 000 dollars ; plus de 7 millions ont un revenu annuel supérieur à 100 000 dollars. Mais, malgré le fait qu'ils ont de « bons revenus », un trop grand nombre de ces personnes ont un faible niveau de richesses accumulées. Beaucoup vivent uniquement de leur salaire. Ce sont justement ces personnes qui tireront le plus profit du livre.

Le ménage médian type a un patrimoine pesant moins de 15 000 dollars, sans compter la valeur de la maison.

Compte tenu de la valeur nette des véhicules, des meubles, etc., qu'avons-nous découvert ? Le plus souvent, un ménage n'a aucun actif financier, comme des actions et des obligations par exemple. Combien de temps une famille américaine moyenne peut-elle survivre économiquement sans le salaire de l'employeur ? Peut-être 1 ou 2 mois dans la plupart des cas. Ce qui ne constitue pas une richesse. Le patrimoine net médian de leurs ménages est inférieur à 150 000 dollars. Le patrimoine net moyen de leurs ménages est inférieur à 150 000 \$. Le patrimoine net moyen de ce groupe tombe à moins de 60 000 \$ sans compter la valeur nette de leur résidence principale.

Qu'en est-il des personnes âgées ?

La moitié des Américains de plus de 65 ans vivraient dans la pauvreté. Seule une minorité d'Américains possède les types d'actifs financiers les plus classiques.

Seuls 15 % des ménages américains ont un compte de dépôt sur le marché monétaire ; 22 %, un certificat de dépôt ; 4,2 %, un fonds du

marché monétaire ; 3,4 % des obligations de sociétés ; moins de 25 %, des actions et des fonds communs de placement ; 8,4 %, des biens locatifs ; 18,1 %, des obligations d'épargne américaines ; et 23 %, un compte individuel d'épargne retraite.

Mais 65 % des ménages ont leurs patrimoines personnels dans leurs résidences principales et plus de 85 % possèdent un ou plusieurs véhicules. Les voitures ont tendance à se déprécier rapidement. Tandis que les actifs financiers ont tendance à prendre de la valeur avec le temps. Les millionnaires dont il est question dans ce livre sont financièrement indépendants. Ils pourraient conserver leur mode de vie actuel pendant des années sans gagner même un mois de salaire. La grande majorité de ces millionnaires ne sont pas les descendants de Rockefeller ou de Vanderbilt. Plus de 80 % sont des gens ordinaires qui ont accumulé leurs richesses en une génération. Ils l'ont fait lentement, sobrement, méthodiquement, sans signer un contrat de plusieurs millions de dollars avec la NBA, sans gagner au loto, sans devenir le prochain Mick Jagger. Au cours d'une vie, la probabilité de s'enrichir par de telles voies est extrêmement faible. Comparez ces chances avec la proportion de ménages américains riches, soit 3,5 % de la population (disposant d'un minimum d'1 million de dollars de patrimoine).

Quels sont les 7 facteurs qui permettent de devenir riche ? Habituellement, le riche est un homme d'affaires ayant vécu dans la même ville pendant toute sa vie d'adulte. Il possède une petite usine, une chaîne de magasins ou une entreprise de services. Il s'est marié une fois et le reste. Il vit dans un quartier de la classe moyenne avec une partie de son patrimoine. C'est un épargnant et un investisseur averti. Il réfléchit et investit en bon père de famille. Il s'est construit seul et gagne ainsi sa vie. 80 % des millionnaires le sont devenus en une génération.

Les personnes aisées suivent généralement un mode de vie propice à l'accumulation de richesses. Au cours de nos enquêtes, nous avons découvert 7 dénominateurs communs parmi ceux qui ont réussi à créer de la richesse.

1. Ils vivent en dessous de leurs moyens.

2. Ils consacrent leur temps, leur énergie et leur argent de manière efficace, de façon à créer de la richesse.

3. Ils estiment que l'indépendance financière est plus importante que d'afficher d'un statut social élevé.

4. Leurs parents n'ont pas fourni d'aides économiques, ils ont bâti leurs fortunes seuls.

5. Leurs enfants sont économiquement autonomes.

6. Ils savent bien cibler les opportunités du marché et les saisir.

7. Ils ont choisi la bonne profession, ils ont découvert leur vocation.

Dans ce livre, *The Millionaire Next Door*, nous étudierons ces 7 caractéristiques. Nous espérons que vous apprendrez à les développer vous-même.

LES RECHERCHES

Les recherches pour le ministère de la Défense nationale sont les plus complètes jamais menées sur les riches américains et sur la manière dont ils ont pu constituer leur patrimoine. Une grande partie de cette recherche a été développée à partir de la dernière enquête que nous avons menée, elle-même à partir d'études que nous avons dirigées au cours des 20 dernières années. Ces études comprenaient des entretiens individuels et en groupes avec plus de 500 millionnaires et des sondages menés auprès de plus de 11 000 personnes à revenu net et/ou à revenu élevé. Plus d'un millier de personnes ont répondu à notre dernière enquête. Elle a interrogé chaque personne sur ses attitudes et ses comportements vis-à-vis d'une grande variété de problèmes liés à la richesse. Chaque participant à notre étude a répondu à 249 questions. Cette étude est la plus ambitieuse et la plus approfondie que nous ayons eu à entreprendre. Aucune autre étude n'a porté sur les facteurs clés expliquant comment les millionnaires s'enrichissent en une génération.

Aucune étude n'a révélé pourquoi de nombreuses personnes même avec des revenus élevés n'accumulent jamais une fortune, même modeste.

Plusieurs sections du questionnaire demandaient aux participants d'indiquer les montants maximums pour leurs dépenses en véhicules, montres, costumes, chaussures, vacances, etc. Cette étude est la plus ambitieuse et la plus approfondie que nous ayons jamais entreprise. Aucune autre étude n'a porté sur les facteurs clés qui expliquent comment les gens s'enrichissent en une génération. Aucune étude n'a révélé pourquoi de nombreuses personnes, même la plupart des

personnes avec des revenus élevés, n'accumulent jamais une fortune, même modeste.

