

Déjà  
250 000 fans  
convaincus !

TOUT  
LE MONDE  
N'A PAS EU LA  
CHANCE  
DE RATER  
SES ÉTUDES

Comment devenir libre,  
vivre à fond et réussir  
en dehors du système



OLIVIER ROLAND

A L I S I O

# TOUT LE MONDE N'A PAS EU LA CHANCE DE RATER SES ÉTUDES

Vous en avez assez du métro-boulot-dodo, ou de ces études interminables dans lesquelles vous apprenez surtout des choses qui ne vous serviront pas ? Brisez la routine et réussissez en dehors du système en suivant cette méthode étape par étape basée sur l'expérience de centaines d'entrepreneurs et appuyée par plus de 400 références scientifiques.

Comprenez les limites du système éducatif et pourquoi il est de plus en plus obsolète, hackez votre éducation en boostant votre QI, apprenez comment vraiment apprendre efficacement et devenez libre en créant une entreprise qui soit au service de votre vie, plutôt que votre vie au service de votre entreprise... bref, rejoignez le mouvement grandissant des rebelles intelligents !

## POUR VOUS ÉPANOUIR (ENFIN !) EN DEHORS DU SYSTÈME

### RETROUVEZ

- ✓ Les trois principes incontournables pour réussir dans tous les domaines
- ✓ Comment augmenter votre QI et votre capacité de concentration
- ✓ Comment créer l'entreprise de vos rêves pour devenir libre
- ✓ Des exemples concrets et des cas pratiques, appuyés par la science



**Olivier Roland** est entrepreneur depuis l'âge de 19 ans, blogueur, Youtubeur, archéologue amateur, plongeur, pilote d'avion, globe-trotter et conférencier international, parmi ses nombreuses casquettes. Il est suivi, tous réseaux confondus, par plus de 250 000 fans convaincus par sa méthode !

ISBN : 979-10-92928-22-8



9 791092 928228

25 euros  
Prix TTC France

A L I S I O

Design : 99designs  
Illustration : © retrostar by fotolia  
Rayon Librairie :  
Vie professionnelle

« Hacker son éducation. Créer son entreprise. Ce livre est une première marche parfaite. »

**Oussama Amar**, cofondateur de The Family et serial entrepreneur

« Ce livre transformera votre manière d'apprendre et d'entreprendre. Épatant ! »

**Michael Ferrari**, auteur

« Lisez, inspirez-vous, appliquez : la recette du succès moderne est dans ce livre. »

**Vincent Delourmel**, spécialiste de la mémoire

« Le mode d'emploi de la liberté pour ceux qui préfèrent sortir des sentiers battus. »

**Laurent Breillat**, créateur du blog Apprendre la Photo

« Enfin un livre qui lève le voile sur les limites de l'éducation tout en enseignant, pas à pas, comment réussir sa vie et ses affaires dans la nouvelle économie. Wow ! »

**Martin Latulippe**, auteur et conférencier

« Une vraie bible pour la nouvelle génération d'entrepreneurs, j'aurais vraiment aimé le lire avant de commencer »

**Sam**, créateur des apps MosaLingua

« Ne vous laissez pas impressionner par le nombre de pages ; car si vous avez l'âme d'un rebelle et l'intelligence d'appliquer ses conseils en vous posant les bonnes questions, vous allez être très vite "happé" par le style concret, et sans langue de bois, de ce livre. Vous allez découvrir un chemin, pas à pas, pour vous libérer des conventions, avoir une vie plus heureuse, et devenir un entrepreneur libre et épanoui. Je recommande vivement ! »

**Sébastien Night**, Le Marketeur Français, auteur et conférencier

« Si je pouvais mettre un livre dans une machine à remonter le temps pour me l'envoyer à moi-même il y a 25 ans, ce serait ce livre : un recueil de raccourcis géniaux pour accomplir dans notre vie toutes ces choses dont tout le monde rêve... mais que presque personne n'atteint jamais. »

**David Jay**, entrepreneur et conférencier

**Suivez toute l'actualité des éditions Alisio sur le blog :**  
[www.alisio.fr](http://www.alisio.fr)

*Alisio est une marque des éditions Leduc.s*

**Rendez-vous également sur le site des éditions Leduc.s :**

Vous pourrez lire des extraits gratuits de tous nos livres,  
recevoir notre lettre d'information et acheter directement  
les livres qui vous intéressent, en papier et en numérique !

