

Père riche, père pauvre

by Robert T. Kiyosaki · Language: FR

Summary by booksummaryai.com — <https://booksummaryai.com/country/fr/p-re-riche-p-re-pauvre>

Summary

En 60 secondes

Kiyosaki grandit avec deux pères : son propre père, docteur d'université qui meurt ruiné, et le père de son meilleur ami, qui a quitté l'école en quatrième et devient l'un des hommes les plus riches d'Hawaï. La première leçon du père riche a lieu dans une épicerie, où le jeune Robert travaille pour 10 cents l'heure jusqu'à être prêt à démissionner — puis apprend qu'il doit travailler gratuitement pour vraiment apprendre. La règle centrale du livre : connaître la différence entre un actif et un passif, et acheter des actifs. Tout le reste — les impôts, les sociétés, les opérations immobilières, la maîtrise de la peur — découle de l'entraînement de votre esprit à voir ce que les autres ne voient pas.

Pourquoi le lire

Si vous vous êtes déjà demandé pourquoi le travail acharné ne rime pas avec richesse, ce livre y répond en langage clair. Il s'adresse à tous ceux qui sont prisonniers du cycle des fins de mois difficiles — salariés, investisseurs débutants, ou parents qui veulent que leurs enfants apprennent ce que l'école ne leur enseigne jamais. Il ne vous donnera pas de formule pour choisir des actions, mais il changera durablement votre façon de classer chaque dollar que vous dépensez.

Les idées clés

Deux pères, deux destins : le docteur mort fauché contre le décrocheur devenu riche

Kiyosaki présente ses deux pères : son père biologique, le « père pauvre », et le père de son meilleur ami Mike, le « père riche ». Son père biologique — le « père pauvre » — est docteur et directeur du département de l'Éducation d'Hawaï, un homme très instruit qui travaille dur toute sa vie sans jamais obtenir de sécurité financière et qui se débat avec les dettes, ne laissant presque rien derrière lui à sa mort. Le père de son meilleur ami Mike — le « père riche » — quitte l'école avec seulement une éducation de niveau de la classe de quatrième, et devient pourtant l'un des hommes les plus riches d'Hawaï grâce aux affaires et à l'investissement. Deux hommes, deux philosophies, deux destins complètement différents.

Deux hommes, deux philosophies, deux destins complètement différents.

À essayer: Cette semaine, notez une croyance sur l'argent que vos parents ou votre école vous ont inculquée — puis demandez-vous si la personne qui vous l'a enseignée était financièrement

libre.

Dix cents de l'heure : le job qui a appris à un garçon à cesser de travailler pour l'argent

À 9 ans, Robert et son ami Mike demandent au père de Mike de leur enseigner l'argent. Le père riche leur propose un emploi à 10 cents de l'heure dans l'un de ses petits magasins d'alimentation, où Robert travaille de longues heures à dépoussiérer et empiler des boîtes de conserve. Après trois semaines de faible salaire, Robert se plaint. Le père riche lui dit qu'il peut démissionner ou rester, mais que se plaindre ne le rendra pas riche — puis il propose de leur enseigner l'argent s'ils travaillent gratuitement. Robert accepte. La leçon centrale : « Les pauvres et la classe moyenne travaillent pour l'argent. Les riches ont de l'argent qui travaille pour eux. »

Le père riche explique que la peur et l'avidité contrôlent la plupart des vies financières. La peur de manquer d'argent pousse les gens à travailler ; puis le désir de choses les fait dépenser ce qu'ils gagnent. Ce cycle — travailler, être payé, dépenser, devoir retravailler — est la course aux rats, et il fonctionne à l'émotion, pas à la réflexion.

À essayer: Suivez chaque dollar que vous dépensez cette semaine et étiquetez chacun « peur » (éviter une perte) ou « désir » (vouloir quelque chose) — voyez quelle émotion pilote le plus votre argent.