En plus de notre enquête, nous avons acquis des connaissances considérables sur d'autres travaux de recherche. Nous avons passé des centaines d'heures à interroger et à analyser des entretiens approfondis avec des millionnaires. Nous avons également interrogé nombre de leurs conseillers financiers et d'autres experts professionnels.

Qu'avons-nous découvert dans toutes nos recherches? Cette richesse est le fruit d'une grande discipline, d'énormément de sacrifices et d'un travail ardu. Voulez-vous vraiment devenir financièrement indépendant? Vous et votre famille êtes-vous prêts à atteindre vos objectifs? Beaucoup concluront probablement que non. Si vous êtes prêt à faire les compromis nécessaires en termes de temps, d'énergie et consommation, vous pouvez commencer à créer de la richesse et à obtenir votre indépendance financière. Le *Millionaire Next Door* vous lancera dans cette aventure.

RENCONTRER LE MILLIONNAIRE NEXT DOOR

Ces personnes ne peuvent pas être millionnaires ! Ils ne ressemblent pas à des millionnaires, ne s'habillent pas comme des millionnaires, ne mangent pas comme des millionnaires, ne se comportent pas comme des millionnaires et ne portent même pas des noms de millionnaires. Où sont les millionnaires qui ressemblent à des millionnaires ?

La personne qui a dit cela était Stuart, le vice-président d'une grande entreprise, après un entretien avec un groupe de discussion. Il était perturbé par les découvertes qu'il venait de faire. Au cours d'un dîner que nous avons organisé pour 10 millionnaires de « première génération », Stuart était persuadé que les millionnaires devaient nécessairement posséder des vêtements de marque, des montres onéreuses et des voitures de luxe. Nous avons constaté que ce n'est pas le cas.

Stuart dépense lui-même beaucoup pour ses costumes et porte aussi une montre de 5 000 \$. Mais nos sondages, nos études et nos recherches nous ont appris que la majorité des millionnaires ne dépensent jamais plus de 500 \$ pour une montre. Stuart possède une voiture de luxe. La plupart des millionnaires ne souhaitent pas conduire un modèle neuf. Une minorité encore plus petite conduit des voitures de luxe étrangères. (Précisons que les voitures américaines sont moins chères que les voitures importées du fait des taxes notamment.) Le millionnaire qui applique les principes de ce livre préfère une voiture d'occasion tandis que Stuart a pris cette voiture en leasing et paie des mensualités, alors que nos recherches révèlent que seule une minorité de millionnaires choisissent le leasing pour acheter une voiture.

Mais demandez à quelqu'un : qui ressemble le plus à un millionnaire ? Serait-ce Stuart ou l'une des personnes qui ont participé à nos entretiens ? Nous parierons que la plupart des gens choisiraient Stuart à cause de

son standing. Mais, comme vous le savez certainement, les apparences sont trompeuses. Un proverbe texan affirme :

**Si tu optes pour le gros chapeau
tu n'auras pas de bétail.**

Nous avons d'abord entendu cette expression dans la bouche d'un Texan de 35 ans, propriétaire d'une entreprise très prospère de construction de moteurs diesel. Pourtant, il conduisait une voiture d'occasion achetée 10 ans auparavant et portait un jean et une chemise basiques. Il vivait dans une modeste maison d'un quartier de la classe moyenne. Ses voisins étaient des postiers, des pompiers et des mécaniciens.

Après avoir confirmé son succès financier, ce Texan nous a dit :

« (Mes) affaires ne sont pas attrayantes. Je ne fais pas de faux-semblants et je ne vous conseille pas de le faire. Quand mes partenaires britanniques m'ont rencontré pour la première fois, ils m'ont pris pour l'un de nos chauffeurs routiers. Ils étaient dans mon bureau, regardaient tout le monde. Ensuite, le responsable du groupe a dit : Oh, nous avons oublié que nous étions au Texas ! Mais, croyez-moi, je ne possède pas de gros chapeaux, mais j'ai beaucoup de bétail. »

PORTRAIT DU MILLIONNAIRE

Quel est le profil type du millionnaire ? Que vous dirait-il à propos de lui-même ?

- ◆ Je suis un homme de 57 ans, marié et père de 3 enfants. 70 % d'entre nous gagnent 80 % ou plus du revenu de notre ménage.
- ◆ Un tiers d'entre nous sont à la retraite et les deux tiers d'entre nous qui travaillent sont des travailleurs indépendants. Fait intéressant, les travailleurs indépendants représentent moins de 20 % des actifs en Amérique, mais les deux tiers des millionnaires. En outre, 75 % des travailleurs indépendants se considèrent comme des entrepreneurs.
- ◆ La plupart des autres sont des professionnels indépendants, tels que des médecins et des comptables. Ce sont des entrepreneurs en soudure, des commissaires-priseurs, des agriculteurs, des propriétaires de parcs

de mobile homes, des contrôleurs phytosanitaires, des buralistes et des entrepreneurs en bâtiment.

- ◆ La moitié de leurs épouses sont des femmes au foyer. Pour celles qui travaillent, ce sont majoritairement des enseignantes.
- ◆ Le revenu annuel total et imposable de notre ménage est de 131 000 \$, tandis que leur revenu moyen est de 247 000 \$. Notez que ceux d'entre eux qui ont un revenu compris entre 500 000 et 999 999 \$ (8 %) et la catégorie 1 million de dollars ou plus (5 %) faussent la moyenne.
- ◆ Ils ont un patrimoine d'une valeur nette moyenne par ménage de 3,7 millions de dollars. Bien sûr, certains parmi ce groupe ont accumulé beaucoup plus. Environ 6 % ont un patrimoine d'une valeur nette de plus de 10 millions de dollars. Ces personnes faussent la moyenne à la hausse. Le ménage millionnaire type dispose en moyenne d'un patrimoine de 1,6 million de dollars.
- ◆ En moyenne, leur revenu total annuel total représente moins de 7 % de leur richesse. En d'autres termes, ils vivent avec moins de 7 % de leur richesse.
- ◆ Ils sont pour 97 % propriétaires et vivent dans des maisons évaluées en moyenne à 320 000 \$. La moitié d'entre eux occupent le même logement depuis plus de 20 ans et ont donc pu bénéficier d'une augmentation significative de la valeur de leur patrimoine immobilier.
- ◆ La plupart ne se sont jamais sentis désavantagés de ne pas avoir reçu un héritage. 80 % sont devenus « riches » en une génération.
- ◆ Ils vivent bien en dessous de leurs moyens. Ils portent des costumes bon marché et conduisent des voitures d'occasion. Seule une minorité conduit le modèle dernier cri. Seule une minorité a un leasing pour leurs véhicules.
- ◆ La plupart de leurs épouses sont des planificatrices de budgets méticuleuses. 82 % d'entre eux étaient d'accord avec le proverbe « Charité bien ordonnée commence par soi-même ». La plupart d'entre eux vous diront que leurs femmes sont beaucoup plus économes que les maris.
- ◆ Ils disposent d'un « fond de sécurité », c'est-à-dire qu'ils ont accumulé assez d'argent pour vivre sans travailler pendant plusieurs années. Ainsi, ceux qui ont un patrimoine d'une valeur nette de 1,6 million de dollars pourraient vivre confortablement pendant plusieurs années. En