À bientôt sur [www.editionsleduc.com](http://www.editionsleduc.com)

Maquette : Agence Twapimoa  
Suivi éditorial : Joanne Mirailles

© 2016, Alisio, une marque des éditions Leduc.s  
17, rue du Regard  
75006 Paris – France  
ISBN : 979-10-92928-22-8

# OLIVIER ROLAND

TOUT LE MONDE  
N'A PAS EU LA CHANCE  
DE RATER SES ÉTUDES

Comment devenir libre, vivre à fond et réussir en dehors du système

*À tous les rebelles intelligents du monde,  
dont l'étincelle en eux  
les pousse à accomplir quelque chose de différent.*



# SUR LES ÉPAULES DES GÉANTS

Ce livre n'aurait jamais pu voir le jour sans le travail d'entrepreneurs, de scientifiques, d'auteurs, rebelles intelligents et explorateurs de talents, tellement nombreux que je ne pourrai pas tous les nommer ici.

Voici une liste des plus significatifs, par ordre alphabétique :

Jeff Abraham, David Allen, Oussama Ammar, Leo Babauta, Roy F. Baumeister, Warren Buffet, Robert Cialdini, Stephen Covey, Vincent Delourmel, Hermann Ebbinghaus, Tim Ferriss, Philippe Gabilliet, William Gibson, Seth Godin, Benjamin Graham, Nicolas Guéguen, Chip et Dan Heath, Claude Hopkins, Salman Khan, Josh Kaufman, Ray Kurzweil, Michael Masterson, Kelly McGonigal, Samuel Michelot, Xavier Niel, David Ogilvy, Frank Oz, Vilfredo Pareto, Steve Pavlina, Neil Rackham, Gregory Retz, Eric Ries, Ken Robinson, Olivier Seban, Sénèque, Simon Sinek, Peter Thiel, Henry David Thoreau, Jeff Walker, Richard Wiseman, Mariana Zanetti.

Et merci à tous ceux qui m'ont aidé directement ou indirectement dans la rédaction de ce livre, en particulier :

Karinny Ank, Romain Bastide, Laurent Breillat, Laurent Chenot, Vincent Delourmel, Pierre De Vreyer, Dr Chantal Dutron, Michael Ferrari, Édith Lassiati, Martin Latulippe, Samuel Michelot, Attila Pongor, Aurélie Sergy, Benoît Wojtenka et bien sûr mon éditeur Stéphane Leduc et toute son équipe.

Et tous les autres ! Merci !



## UNE FORMATION GRATUITE *en complément de ce livre*

L'époque à laquelle on se contentait de proposer des livres uniquement sous la forme d'un livre papier est révolue, et c'est pourquoi j'ai préparé de nombreuses surprises à tous les lecteurs de ce livre.

Vous pouvez trouver des formations vidéo gratuites complémentaires à ce livre et de nombreuses autres ressources supplémentaires, à commencer par le chapitre manquant, en vous rendant sur :

**<http://olivier-roland.com/formation>**

Ou en scannant ce code :



# POURQUOI J'AI ÉCRIT CE LIVRE

Le grand pourquoi pour lequel j'ai écrit ce livre est simple : je pense que la vie a autre chose à nous offrir que « passe ton diplôme et fait du métro-boulot-dodo pendant quarante ans avant de pouvoir enfin profiter de la vie quand toutes tes plus belles années seront derrière toi ».

Je pense que le meilleur moyen de vivre une vie qui vaut la peine d'être vécue est d'avoir la liberté et les ressources financières suffisantes pour le faire, et que créer son entreprise reste encore le meilleur moyen d'obtenir les deux.

L'entrepreneuriat est selon moi une voie royale pour les rebelles intelligents qui n'aiment pas le système (éducatif ou d'entreprise) et cherchent à s'épanouir dans une autre voie.

Trop de jeunes et de moins jeunes, en France et dans les pays francophones en général, ne pensent pas suffisamment à cette voie parce qu'on ne leur en parle pas. Nombreux sont les talents qui créeraient des richesses immenses pour leur pays et pour eux-mêmes s'ils avaient seulement conscience que créer une entreprise est possible, que cela peut être fun, excitant, et qu'il est possible de faire cela à temps partiel à côté de leurs études ou de leur job, tout en minimisant les risques au maximum.

Par ailleurs, ceux qui savent qu'il est possible de créer une entreprise et qui vont se laisser tenter par cette voie (ou qui se sont déjà laissés tenter) ne savent pas toujours qu'il est possible de créer des entreprises « style de vie » qui soient au service de *leur vie* (plutôt que leur vie soit au service de *leur entreprise*).