La seule règle : connaître la différence entre un actif et un passif

La règle centrale du père riche : « Vous devez connaître la différence entre un actif et un passif, et acheter des actifs. » Un actif met de l'argent dans votre poche — bien locatif, actions, obligations. Un passif retire de l'argent — prêts hypothécaires, crédits auto, dettes de carte de crédit. Kiyosaki illustre les schémas de flux de trésorerie avec des diagrammes simples : les pauvres dépensent tout leur revenu en dépenses ; la classe moyenne achète des passifs qu'elle croit être des actifs (comme des maisons et des voitures), si bien que le revenu va aux passifs puis aux dépenses ; les riches utilisent leur revenu pour acheter des actifs générateurs de revenus, et le revenu des actifs couvre les dépenses. Kiyosaki soutient qu'une résidence principale est un passif, pas un actif, car elle retire de l'argent de votre poche par les remboursements hypothécaires, les taxes foncières et l'entretien, sans générer de revenu — même si elle peut prendre de la valeur.

Un actif met de l'argent dans votre poche ; un passif en retire. Une fois que vous voyez le flux de trésorerie ainsi, chaque achat devient une question : est-ce que cela me nourrit ou me draine ?

À essayer: Listez tout ce que vous possédez et marquez chaque élément A (met de l'argent dans votre poche) ou P (retire de l'argent). Comptez combien de A vous avez.

Occupez-vous de vos propres affaires : gardez le job salarié, bâtissez la colonne d'actifs

Le père riche conseille de garder votre emploi salarié mais de « vous occuper de vos propres affaires ». Il veut dire bâtir et maintenir forte votre colonne d'actifs au lieu de verser toute votre énergie dans votre paie. Les riches se concentrent sur leur colonne d'actifs tandis que tout le

monde se concentre sur son état de revenus. Kiyosaki énumère ensuite ce qui compte comme un vrai actif : des entreprises qui n'exigent pas votre présence, des actions, des obligations, de l'immobilier générateur de revenus, des billets à ordre (IOU), des redevances de propriété intellectuelle — et tout ce qui a de la valeur, produit un revenu ou prend de la valeur, et a un marché prêt.

Votre profession paie les factures ; votre affaire est votre colonne d'actifs. Une colonne d'actifs croissante finit par remplacer entièrement la paie.

À essayer: Ouvrez un compte séparé cette semaine et engagez-vous à y verser un montant fixe chaque mois — ce compte est votre « affaire », pas votre salaire.

Les sociétés : le plus grand secret des riches

Père riche explique que les riches jouent au jeu de l'argent différemment. Un salarié gagne, se fait taxer, puis dépense ce qui lui reste ; une société gagne, dépense tout ce qu'elle peut (en charges, qui peuvent être déductibles avant impôt), puis se fait taxer sur ce qui reste. Il appelle la société « le plus grand secret des riches ». Kiyosaki raconte l'histoire de Robin des Bois et explique qu'en Angleterre et en Amérique, les impôts étaient au départ temporaires, prélevés pour financer les guerres et uniquement sur les riches. À mesure que les gouvernements grossissaient, la charge s'est déplacée vers la classe moyenne et les pauvres — tandis que les riches trouvaient des moyens légaux de minimiser leurs impôts grâce aux sociétés.

Le salarié et la société gagnent le même dollar mais n'en gardent pas la même part. Comprendre cet ordre des opérations — dépenser d'abord, se faire taxer ensuite —, c'est ce qu'il entend par les riches jouant à un jeu différent.

À essayer: Renseignez-vous sur une déduction fiscale pour dépense professionnelle légitime à laquelle vous pourriez avoir droit cette année — la connaissance du code des impôts est un actif.

L'intelligence financière, quatre compétences — et l'audace bat l'intelligence

Père riche dit : « Souvent, dans le monde réel, ce n'est pas l'intelligence qui fait avancer, mais l'audace. » L'intelligence financière se compose de quatre compétences techniques : la comptabilité, l'investissement, la compréhension des marchés et le droit. Kiyosaki raconte l'achat d'un petit appartement en copropriété saisi à Portland, dans l'Oregon, pour 45 000 \$ avec 2 000 \$ d'acompte, puis revendu deux heures plus tard pour 60 000 \$, réalisant 40 000 \$ de gain pour environ cinq heures de travail. Kiyosaki raconte comment il a créé de l'argent grâce à une option immobilière : il a trouvé une maison à vendre, l'a mise sous contrat avec un dépôt de 100 \$, puis a revendu le contrat à un autre acheteur avant la clôture, réalisant un profit sans jamais posséder le bien.