réalité, ils pourraient même vivre des décennies, puisqu'ils économisent automatiquement au moins 15 % de leurs revenus tous les mois. Ils ont plus de 6 fois et demie le niveau de richesse de leurs voisins non-millionnaires, mais, dans leur voisinage, ces non-millionnaires sont 3 fois plus nombreux qu'eux. Peut-être ont-ils fait le choix de consommer énormément et d'acquérir des « produits » de haut standing ?

◆ En tant que groupe, 80 % sont diplômés d'université. 18 % ont un master, 8 % en droit, 6 % en médecine et 6 % un doctorat.

◆ Seulement 17 % d'entre eux ou leurs conjoints ont déjà fréquenté une école primaire ou secondaire privée. Mais 55 % de leurs enfants fréquentent ou ont fréquenté des écoles privées. En tant que groupe, ils pensent que l'éducation est extrêmement importante pour eux-mêmes, pour leurs enfants et leurs petits-enfants. Ils dépensent énormément pour cela.

◆ 60 % d'entre eux travaillent entre 45 et 55 heures par semaine.

◆ Ce sont des investisseurs exigeants. En moyenne, ils investissent près de 20 % du revenu réalisé de leur ménage chaque année. La plupart d'entre eux investissent au moins 15 %. 9 % d'entre eux possèdent au moins un compte auprès d'une société de courtage. Mais ils prennent leurs propres décisions d'investissement.

◆ Ils détiennent près de 20 % de la richesse de leur ménage dans des titres de transaction (actions cotées en Bourse et fonds communs de placement). Mais ils vendent rarement leurs investissements en actions. Ils détiennent encore plus dans leurs régimes de retraite. En moyenne, 21 % de la richesse de leur ménage se trouve dans leurs propres entreprises.

◆ En tant que groupe, ils pensent que leurs filles ont plus de difficultés financières par rapport à leurs fils. Les hommes semblent gagner beaucoup plus, même au sein des mêmes catégories professionnelles.

◆ C'est pourquoi, la plupart d'entre eux n'hésiteraient pas à partager certaines de leurs richesses avec leurs filles. Leurs fils ont en général plus d'atouts économiques en leur faveur. Ils ne devraient pas avoir besoin d'aides de leurs parents.

◆ Quelles seraient les professions idéales pour leurs enfants ? Il y a environ 3,5 millions de ménages millionnaires. Ce chiffre augmente beaucoup plus rapidement que la population globale. Leurs enfants devraient envisager de fournir un service de qualité aux personnes

fortunées. Les conseillers financiers les plus fiables sont les comptables. Les bons avocats sont également très recherchés. Ils recommandent donc la comptabilité et le droit à leurs enfants. Les conseillers fiscaux et les experts en planification successorale seront très demandés au cours des 20 prochaines années.

♦ Je suis radin, j'avoue ! Parfois, je réponds à d'autres questionnaires juste pour gagner 1 \$. Alors pourquoi passer 2 ou 3 heures à être interrogé personnellement par ces auteurs ? La vérité c'est qu'ils m'ont payé 100 \$, 200 \$ ou 250 \$. Comme j'étais mécontent de la somme, ils m'ont fait une autre offre : donner l'argent que j'ai gagné à mon association préférée. Mais, je leur ai dit : « Je suis mon association préférée. »

« LA RICHESSE DÉFINIE »

Demandez à un citoyen de définir le terme « riche ». La plupart donneraient la même définition que celle du dictionnaire. « Riche » désigne les personnes qui possèdent une abondance de biens matériels. Nous définissons le terme « riche » différemment. Nous ne définissons pas riche en fonction des biens matériels. Beaucoup de gens qui affichent un style de vie très dépensier ont en réalité peu ou pas d'investissements, d'actifs appréciables (c'est-à-dire des actifs produisant des revenus, actions ordinaires, obligations, entreprises privées, droits pétroliers). Inversement, les personnes que nous définissons comme étant riches préfèrent de loin posséder d'importants montants d'actifs qui prennent de la valeur avec le temps plutôt que d'afficher un mode de vie hyperconsommateur et ostentatoire.

LA DÉFINITION NOMINALE DE LA RICHESSE

Une façon de déterminer si une personne est riche ou non est basée sur le calcul de la valeur nette de son patrimoine. Cette valeur nette est définie comme la valeur actuelle de ses actifs moins les passifs (les comptes fiduciaires étant exclus). Dans ce livre, nous définissons le seuil de richesse comme toute personne (ou couple/ménage/foyer) possédant un patrimoine d'une valeur nette de 1 million de dollars ou plus.

Selon cette définition, seuls 3,5 millions (3,5 %) des 100 millions de ménages américains sont considérés comme « riches ». Environ 95 % des millionnaires possèdent un patrimoine d'une valeur nette comprise entre 1 et 10 millions de dollars.

Selon cette définition, seuls 3,5 millions (3,5 %) des 100 millions de ménages en Amérique sont considérés comme riches. Environ 95 % des millionnaires ont une valeur nette comprise entre 1 et 10 millions de dollars. Une grande partie de ce livre est centrée sur ce segment-là de la population. Pourquoi se concentrer sur ce groupe ? Parce que ce niveau de richesse est atteignable en une génération. De plus, il peut être atteint par un grand nombre d'individus.