Il y a un manque criant d'entrepreneurs et d'état d'esprit entrepreneurial en France, et j'espère, à mon niveau, que ce livre contribuera modestement à améliorer les choses.

J'ai écrit ce livre pour toi, lecteur, pour que ton cerveau bouillonne d'envies nouvelles à mesure que tu découvriras des concepts qui vont changer ta vie et élargir tes horizons. Le but ultime de cet ouvrage est que tu puisses mettre en pratique un maximum de ce que tu auras appris pour te créer une vie plus grande que ce dont tu rêvais jusqu'à présent.

## Un livre dont vous êtes le héros

Parlons tout de suite de l'éléphant dans la pièce : ce livre est gros. Très gros. Vous allez peut-être mettre des semaines, voire des mois à le lire. Ou même plus d'une année. Ça ne pose pas de problème, car c'est un livre pratique qui, comme vous le verrez, vous propose de nombreuses actions à accomplir dans votre vie. Le but est qu'il vous accompagne au fur et à mesure que vous le mettrez en pratique. Donc appliquez-le, à votre rythme : c'est infiniment mieux que de vous contenter de le lire sans l'appliquer. Ou, si vous êtes comme la majorité des gens, vous n'en lirez qu'une (petite) partie, sans appliquer quoi que ce soit. Ne faites pas partie de cette majorité. En décidant de lire ce livre, vous avez décidé de vous bouger dans un domaine qui compte pour vous. C'est un but admirable : ne l'abandonnez pas !

Ce livre est en deux parties bien distinctes : une dans laquelle vous découvrirez comment le système éducatif classique empêche, encore aujourd'hui, tous les ans, des dizaines de milliers de personnes de s'épanouir (et la solution pour ne pas tomber dans ce piège)... et l'autre qui vous explique comment créer une entreprise de rêve à temps partiel en minimisant vos risques.

Comme vous le verrez, j'ai saupoudré le livre de nombreux exemples et études de cas de personnes vivant une vie libre en dehors du système.

En fonction de qui vous êtes et où vous en êtes sur votre chemin de vie, lire le livre en entier peut ne pas vous paraître nécessaire. Si vous êtes déjà dans la vie active et que vous souhaitez créer votre entreprise dans un avenir proche, vous pouvez être tenté de commencer directement à la deuxième partie. Je le comprends. Mieux vaut ne lire qu'une petite partie et l'appliquer que tout lire en ne faisant rien. Dans tous les cas, ne manquez pas les trois principes incontournables présentés tout au début de ce livre (p. 15). Et je vous recommande de lire malgré tout la première partie aussi. Un des points clés que je voudrais transmettre dans ce livre est que pour être libre et heureux il est vital de nous former tout au long de la vie, et que l'auto-éducation est la meilleure manière de le faire. En plus, je vous donne des trucs et des méthodes scientifiquement prouvées pour booster votre intelligence, votre mémoire, votre motivation et votre volonté (*self-control*) qui seront très utiles, non seulement pour votre éducation mais aussi pour votre entreprise. En fait, c'est utile dans *tous* les domaines de la vie. Non ? Donc si être plus intelligent, avoir plus de mémoire et davantage de motivation et de *self-control* vous intéresse, lisez la première partie. C'est un conseil d'ami et vous ne le regretterez pas.

## COMMENT DEVENIR LIBRE, VIVRE À FOND ET RÉUSSIR EN DEHORS DU SYSTÈME

... tout en apportant beaucoup de valeur à vous-même et aux autres

Comme vous le comprendrez dans ce livre, avec les technologies d'aujourd'hui, les rebelles intelligents qui rêvent d'une autre voie que le métro-boulot-dodo peuvent :

- S'auto-éduquer
- Créer leur entreprise avec un minimum de risques
- Faire en sorte que leur entreprise soit au service de leur vie plutôt que leur vie ne soit au service de leur entreprise
- Vivre leurs passions et apporter un maximum de valeur à eux-mêmes et aux autres...
- Tout en vivant une aventure passionnante et excitante
- Bref, en vivant une vie qui vaut la peine d'être vécue !