Les riches « inventent de l'argent » en voyant des opportunités que les autres ne voient pas.

À essayer: Cette semaine, faites une offre sur quelque chose de sous-évalué — un objet d'occasion, un petit bien, n'importe quoi — juste pour vous exercer à agir sur l'opportunité.

Travailler pour apprendre, pas pour gagner : les années Marine Corps et Xerox

Père riche conseillait à Kiyosaki de prendre des emplois pour les compétences qu'ils lui apprendraient, pas pour le salaire. Kiyosaki s'est engagé dans le Corps des Marines pour apprendre le leadership, puis a travaillé chez Xerox pour apprendre à vendre et vaincre sa peur du rejet (il était « terrifié par le rejet »), devenant l'un des meilleurs vendeurs de l'entreprise. Kiyosaki cite père riche : « La sécurité de l'emploi signifiait tout pour mon père éduqué. Apprendre signifiait tout pour mon père riche. » Kiyosaki raconte l'histoire d'une jeune journaliste titulaire d'un master qui lui a demandé comment devenir auteure à succès. Il lui a suggéré d'apprendre à vendre, et elle s'est offensée, disant qu'elle n'avait pas fait un master pour devenir vendeuse. Il a pointé son propre livre posé sur la table et a dit : « Je suis un auteur qui vend, pas un auteur qui écrit bien. »

Le talent sans la capacité de vendre reste invisible. Les compétences se cumulent d'une carrière à l'autre d'une façon que les intitulés de poste ne permettent pas.

À essayer: Identifiez la compétence que votre emploi actuel ne vous apprend pas — puis trouvez ce mois-ci un projet parallèle ou un cours qui vous l'apprendra.

Cinq obstacles se dressent entre vous et l'indépendance financière

Kiyosaki énumère les cinq principaux obstacles à l'indépendance financière : la peur (de perdre de l'argent), le cynisme, la paresse, les mauvaises habitudes et l'arrogance. À propos de la peur de perdre de l'argent, Kiyosaki cite père riche : « L'échec inspire les gagnants. L'échec défait les perdants. » Il dit que la différence principale entre riches et pauvres est la façon dont ils gèrent la peur. Kiyosaki raconte l'histoire d'un ami qui possédait un portefeuille de biens locatifs d'une valeur de plus d'un million de dollars mais qui, trop effrayé, n'a plus investi dans rien d'autre après un retournement du marché, laissant la peur l'empêcher de faire croître sa richesse. Pour vaincre la paresse, Kiyosaki suggère de changer la question intérieure de « Je ne peux pas me le permettre » en « Comment puis-je me le permettre ? ». La première ferme le cerveau ; la seconde l'ouvre et force votre cerveau à travailler.

Les cinq obstacles ne sont pas des barrières extérieures — ce sont tous des habitudes intérieures, ce qui signifie qu'ils sont tous travaillables.

À essayer: La prochaine fois que vous dites « Je ne peux pas me le permettre », arrêtez-vous et notez trois façons dont vous pourriez le faire — même irréalistes. Entraînez la question.

Dix étapes pour éveiller votre génie financier — à commencer par votre « pourquoi »

Kiyosaki donne dix étapes pour éveiller votre génie financier : 1. Trouvez une raison plus forte que la réalité (un « pourquoi » ou une raison d'être profondément émotionnelle). 2. Faites des choix quotidiens (choisissez d'être riche ; choisissez chaque jour quoi faire de votre temps et de votre argent). 3. Choisissez soigneusement vos amis (apprenez de ceux qui sont plus avancés que vous ; prêtez attention à ce que vos amis riches disent de l'argent). 4. Maîtrisez une formule,