À QUEL POINT DEVRIEZ-VOUS ÊTRE RICHE ?

Une autre manière pour définir si une personne, un ménage ou une famille est riche est fondée sur le niveau total de leur patrimoine. Le revenu et l'âge d'une personne sont des facteurs décisifs qui déterminent sa valeur. Plus le revenu est élevé, plus la valeur nette du patrimoine devrait être élevée (en supposant qu'il travaille et qu'il n'est pas retraité). Par conséquent, plus on génère des revenus, plus il est probable que l'on accumule de plus en plus de richesses. Ainsi, les personnes plus âgées devraient avoir cumulé plus de richesses que les personnes à plus faible revenu qui sont plus jeunes. La plupart des Américains ayant des revenus annuels de 50 000 \$ ou plus et la plupart des personnes âgées de 25 à 65 ans, dont le niveau de richesse se situe nettement au-dessus de ce niveau, peuvent être considérés comme riches par rapport aux autres dans leur tranche de revenu/âge. Vous vous demandez comment une personne peut-elle être considérée comme riche si, par exemple, elle vaut 460 000 \$? Après tout, elle n'est pas millionnaire.

Bobby, pompier de 41 ans et sa femme secrétaire ont un revenu annuel combiné de 55 000 \$. Selon les résultats de notre recherche, Bobby devrait avoir un patrimoine total d'une valeur nette de 225 000 \$. Mais il « vaut » beaucoup plus que les autres dans cette catégorie âge/revenu, car sa femme et lui ont été en mesure d'accumuler et surtout d'épargner des montants financiers supérieurs à la moyenne. Ils savent donc comment vivre avec les revenus d'un pompier et d'une secrétaire, tout en épargnant et en investissant une partie de ces dits revenus. Ils ont un style de vie peu consommateur, donc Bobby pourrait subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille. Dans leur catégorie de revenus et d'âge, Bobby et sa femme sont considérés comme « riches ».

C'est très différent pour le Dr Ashton, âgé de 56 ans, qui a un revenu annuel de 560 000 \$. Mais combien vaut le patrimoine global du Dr Ashton ? Est-il riche ? Selon une définition, il l'est, puisque sa valeur nette est de 1,1 million de dollars. Mais il n'est pas riche selon notre

définition. Compte tenu de son âge et de ses revenus, il devrait valoir plus de 3 millions de dollars.

Avec son mode de vie hyperconsommateur, combien de temps pensez-vous que le Dr Ashton pourrait subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille s'il ne travaillait plus ? Peut-être 2 ou maximum 3 ans.

COMMENT DÉTERMINER SI VOUS ÊTES RICHE

Quel que soit votre âge, quels que soient vos revenus, que devriez-vous gagner en ce moment ? Après des années d'enquête auprès de diverses personnes à revenu élevé et à valeur nette élevée, nous avons développé plusieurs équations de la richesse qui comportent diverses variables. Une simple règle empirique est toutefois plus que suffisante pour calculer la valeur nette attendue.

Multipliez votre âge fois le revenu annuel du ménage avant impôts annuels. Divisez par 10. Ceci, moins toute richesse héritée. Le résultat correspond au montant de votre valeur nette.

Par exemple, si M. Duncan, 41 ans, gagne 143 000 \$ par an et investit 12 000 \$, il multiplierait 155 000 \$ par 41. Cela équivaut à 6 355 000 \$. En divisant par 10, sa valeur nette devrait être de 635 000 \$. Si Mme Franck a 61 ans et un revenu annuel total réalisé de 235 000 \$, sa valeur nette est de 1 433 500 \$.

Compte tenu de votre âge et de votre revenu, quelle est votre valeur nette ? Où en êtes-vous dans le continuum de la richesse ? Si vous êtes dans le quartile supérieur dans l'accumulation de richesse, vous êtes un « PAR » c'est-à-dire un prodigieux accumulateur de richesse. Si vous êtes dans le dernier quartile, vous êtes un « SAR » ou autrement dit un « sous-accumulateur de richesse ». Alors, êtes-vous un « PAR », un « SAR », ou simplement un « AMR » (accumulateur moyen de richesse) ?

Nous avons élaboré une autre règle simple. Pour vous positionner correctement dans la catégorie « PAR », vous devez valoir 2 fois le niveau de richesse attendu. C'est-à-dire que la valeur nette/richeesse de M. Duncan doit être 2 fois plus grande que la valeur attendue pour sa catégorie revenu/âge, ou 635 000 \$ multipliés par deux équivaut à 1 271 000 \$. Si la valeur nette du patrimoine de M. Duncan est de 1,27 million de dollars ou plus, c'est un prodigieux accumulateur de richesse. A contrario, si son niveau de richesse était divisé par deux pour tous ceux de cette catégorie de revenu/âge, M. Duncan serait classé

comme « SAR », si ce niveau de richesse était de 317750 \$ ou moins (ou la moitié de 635 500 \$).

« PAR » CONTRE « SAR »

Les « PAR », les prodigieux accumulateurs de richesse, sont des bâtisseurs de fortune, c'est-à-dire qu'ils sont capables de construire un patrimoine d'une valeur supérieure vis-à-vis des autres catégories de revenu/âge. Les « PAR » disposent de 4 fois plus de richesse accumulée, que les « SAR » sous-accumulateurs de richesse.

Comparer les caractéristiques des « PAR » et des « SAR » est une des parties les plus révélatrices de la recherche que nous avons menée au cours des 20 dernières années.

Deux études de cas révèlent un bon exemple de la différence entre « PAR » et « SAR ». Richard, 50 ans, est entrepreneur/vendeur de mobile homes. Le revenu total annuel de son ménage s'élève à 90 200 \$. La valeur nette de Richard, calculée d'après l'équation de la richesse, s'élève à 451 000 \$. Toutefois, Richard est un prodigieux accumulateur de richesse « PAR ». Sa valeur nette patrimoniale est de 1,1 million de dollars.

Le fait d'être un prodigieux « accumulateur » de richesse a multiplié par 2 la valeur nette de son patrimoine. Ce qui signifie que les bonnes pratiques des « PAR » ont un impact positif sur leur niveau de richesse.