Et pour tout cela, un diplôme est facultatif. Wow. Cela semble un peu trop beau pour être vrai. Eh bien, il y a des risques et vous aurez certainement peur à plusieurs étapes de l'aventure, mais je vous montrerai comment diminuer ces risques et affronter vos peurs. Et puis, une aventure sans aucun frisson n'est pas vraiment une aventure, n'est-ce pas ? Si j'ai réussi à créer ma première entreprise à 19 ans, alors que j'étais sans doute beaucoup moins expérimenté, beau, sûr de moi et bien habillé que vous, il n'y a pas de raison que vous ne puissiez pas le faire aussi ! Et si j'ai réussi à créer une deuxième entreprise – à côté de la première, qui elle me demandait 60 à 70 heures de travail par semaine –, entreprise qui me permet aujourd'hui de voyager six mois par an aux quatre coins du monde tout en aidant des centaines de milliers de personnes chaque mois, vous pouvez sans doute lancer votre projet en plus de ce que vous faites aujourd'hui, non ?

Il suffit d'avoir un rêve, de le transformer en projet avec une bonne idée, puis faire un pas en avant et le faire. Autant d'étapes qui sont le tombeau de beaucoup d'aspirants entrepreneurs.

Mais si vous êtes un rebelle intelligent, j'ai déjà capté votre attention et je suis prêt à parier que vous voulez en savoir plus. Commençons par mon histoire...

## Mon histoire et pourquoi vous devez lire ce livre

« OK, maintenant tu vas te mettre sur le taxiway et tu vas me laisser descendre. »

Je ne pus empêcher mes mains de se crispier sur les commandes en entendant cela. Je freinai pour terminer l'atterrissage de l'avion le plus vite possible, et le dirigeai vers le *taxiway*. Ce que Vincent, mon instructeur de pilotage venait de me dire, c'est qu'il m'estimait prêt à faire mon « lâcher ». Mon premier vol sans personne d'autre à bord que moi-même.

Alors que Vincent ouvrait la porte de l'avion et me criait ses dernières instructions, une partie de mon esprit ne pouvait s'empêcher de se demander s'il avait raison, si j'étais vraiment prêt et si je n'allai pas plutôt me crasher lamentablement dans un arbre ou une ferme.

Une fois mon instructeur en sécurité sur la piste, je remontai lentement le *taxiway*, essayant de ne pas laisser mon esprit divaguer, me remémorant à haute voix les différentes étapes à ne pas oublier lors d'un décollage puis un atterrissage. Inutile de dire que le moindre oubli aurait pu s'avérer fatal.

Arrivé au bout du *taxiway*, je m'alignai sur la piste. Je pris une grande inspiration, annonçai mon décollage à la radio et mis les gaz. C'était parti.

Ce jour ressemblait étrangement à plusieurs autres que j'avais vécus dans ma vie.

En décidant de quitter l'école à 18 ans pour créer mon entreprise, il faut dire que je n'avais pas choisi la voie la plus sage. C'était la même chose : tout d'abord la ferme envie de réaliser un rêve, plusieurs mois de préparation méticuleuse, puis le grand saut.

À la clé : plus de liberté, des sensations merveilleuses, une aventure peu commune et aussi plus de responsabilités, y compris celle, malgré toutes les préparations faites, d'envisager l'échec.

Tout comme ma première création d'entreprise, mon premier vol en tant que pilote solo se passa bien. Contrairement à ma première création d'entreprise, il n'y eut même aucun écueil. Je fis décoller l'avion, fis tranquillement le tour de l'aéroport en m'émerveillant d'être là, dans les airs avec juste moi et l'appareil, et me posai sans encombre, avec les félicitations de mon instructeur. Ouf. Ce jour était l'accomplissement non seulement de mes mois d'entraînement au pilotage, mais aussi d'une réorientation complète de ma vie qui avait eu lieu quelques années auparavant.

Ma première entreprise ne m'aurait guère laissé le temps et l'énergie nécessaires pour suivre ces cours. J'étais plutôt du genre entrepreneur surmené avec un équilibre désastreux entre vie professionnelle et vie personnelle, si vous voyez ce que je veux dire.

### Du lycéen boutoné au chef d'entreprise libre et heureux

**1995 :** à 14 ans, j'investis presque toutes mes maigres économies pour acheter mon premier PC. C'est l'un des meilleurs investissements de ma vie. J'apprends tout seul à m'en servir. Internet est encore rare et je n'en ai pas entendu parler donc j'emprunte des livres pour compléter ce que j'apprends avec mes expérimentations. C'est la première fois que j'utilise des livres pour apprendre tout seul quelque chose d'utile.

**1999 :** « petit génie de l'informatique » comme ils disaient à l'époque – entendez par là que j'étais un *geek* plutôt timide qui osait à peine parler aux filles –, je remarque avec un ami

le manque consternant de sociétés proposant du dépannage informatique à domicile. Nous avons alors l'idée de proposer d'offrir ce service pour les particuliers. Nous n'avions que 18 ans et aucune idée de la façon dont il fallait créer et gérer une entreprise.