puis apprenez-en une nouvelle. 5. Payez-vous d'abord (utilisez la pression des créanciers comme moteur pour trouver de nouveaux revenus). 6. Payez bien vos courtiers. 7. Soyez un « Indien généreux » (récupérez rapidement votre investissement initial). 8. Utilisez le pouvoir du luxe (laissez vos actifs acheter les luxes). 9. Choisissez des héros (étudiez les personnes fortunées). 10. Enseignez et vous recevrez. Kiyosaki explique « payez-vous d'abord » : placez de l'argent dans votre colonne d'actifs avant de payer vos factures, même si celles-ci restent impayées. La pression des créanciers impose une discipline financière et pousse à trouver d'autres sources de revenus ; il déconseille de puiser dans son épargne ou ses investissements. Kiyosaki raconte comment il a acheté une Porsche à 50 000 dollars grâce aux plus-values de ses investissements, et non à son salaire. Selon lui, la voiture était une récompense pour ses investissements, et non un passif acheté avec un revenu gagné.

Les dix étapes fonctionnent comme un système : la raison d'être oriente les choix, les choix créent les habitudes, les habitudes créent les actifs.

À essayer: Mettez en place un virement automatique qui transfère de l'argent sur un compte d'investissement le jour même où votre salaire tombe — avant que la moindre facture ne soit payée.

L'esprit est votre actif le plus puissant — voici quoi faire lundi matin

Kiyosaki cite son père riche : « L'actif le plus puissant que nous possédions tous est notre esprit. Bien entraîné, il peut créer une richesse considérable. » Kiyosaki dresse une liste de choses concrètes à faire : arrêtez ce que vous êtes en train de faire et évaluez ce qui fonctionne ; cherchez de nouvelles idées dans les livres et les formations ; trouvez quelqu'un qui a déjà fait ce que vous voulez faire et invitez-le à déjeuner (trouvez un mentor) ; suivez des cours, lisez, assistez à des séminaires ; faites beaucoup d'offres (on ne sait jamais laquelle sera acceptée) ; courez ou marchez chaque mois dans un nouveau quartier pour repérer des opportunités immobilières ; chassez les bonnes affaires ; achetez le gâteau entier et découpez-le en parts (trouvez une excellente affaire et revendez des parts) ; apprenez de l'histoire ; et l'action bat toujours l'inaction.

Le cadrage de l'esprit comme actif fait le lien entre tout : chacune de ces actions est une façon d'entraîner l'actif que vous possédez déjà, celui qu'on ne peut pas vous prendre.

À essayer: Cette semaine, invitez quelqu'un qui a accompli ce que vous souhaitez à un café de 30 minutes et demandez-lui exactement comment il s'y est pris.

Les meilleures citations

- "Les pauvres et la classe moyenne travaillent pour gagner de l'argent. Les riches, c'est l'argent qui travaille pour eux." - Père riche

- "Vous devez connaître la différence entre un actif et un passif, et acheter des actifs." - Père riche

- "Souvent, dans le monde réel, ce ne sont pas les plus intelligents qui s'en sortent, mais les plus audacieux." - Père riche

- "La sécurité de l'emploi signifiait tout pour mon père diplômé. Apprendre signifiait tout pour mon père riche." - Père riche

Limites

Le livre est plus motivant qu'instructif. Le format de parabole fait que les histoires du « père riche » ne peuvent pas être vérifiées comme des faits réels, et les critiques s'interrogent depuis longtemps sur les détails concrets. Les conseils concrets sont minces — vous apprendrez pourquoi acheter des actifs, mais pas comment évaluer un bien locatif ni choisir une action. Certaines affirmations, comme considérer votre maison purement comme un passif, ignorent les avantages réels comme la plus-value et la stabilité. Les chapitres sur les impôts et les sociétés survolent la complexité. Lisez-le comme une remise à zéro de votre état d'esprit, pas comme un manuel pratique — puis associez-le à des livres qui approfondissent l'exécution.

En une phrase

Connaissez la différence entre un actif et un passif, achetez des actifs, et laissez votre argent travailler pour que vous n'ayez pas à le faire.

Pour qui

Toute personne qui touche un salaire et se demande pourquoi la richesse semble toujours hors de portée — en particulier les salariés, les jeunes actifs et les parents qui veulent que leurs enfants soient à l'aise avec l'argent. Passez votre chemin si vous cherchez des mécaniques d'investissement pas à pas ; ce livre change votre façon de penser, pas vos clics.