M. Ford, 51 ans, est avocat, avec un revenu annuel de 92 330 \$, soit un peu plus que Richard. Quelle est la valeur nette réelle de M. Ford? 226 511 \$, tandis que son niveau de richesse attendu (calculé à nouveau à partir de l'équation de la richesse) est de 470 883 \$. M. Ford, selon notre définition, est un sous-accumulateur de richesse (SAR). Il a pourtant étudié pendant 7 ans à l'université. Comment peut-il avoir moins de patrimoine qu'un simple vendeur de mobiles homes? En réalité, Richard a près de 5 fois la valeur nette de M. Ford. Rappelez-vous, ils appartiennent tous deux à la même catégorie revenu/âge. En essayant de répondre à la question ci-dessus, posez-vous 2 questions simples

- ◆ Combien d'argent faut-il pour maintenir le style de vie d'un avocat et de sa famille dans la classe moyenne supérieure?

- ◆ Combien d'argent faut-il pour maintenir le style de vie de la classe moyenne et même des « cols bleus » d'un revendeur de mobiles homes et de sa famille ?

Il est clair que Maître Ford doit dépenser une bien plus grande partie de ses revenus pour maintenir et afficher le train de vie élevé de sa famille, à savoir la classe moyenne supérieure. Quelle marque automobile est en accord avec le statut d'avocat ? Qui a besoin de porter un costume sur mesure différent chaque jour ? Qui a besoin de rejoindre un ou plusieurs clubs de golf ou de tennis ? Qui a besoin d'argenterie et de plateaux de service Tiffany ?

M. Ford, le sous-accumulateur de richesse (SAR), a tendance à dépenser plus que les prodigieux accumulateurs de richesse (PAR). Les SAR ont tendance à vivre au-dessus de leurs moyens ; ils mettent l'accent sur la consommation et la dépense avec des comportements et des habitudes qui ne leur permettent pas la constitution d'un patrimoine conséquent avec une accumulation de richesses.

VOUS ET VOS ANCÊTRES ?

La plupart des millionnaires sont riches dès la première génération. Comment est-il possible que des personnes de milieux modestes puissent devenir millionnaires en une génération ? Pourquoi tant de personnes de milieux socio-économiques identiques n'accumulent jamais d'épargne ou d'économies même modestes ?

La plupart des gens qui deviennent millionnaires ont confiance en leurs propres compétences. Ils ne passent pas leur temps à s'inquiéter. Et le fait que leurs parents soient riches ou non n'a aucun impact sur leurs croyances personnelles ou leurs habitudes de consommation. Ils ne croient pas qu'il faille être riche pour le devenir. Ils ont compris que l'accumulation était un processus à la portée de tous (à condition de faire les efforts nécessaires, d'épargner régulièrement et d'investir intelligemment avec constance). Vous avez toujours pensé que la plupart des millionnaires naissent avec des cuillères en argent dans la bouche ? Si tel est le cas, considérez ce que révèlent nos recherches :

- ◆ Seulement 19 % perçoivent un revenu ou une richesse de quelque nature que ce soit d'un fonds ou d'une succession.
- ◆ Moins de 20 % ont hérité de 10 % ou plus de leur richesse.
- ◆ Plus de 50 % n'ont jamais reçu d'héritage.

- ◆ Moins de 25 % ont déjà profité de la « générosité » d'un montant de 10 000 \$ ou plus de la part de leurs parents, grands-parents ou autres proches.
- ◆ 91 % n'ont jamais reçu de dons, jusqu'à 1 \$ de la propriété d'une entreprise familiale.
- ◆ Près de 50 % n'ont jamais reçu d'aides pour les frais de scolarité universitaires de la part de leurs parents ou d'autres membres de leur famille.
- ◆ Moins de 10 % pensent qu'ils recevront un héritage à l'avenir.

L'Amérique continue d'offrir de grandes perspectives à ceux qui souhaitent accumuler des richesses en une génération. Elle a toujours été une terre d'opportunités pour ceux qui croient en la nature « fluide » de son système social et économique. Il y a plus de 100 ans, c'était déjà le cas.

Dans l'économie américaine, Stanley Lebergott passe en revue une étude menée en 1892 sur 4 047 millionnaires américains. Il rapporte que 84 % étaient de « nouveaux riches » ayant atteint le sommet sans bénéficier d'héritage. Plus de la moitié de la richesse de cette nation est-elle maintenant d'origine anglaise? Non. Un des mythes majeurs concernant la richesse dans ce pays est lié à l'origine ethnique. Trop de gens pensent que la population aisée américaine est composée principalement de descendants britanniques.

RÈGLES BRITANNIQUES ?

Juste avant la Révolution américaine, la plus grande partie de la richesse de cette nation était détenue par des propriétaires fonciers. Plus de la moitié des terres appartenait à des natifs anglais ou à des Américains d'ascendance anglaise.

Plus de la moitié de la richesse américaine est-elle maintenant d'origine anglaise? Non. Un des mythes concernant la richesse dans ce pays est lié à l'origine ethnique. Beaucoup pensent que la majorité de la population aisée américaine est composée de descendants britanniques.

Examinons cette hypothèse de manière objective. Et si le « pays d'origine » était le principal facteur expliquant la variation de la richesse? Nous nous attendrions à ce que plus de la moitié de la population millionnaire d'Amérique soit d'origine anglaise. Ce qui n'est pas le cas (voir tableau 1-1). Dans notre plus récente enquête nationale sur les millionnaires, nous avons demandé aux participants de

désigner leur pays d'origine/ascendance/origine ethnique. Les résultats pourraient vous surprendre¹.