Nous décidons donc de tester le concept sur le terrain en investissant environ 60 francs – oui, c'était avant l'euro – dans une petite annonce dans un journal gratuit local, proposant du dépannage à domicile pour 100 francs de l'heure. C'était bien trop bas, et oui c'était au *black*, mais à 18 ans ce genre de considérations ne nous importunaient pas beaucoup.

Résultat : après un mois, nous réalisons 5 000 francs de chiffre d'affaires. Pas mal quand on est habitué à 50 francs d'argent de poche par semaine ! C'est le déclic qui me décide à arrêter les études et à créer mon entreprise. J'ai un bac moins deux. Mon ami préfère la voie sage et continue son cursus.

**2000**: trois mois avant de créer mon entreprise, je me dispute violemment avec mon père, au point qu'il me jette dehors. J'ai toujours eu un caractère très indépendant – une manière diplomate de dire que j'ai parfois un entêtement de mule autiste – et l'adolescence n'a évidemment pas arrangé cela.

Mon père s'attend à ce que je revienne dans les jours qui suivent, mais je suis trop fier pour cela et je vois là une opportunité de vivre une nouvelle aventure malgré un départ tonitruant et peu glorieux.

Je vis quelques semaines chez des amis et de la famille, puis je dénêche un emploi à mi-temps dans une crêperie qui me permet de me payer mon premier chez-moi – un trou à rat de 13 m<sup>2</sup> entre les toilettes et la douche collectives de l'immeuble – tout en continuant mon projet de création.

Après un an à travailler sur le dossier et à me faire aider dans le réseau d'accompagnement à la création d'entreprise à Lille, je réunis finalement les financements nécessaires et je démarre officiellement Hypro le 3 juillet 2000. J'ai un peu plus de 19 ans et je suis heureux comme un pape d'avoir réussi avec succès cette partie de l'aventure !

Six mois plus tard, je suis au bord de la faillite.

N'ayant pas élaboré de stratégie efficace pour acquérir des clients, j'erre comme un poulet sans tête. Et avec ma naïveté incroyable de *geek* qui découvre la vie, je me suis fait arnaquer par plusieurs officines pour acheter à prix d'or des espaces de publicité dans des « magazines » au tirage inexistant, et mon seul investissement réel – une publicité dans le journal local au prix « découverte » qui l'a fait apparaître près de la rubrique nécrologie – n'a pas assez apporté de clients pour compenser la dépense.

**Début 2001**: autruches et taureaux.

Lentement, le nombre de clients augmente néanmoins car je fais du bon travail et le bouche-à-oreille s'enclenche, mais pas assez vite pour régler mon problème urgent : sans un apport d'argent immédiat je vais devoir mettre la clé sous la porte.

Je m'étais rêvé chef d'entreprise, je vois alors que la transition depuis le « métier » de lycéen n'est pas si facile. Mais je ne baisse pas les bras et je contacte toutes les personnes que j'ai rencontrées dans le milieu de la création d'entreprise pour leur faire part de mon problème.

Le directeur d'une structure qui avait financé la moitié de mes prêts entend mon appel et après avoir discuté de ma situation pense que le *business model* est viable et que mon problème est un simple problème de trésorerie. Il m'obtient un autre prêt qui s'avèrera

suffisant pour me faire sortir la tête de l'eau le temps nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité – la fameuse étape indispensable de toute entreprise qui réussit, lorsque les revenus équilibrent à peu près exactement les dépenses. C'est à ce moment-là que je découvre l'importance de ce principe pour un entrepreneur : *mieux vaut prendre le taureau par les cornes plutôt que de faire l'autruche.*

**Automne 2001 :** après avoir vivoté tant bien que mal, un de mes clients me donne un conseil qui va changer ma vie à tout jamais et asseoir définitivement la rentabilité de mon entreprise : « Olivier, il y a des gens qui sont heureux quand ils font des "coups", mais un véritable chef d'entreprise sait que l'argent se trouve dans les ventes récurrentes. »

Mais oui ! Plutôt que de proposer uniquement des prestations de dépannage aux entreprises, je vais aussi leur proposer des contrats de maintenance régulière ! Et ça fonctionne : je peux enfin me payer le SMIC. Pas trop tôt.

**2003 :** je gagne alors 2 000 euros par mois et j'embauche mon premier employé. Je parviens tellement à le motiver sur l'entrepreneuriat qu'il part au bout d'un mois et demi. J'en embauche un deuxième. Un désastre. En allant dépanner un client, il débranche un câble réseau qui s'avère être le seul câble de branchement des caisses enregistreuses de tout l'étage du magasin. Et oublie de le rebrancher. Le client, sympa, décide de ne pas me poursuivre : j'aurais été obligé de vendre ma vieille Peugeot et mon mobilier pour le rembourser. Plus de peur que de mal. L'employé n'en étant pas à sa première bêtise, nous arrêtons l'expérience alors que la période d'essai n'est pas terminée. Le troisième sera le bon. Je découvre que le recrutement et le management, ce n'est pas de la tarte.

**2005 :** après m'être éclaté comme un fou à développer mon entreprise, je commence à me rendre compte que bosser 60 ou 70 heures par semaine n'est pas exactement génial pour mon épanouissement personnel. C'est à peu près au même moment que quelqu'un me demande quel est mon salaire horaire. Je fais le calcul et horreur ! Je gagne moins que le SMIC à l'heure ! Pas vraiment ce à quoi je rêvais étant donné les risques pris.

Je cherche un moyen de m'en sortir et constate que l'entreprise que j'ai créée *pour être libre* est en fait *une prison dorée*. C'est ma seule source de revenus, je ne peux pas la revendre et, comme tous les entrepreneurs en France, je n'ai pas droit aux indemnités chômage si l'entreprise se casse la gueule. Que faire ? Je cherche la solution pendant deux ans.

**Fin 2007 :** un ami me parle d'un blog de développement personnel qui fait fureur aux États-Unis et un nouveau monde s'ouvre à moi.

Un blog n'est pas seulement un journal intime : ça peut être une mine d'informations sur des sujets aussi variés que la gestion d'entreprise, le bonheur ou le développement personnel. Je découvre aussi que certains blogueurs anglo-saxons ont fait de leur blog une véritable entreprise, qui leur permet de vivre de leur écriture, parfois très bien, et surtout qui leur permet d'être complètement libres géographiquement parlant puisque leur entreprise peut être gérée de n'importe où sur la planète du moment qu'ils ont une connexion Web (ce qui fait beaucoup, beaucoup d'endroits possibles).

Je démarre donc immédiatement mon premier blog, sur un sujet que je connais bien étant donné mon métier : les nouvelles technologies.

**Mi 2008 :** malheureusement, le succès n'est pas au rendez-vous comme je l'avais espéré : après six mois de travail, j'ai gagné exactement 16,38 euros. Pas exactement un chiffre d'affaires d'entreprise.

Au même moment je lis un livre pratique parlant d'entrepreneuriat, au titre frappant : *La semaine de 4 heures*. Je me prends une claque magistrale qui me fait complètement changer ma vision de l'entrepreneuriat alors que cela faisait huit ans que je dirigeais mon entreprise.

Je tombe donc de mon piédestal du *self-made-man* qui n'a pas besoin d'apprendre parce qu'il est trop intelligent et fait ce que sans doute tout adulte normalement constitué à ma place ferait : me mettre en quête d'autres livres exceptionnels.

Je commence donc par *The E-Myth* de Michael Gerber, un des livres recommandés par Tim Ferriss, l'auteur de *La semaine de 4 heures*.

Ce livre décrit très précisément le problème dans lequel je me suis enfermé avec mon entreprise et qui fait que je travaille autant, avec des détails tellement précis que j'ai l'impression que l'auteur me connaît et parle de mon cas directement. Je me prends une nouvelle claque.

Deux claques en moins d'un mois, c'est sûr, je tiens quelque chose. Je me mets en quête d'une liste des meilleurs livres de business et, après quelques semaines de recherche, je tombe sur une liste de lecture admirablement sélectionnée dont une proportion stupéfiante des livres qu'elle contient allaient changer ma vie : le « Personal MBA ».

Accessoirement, c'est cette liste qui me donne l'idée de lancer mon blog qui allait assurer mon succès en ligne : *Des Livres Pour Changer De Vie*.

**Fin 2009 :** le revenu de mon blog passe soudainement de 300 à 3 000 euros par mois car j'ai fini par demander à mon audience le produit qu'elle voulait. La réponse : une formation pour les aider à créer leur entreprise. Je m'exécute donc à créer ce produit, qui répond parfaitement aux attentes des futurs entrepreneurs, car je les connais bien. En plus d'être moi-même un entrepreneur, cela fait huit ans que je participe au jury d'une structure de financement de projets d'entreprise et j'ai vu défiler une centaine de dossiers. La formation que je mets sur pied répond donc totalement aux attentes de mes lecteurs et elle se vend en très grand nombre.