TABLEAU 1-1
LES DIX PREMIERS GROUPES D'ASCENDANCE DE
MILLIONNAIRES AMÉRICAINS

Groupe ascendance/ origine ethnique (chef de famille)	Pourcentages par rapport à toute la population américaine	Nombre de ménages millionnaires	Pourcentages de millionnaires sur l'ensemble des ménages	Classement	Concentration ratio : % de tous les millionnaires/ % de tous les ménages	Pourcentage de groupe d'ascendance	Classement du pourcentage du groupe d'ascendance millionnaire
ANGLAIS	10,3	732,837	21,1	1	2,06	7,71	4
ALLEMAND	19,9	595,171	17,3	2	0,89	3,32	9
IRLANDAIS	9,6	429,559	12,5	3	1,3	4,88	7
ÉCOSSAIS	1,7	322,255	9,3	4	5,47	20,8	2
RUSSE	1,1	219,437	6,4	5	5,82	22	1
ITALIEN	4,8	174,929	5,1	6	0,94	4	8
FRANÇAIS	2,5	128,35	3,7	7	1,48	5,5	6
NÉERLANDAIS	1,6	102,818	3	8	1,88	7,23	5
AMÉRICAIN	4,9	89,707	2,6	9	0,53	1,99	10
HONGROIS	0,5	67,625	2	10	4	15,1	3

21,1 % de la population millionnaire a une ascendance anglaise. 10,3 % de la population globale américaine a une ascendance anglaise.

Ainsi, les millionnaires américains d'origine anglaise sont plus nombreux que prévu, compte tenu de leur nombre dans la population totale des États-Unis (10,3 % contre 21,1 %). En d'autres termes, ce groupe a un ratio de concentration de millionnaires de 2,06 (21,1 % de tous les ménages millionnaires divisés par 10,3 % de tous les ménages dirigés par des personnes d'origine anglaise), ce qui signifie que les personnes d'origine anglaise sont environ 2 fois plus susceptibles de diriger des ménages dit « millionnaires ». Vous vous attendez à ce que le groupe « Anglais » soit premier. Il ne se classe qu'au 4^e rang. Selon notre étude, 7,71 % des ménages « anglais » ont un patrimoine d'une valeur

¹ Une étude ethnique peut surprendre ou dérouter le lecteur français ou francophone, ce type de statistiques et d'études étant strictement interdits en France mais sont légion aux USA.

minimale nette de 1 million de dollars. Trois autres groupes restants ont une concentration significativement plus élevée de millionnaires.

Comment peut-il être possible que le groupe d'ascendance anglaise n'ait pas la plus forte concentration de ménages millionnaires ? Après tout, ils ont été parmi les premiers Européens à arriver dans le Nouveau Monde. Ils étaient en pole position pour tirer un avantage économique de cette terre d'opportunités. En 1790, en Amérique coloniale, plus des deux tiers des ménages étaient dirigés par un travailleur indépendant. Les réalisations de la génération actuelle permettent de constituer un patrimoine. 80 % des millionnaires américains sont devenus riches en une génération. En général, les fortunes construites par ces personnes seront complètement dissipées par les 2^e ou 3^e générations.

L'économie américaine (et mondiale) est fluide, c'est-à-dire basée sur les échanges économiques. Il y a beaucoup de gens qui sont sur le point de devenir riches. Et beaucoup d'autres qui dépensent tellement qu'ils sont en train de quitter cette catégorie.

GAGNANT DES GROUPES D'ANCÊTRES

Si le groupe d'ascendance anglaise n'a pas la plus forte concentration de ménages millionnaires, alors quel est le groupe en pole position ? Le groupe d'ascendance russe occupe le premier rang, l'écossais le deuxième et le hongrois le troisième. Bien que le groupe d'ascendance russe ne représente qu'environ 1,1 % des ménages américains, il représente 6,4 % du total des ménages millionnaires.

Nous estimons que 22 % des ménages d'ascendance russe possèdent un patrimoine d'une valeur nette minimale d'1 million de dollars. C'est un contraste frappant avec le groupe d'ascendance anglaise, dont seulement 7,71 % de ses membres appartiennent au groupe des millionnaires. Quelle est la richesse totale de ce groupe de millionnaires russo-américains ? Nous l'estimons à environ 1 100 milliards de dollars, soit près de 5 % du total de la richesse personnelle en Amérique actuellement !

Comment peut-on expliquer la productivité économique des Russo-Américains ? En général, la plupart des millionnaires américains sont des entrepreneurs propriétaires de leurs entreprises. Les Russes sont en majorité des chefs d'entreprise. En outre, cet esprit d'entreprise semble se transmettre de génération en génération. Le groupe d'ascendance hongroise est également orienté vers l'entrepreneuriat.

Ce groupe ne représente que 0,5 % de tous les ménages, mais 2 % des ménages millionnaires. Le groupe d'ascendance allemande représente 19,5 % des ménages américains. Seuls 17,3 % des ménages millionnaires sont dirigés par des personnes d'origine allemande avec seulement 3,3 % des ménages allemands appartenant aux « millionnaires ».

LES ÉCOSSAIS

Le groupe d'ascendance écossaise ne représente que 1,7 % de tous les ménages mais constitue 9,3 % des ménages millionnaires. Le groupe d'ascendance écossaise est plus de 5 fois (5,47) susceptible de contenir des ménages millionnaires par rapport à ce qu'on pourrait s'attendre vis-à-vis de sa part globale (1,7 %) des ménages américains.

Le groupe d'ascendance écossaise se classe au deuxième rang en termes de pourcentage appartenant au groupe des millionnaires. 20,8 % de ces ménages sont des millionnaires. Qu'est-ce qui explique le rang élevé du groupe d'ascendance écossaise ? Il est vrai que beaucoup d'Écossais étaient des migrants en Amérique. Mais ce n'est pas la raison principale expliquant leur réussite économique. Rappelez-vous que les Anglais faisaient partie des premiers migrants, mais leur nombre est beaucoup plus faible que celui des Écossais. Les Écossais ne jouissaient pas des mêmes statuts économiques et des avantages que les Anglais pendant les années où la nation en était encore à ses balbutiements. Compte tenu de ces faits, on pourrait penser que le groupe d'ascendance anglaise compterait une concentration plus élevée de ménages millionnaires que celui des Écossais. Le groupe d'ascendance écossaise a un niveau de concentration presque trois fois supérieur à celui du groupe anglais (5,47 contre 2,06). Qu'est-ce qui rend le groupe d'ascendance écossaise unique ?

Si un groupe d'ascendance a une forte concentration de millionnaires, quelles seraient les caractéristiques du revenu de ce groupe ? On s'attend logiquement à ce que ce groupe ait une concentration élevée de personnes à hauts revenus. Le revenu étant fortement corrélé à la valeur nette du patrimoine, plus de deux tiers des millionnaires ont un revenu annuel minimum pour le ménage de 100 000 \$. En fait, cette corrélation existe pour tous les principaux groupes d'ascendance sauf un : les Écossais.

Les ménages d'ascendance écossaise avec un revenu élevé représentent moins de 2 % de tous les ménages à revenu élevé en Amérique. Rappelons que ce groupe représente 9,3 % des ménages

millionnaires américains. Plus de 60 % des millionnaires d'ascendance écossaise ont un revenu annuel du ménage inférieur à 100 000 \$. Aucun autre groupe n'a une concentration aussi élevée de millionnaires avec une concentration aussi faible de ménages générant des revenus élevés.

Si le revenu ne permet pas d'expliquer la richesse du groupe d'ascendance écossaise, quels sont les facteurs qui éclairent ce phénomène ? Il y a plusieurs éléments clés.

Premièrement, les Américains d'origine écossaise ont tendance à être économes. Ils ne correspondent pas aux attentes habituelles du consommateur américain. Ils vivent en moyenne bien en dessous de la norme quelles que soient les différentes catégories de revenus. Ils vivent souvent dans des environnements conçus par eux-mêmes et consomment peu. Un ménage d'origine écossaise avec un revenu annuel de 100 000 \$ dépense et vit souvent au même niveau qu'un ménage type américain avec un revenu annuel de 85 000 \$. Être économes leur permet de thésauriser davantage et d'investir plus que d'autres groupes ayant des revenus identiques. Ainsi, le même ménage d'origine écossaise, ayant un revenu de 100 000 \$, économise et investit à un niveau comparable à celui d'un ménage américain type gagnant près de 150 000 \$ par an.

Dans les chapitres suivants, nous révélons les prix les plus élevés que les « millionnaires » déclarent avoir payés pour des costumes, des chaussures, des montres et des véhicules. La majorité des millionnaires ayant une ascendance écossaise ont déclaré payer moins pour chaque article que la norme pour tous les millionnaires interrogés. Deux tiers des millionnaires écossais ont payé leurs véhicules moins chers que la norme observée pour tous les millionnaires interrogés.

Parce qu'ils s'enrichissent durablement, les ancêtres écossais fortunés ont des biens à transmettre à leurs enfants. Nos recherches révèlent que les enfants écossais deviennent généralement indépendants économiquement et émotionnellement. Ils ont donc tendance à ne pas dilapider la richesse de leurs parents.

Les membres du groupe d'ascendance écossaise ont pu inculquer leurs valeurs d'économie, de discipline, de réussite et d'indépendance financière au fil des générations. Ces valeurs sont également des traits caractéristiques de la plupart des millionnaires autodidactes.

PETITES POPULATIONS

Les groupes de petites populations sont souvent sous-représentés dans les études à propos des « riches ». Quels sont ces petits groupes ? Nous estimons que la totalité des 15 groupes d'ascendance de petite population présentés dans le tableau 1-2 comptent parmi eux 2 fois plus de millionnaires que la proportion de tous les ménages américains.

Seuls 3,5 % de tous les ménages américains font partie des ménages riches (1 million de dollars de patrimoine).

Tous les groupes énumérés dans le tableau 1-2 devraient contenir au moins 2 fois cette proportion (au total, les 15 représentent moins de 1 % de tous les ménages aisés). Les grands groupes d'ascendance contiennent en moyenne moins de millionnaires que de petits groupes.

Comment l'antériorité sur le sol américain joue-t-elle sur le patrimoine ? Plus le temps passé en Amérique est long, plus la chance de produire un pourcentage important de millionnaires est faible. Pourquoi est-ce le cas ? Parce que nous sommes dans une société basée sur la consommation.

En général, plus le membre d'un groupe d'ascendance est en Amérique depuis longtemps, plus il est probable qu'il devienne pleinement socialisé et acclimaté à un mode de vie d'hyperconsommation. Il existe une autre raison. Les Américains de la première génération ont tendance à être des travailleurs indépendants. Le travail indépendant est fortement lié à la richesse. (Ce sont, en général, des épargnants compulsifs et de prodigieux accumulateurs de richesse.)

Cela ne veut pas dire que le travail indépendant et le fait d'être américain de première génération assurent l'adhésion automatique au rang des millionnaires. D'ailleurs, la plupart des travailleurs indépendants américains n'accumuleront jamais une richesse même modeste tout comme la plupart des Américains de la première génération. Aujourd'hui, 23 millions de personnes dans ce pays sont nées ailleurs. Notez également que 12 % des 500 plus grands entrepreneurs d'*Inc. Magazine* sont des Américains de première génération. On pourrait s'attendre à ce que leurs enfants et petits-enfants soient plus prospères qu'eux sur le plan économique. Ce qui n'est pas le cas.

TABLEAU 1-2

**LES QUINZE PREMIERS GROUPES ÉCONOMIQUEMENT PRODUCTIFS PARMIS LES
« PETITS GROUPES D'ASCENDANCE »²**

Ascendance des ménages	Proportion du total des ménages	Indice de revenu élevé par ascendance ³	Indice de dépendance à l'ascendance ⁴	Indice de productivité économique d'ascendance ⁵	Classement de la productivité économique par rapport à l'ascendance
ISRAËLIEN	0,0003	2,6351	0,3870	6,8095	1
LETTON	0,0004	2,4697	0,5325	4,6383	2
AUSTRALIEN	0,0001	2,1890	0,5329	4,1080	3
ÉGYP TIEN	0,0003	2,6546	0,6745	3,9357	4
ESTONIEN	0,0001	1,8600	0,4787	3,8855	5
TURC	0,0003	2,2814	0,6650	3,4305	6
ISLANDAIS	0,0001	1,8478	0,5600	3,2997	7
SYRIEN	0,0004	2,1659	0,6698	3,2335	8
IRANIEN	0,0009	2,0479	0,6378	3,2107	9
SLAVE	0,0002	1,2292	0,4236	2,90218	10
LUXEMBOURGEOIS	0,0002	1,1328	0,3992	2,8379	11
YOUGOSLAVE	0,0009	1,3323	0,5455	2,4424	12
PALESTINIEN	0,0002	1,8989	0,7823	2,4274	13
SLOVÈNE	0,0004	1,0083	0,4246	2,3748	14
SERBE	0,0004	1,3184	0,5950	2,2157	15

Nous allons étudier les transferts intergénérationnels plus en détail dans les chapitres 5 et 6, mais permettez-nous pour le moment d'expliquer pourquoi la « génération suivante » est souvent moins productive financièrement que la précédente.