**Mars 2010 :** après avoir mis le paquet dans la promotion de cette formation et notamment mis en avant les premiers retours positifs des clients, le chiffre d'affaires passe à 14 000 euros par mois. Enfin un vrai CA d'entreprise ! Je commence mon plan pour revendre ma première boîte.

**Septembre 2010 :** après avoir viré les clients les plus casse-pieds et vendu un tiers du portefeuille client, je confie le reste à mes employés et sors pour la première fois d'Europe pour aller à l'autre bout du monde pendant un mois : Wallis-et-Futuna et Fidji, me voilà ! J'adore tellement que c'est décidé : je vais voyager. Beaucoup. À mon retour, je vends le reste de mon entreprise.

**Cinq ans plus tard :** j'ai fait un *road trip* d'un mois en Californie qui m'a emmené de San Francisco à San Diego en passant par Las Vegas et la Death Valley, ai contemplé les bûchers funéraires des Hindous à Varanasi et les Sikhs se baignant dans le lac sacré du Temple d'Or à Amritsar, ai conduit la Ford Mustang d'un ami millionnaire de Montréal à Québec, ai visité les chutes du Niagara avec la championne du monde de dressage de chiens, ai fait mon baptême de parapente dans le paradis du genre, l'île de la Réunion, ai été initié au yoga à Rishikesh, la « capitale mondiale du yoga » en Inde, ai rencontré plus d'auteurs de best-sellers américains que les doigts de mes deux mains (et bien

plus encore d'entrepreneurs géniaux), ai découvert tout aussi bouche bée les merveilles volcaniques de Santorin et les bières tièdes londoniennes, ai passé mon brevet de plongée au Maroc, assisté à un combat de boxe thaï à Bangkok et quelques semaines plus tard au défilé du carnaval de Rio dans le sambodrome, ai goûté les différences entre les sangrias du sud de l'Espagne et des Canaries, ai découvert le paradis sur Terre en vivant deux mois sur des îles aux plages de sable blanc aux Philippines, ai participé au festival complètement déjanté *Burning Man* pendant une semaine dans le désert du Nevada, suis parti à la recherche des francophones natifs de Louisiane tout en goûtant au jazz de la Nouvelle-Orléans, entre autres aventures drôles ou magnifiques.

J'adore ma nouvelle vie.

**Début 2016 :** mes quatre principaux blogs<sup>1</sup> et ma chaîne YouTube<sup>2</sup> aident plus de 400 000 personnes chaque mois à trouver des livres pour changer leur vie, à être plus heureux et plus zen dans leur vie, à gagner plus d'argent, à être plus productif et avoir plus de temps pour eux, leur famille et leurs amis, et j'ai aidé plus d'un millier de clients à aller encore plus loin dans certains de ces domaines, un impact que je n'aurais jamais pu avoir avec ma première entreprise.

Pourtant je ne suis pas un millionnaire et le devenir m'importe peu.

Je suis un entrepreneur dont l'entreprise est au service de ma vie alors que la vie de beaucoup d'entrepreneurs est au service de leur entreprise. Je profite pleinement des quatre éléments indispensables de la liberté dont rêvent beaucoup de ceux qui créent leur entreprise : la liberté de faire ce que je veux, où je veux, avec qui je veux, quand je le veux.

Michael Masterson, dans son superbe livre *Ready, Fire, Aim*, explique à quel point cette liberté est préférable à être riche et avoir un emploi du temps infernal. Tim Ferriss renchérit dans *La semaine de 4 heures* en bâtissant tout son livre – et sa vie – autour de ce principe.

Je ne peux que leur donner raison. Depuis que j'ai adopté ce modèle en combinaison avec une auto-éducation continue et l'apprentissage de nombreuses stratégies de business efficaces, ma vie a changé du tout au tout.

Au fond de moi, je suis toujours ce jeune rebelle qui veut goûter pleinement à la flamme de la liberté, tout embrasé qu'il est de vouloir vivre sa propre vie plutôt que celle d'un autre. J'ai juste appris à canaliser cette énergie et mon temps de manière beaucoup plus productive, entièrement dirigés vers le but que je me suis fixé.