2 Petit groupe d'ascendance de la population : ceux dont moins de 100 000 ménages résident aux États-Unis, selon le recensement de 1990 de l'ascendance de la population des États-Unis.

3 Par exemple, les ménages d'origine israélienne comptent 26 351 ménages à revenu élevé (100 000 \$ et plus) plus que la proportion de tous les ménages des États-Unis.

4 Par exemple, les ménages avec des Israéliens ont 0,3870 fois la proportion de ménages assistés par le secteur public que la proportion de tous les ménages des États-Unis.

5 Par exemple, l'indice de productivité économique de l'ascendance pour les ménages d'ascendance israélienne (6,8095) est déterminé en prenant leur indice de revenu élevé (2,6351) et en le divisant par leur indice de dépendance (0,3870).

VICTOR ET SES ENFANTS

Prenons le cas de Victor, un entrepreneur prospère et américain de première génération. Les entrepreneurs comme lui se caractérisent par leur épargne, leur faible consommation, leur statut (relativement) bas, leur discipline, leur prise de risque et leur capacité de travail. Qu'enseignent-ils à leurs enfants? Quelles valeurs transmettent-ils? Encouragent-ils à suivre l'exemple paternel? Est-ce que leurs enfants deviennent également des entrepreneurs? Ont-ils l'esprit d'entreprise et le goût du risque? Les probabilités et les statistiques nous prouvent le contraire. Moins de 20 % s'engagent sur cette voie.

En réalité, Victor souhaite que ses enfants aient une vie meilleure. Il les encourage à passer de nombreuses années à l'université. Il veut que ses enfants deviennent des médecins, des avocats, des comptables, des cadres supérieurs. Il souhaite que ses enfants appartiennent aux professions libérales. Mais, en les encourageant ainsi, il les décourage à devenir entrepreneurs. Il les encourage à différer leur arrivée sur le marché du travail et, sans le savoir, les pousse vers le salariat. Et, bien sûr, inconsciemment, les incite à rejeter son style de vie d'épargne et de consommation raisonnée.

Victor veut que ses enfants aient une vie meilleure que la sienne. Mais qu'est-ce que Victor veut dire exactement quand il dit ça? Il souhaite que ses enfants soient bien éduqués et jouissent d'un statut professionnel beaucoup plus élevé que le sien. Avec un meilleur cadre de vie: de belles demeures, des voitures de luxe neuves, des vêtements de marque, une adhésion à un club de golf ou de tennis prestigieux. Mais Victor a négligé d'inclure dans cette définition de nombreux paramètres qui ont été la pierre angulaire de son succès. Il ne se rend pas compte que le fait d'être bien éduqué présente certains inconvénients économiques.

Les enfants bien éduqués de Victor ont appris qu'un niveau élevé de consommation est attendu des personnes qui passent de nombreuses années à l'université et dans les écoles privées. Aujourd'hui, ses enfants sont des sous-accumulateurs de richesse et de grands consommateurs. Ils sont l'opposé de leur père, le col bleu, propriétaire d'une entreprise prospère. Ses enfants se sont « américanisés ». Ils font partie d'une génération consommant beaucoup et rentrant sur le marché du travail relativement tard.

Combien de générations faut-il pour un groupe d'ascendance qui contient aujourd'hui des milliers de « Victor » pour s'« américaniser »? Seulement quelques-unes. La plupart se déplacent dans la gamme

« normale américaine » après une ou deux générations. C'est pourquoi l'Amérique a besoin d'un flux constant d'immigrés avec le courage et la ténacité de Victor. Ces immigrés et leurs enfants sont nécessaires pour remplacer les « Victor » et faire tourner l'économie américaine.

LES AUTEURS ET TODDY ET ALEX

Il y a plusieurs années, il nous a été demandé de mener une étude sur les fortunés d'Amérique. Nous avons été embauchés par Todd, vice-président d'une filiale d'une grande société dont les ancêtres étaient anglais. Ses ancêtres étaient en Amérique avant la guerre d'indépendance. Plus récemment, ils possédaient des aciéries en Pennsylvanie. Todd, leur descendant direct, fréquenta une école préparatoire en Nouvelle-Angleterre. Il obtint son diplôme de l'université de Princeton et joua au football universitaire.

Todd, comme beaucoup de personnes, a toujours cru que les gens fortunés héritaient de leur fortune. Il croyait également que la plupart des personnes fortunées avaient des racines anglaises. La plupart des participants millionnaires que Todd a rencontrés étaient des personnes qui se sont enrichies en une génération. La majorité n'était pas d'origine anglaise, fréquentait des écoles publiques, conduisait des voitures d'occasion et préférait un sandwich au caviar. Et contrairement à Todd, la plupart étaient économes et frugaux. Le point de vue de Todd a changé suite à un événement. Un entrepreneur, nommé Alex, a approché Todd et les autres cadres supérieurs de sa société, car il voulait acheter l'entreprise qui employait Todd. Mais qui était Alex ? Son père avait immigré de Russie aux États-Unis avant sa naissance ; il était propriétaire d'une petite entreprise. Alex était universitaire. « Comment cela est-il possible », se demanda Todd, « que ce type souhaite et ait déjà les ressources pour acheter la société ? » Le père d'Alex a répondu à la question assez succinctement :

« Les Russes sont les meilleurs vendeurs de chevaux. »

Alex est un multimillionnaire autodidacte. Il vit le rêve américain. À l'inverse, Todd et d'autres comme lui sont une espèce en voie de disparition. Un jour, il pourrait même disparaître. C'est particulièrement vrai pour ceux qui passent beaucoup de temps à se remémorer comment leurs ancêtres ont fondé les aciéries, les chemins de fer et les services de transport express de poneys mais, c'était il y a longtemps, très très longtemps.