Ce livre s'adresse aux iconoclastes, aux rebelles qui comme moi rêvent d'autre chose que la routine ennuyeuse d'un salarié et d'une retraite mortelle qui n'aura lieu que lorsque la plus belle part de notre vie sera passée, à ceux qui doutent de la capacité du système à nous offrir autre chose qu'un petit quotidien confortable en cas de réussite, à ceux qui ne se retrouvent pas dans ce système et qui n'y brillent pas, à ceux qui veulent vraiment vivre leur vie à fond, sans attendre un hypothétique lendemain qui chante.

L'entrepreneuriat et l'auto-éducation sont deux moyens géniaux pour sortir du études-diplômes-méto-boulot-dodo et je vous montrerai comment les utiliser au mieux.

Je vais vous apprendre à sortir du système en minimisant les risques, à tirer votre épingle du jeu tout en vous amusant, à vivre votre vie à fond et peut-être à pouvoir dire à la fin « j'ai vraiment vécu ». Suivez le guide.

---

<sup>1</sup> [www.des-livres-pour-changer-de-vie.fr](http://www.des-livres-pour-changer-de-vie.fr), <http://blogueur-pro.com/>, <http://www.habitudes-zen.fr/> et <http://devenez-meilleur.co/>.

<sup>2</sup> <https://www.youtube.com/user/DesLivresPourChanger>.

# TROIS PRINCIPES INCONTOURNABLES POUR TOUS LES REBELLES INTELLIGENTS

« Quant aux méthodes, il peut y en avoir des millions et davantage, mais les principes sont peu nombreux. L'homme qui comprend les principes peut sélectionner avec succès ses propres méthodes. L'homme qui essaie les méthodes en ignorant les principes est sûr de rencontrer des problèmes. »

RALPH WALDO EMERSON

Ces trois principes vont vous permettre, comme le dit ce cher Ralph, de choisir par vous-même vos propres méthodes. Et de la manière la plus efficace qui soit. En 1) étant capable de détecter les méthodes bien plus efficaces que les autres, 2) en les testant pour savoir si elles fonctionnent pour vous et 3) en vous focalisant sur les 80 % de ce qu'elles apportent avec 20 % du travail qu'elles demandent, vous devenez alors très bons à des méthodes qui sont en elles-mêmes excellentes. Ce double effet de levier vous donne un avantage énorme sur tous les autres qui n'ont pas compris ces principes et/ou ne les ont pas appliqués.

Voyons comment faire.

## 1<sup>er</sup> principe

### Le bon scepticisme

Jeux Olympiques de Mexico, 1968. Un grand dadais se balance nerveusement d'un pied à l'autre, l'air concentré et serrant les poings. La foule retient son souffle. Il semble hésiter, pendant de longues secondes, puis il s'élançe enfin. Et saute avec brio au-dessus de la barre. Le public explose et lui envoie un tonnerre d'applaudissements.

Car ce jeune homme a employé une technique qu'aucun autre athlète n'utilisait jusqu'à présent. Et il vient juste de sauter une hauteur de 2,24 mètres, battant son concurrent de 2 centimètres et établissant le record du saut en hauteur aux jeux Olympiques.

Son saut est tellement différent de ce qui se pratique à l'époque que le jury commence par le refuser. La tension est à son comble. Cet exploit allait-il être effacé d'un coup de gomme ?

Finalement, après avoir consulté le règlement et constaté que rien dedans n'interdit cette technique, le saut est accepté. Et Dick Fosbury entre dans l'histoire. Il gagne la médaille d'or, et vient d'initier un changement profond dans la pratique du saut en hauteur.

D'une technique d'*outsider*, elle devient la norme. En 1980, 13 des 16 finalistes utilisent le *Fosbury-flop*. Et aujourd'hui, c'est la seule technique utilisée en compétition.

Imaginons que vous soyez un pratiquant du saut en hauteur dans les années 1960 et que vous entendiez parler de certaines personnes qui utilisent une technique qui semble leur donner un avantage certain en leur faisant gagner plusieurs centimètres. C'est une technique qui va à l'encontre de tout ce que vous avez appris : plutôt que de faire passer la barre en dessous du ventre, le sauteur présente son dos à la barre. Du jamais vu. Personne n'a fait ça durant les sept décennies d'histoire officielle de ce sport.

Quand vous êtes en 1968 face à quelque chose d'aussi radicalement nouveau, vous pouvez grosso modo avoir trois types de réactions possibles :

- Le rejet pur et simple. Ce sont des conneries, après tout si c'était vraiment plus efficace, quelqu'un l'aurait déjà tenté depuis le temps, pas vrai ?
- Une curiosité polie. « Vraiment ? Il y a peut-être quelque chose d'intéressant là-dedans », vous dites-vous. Vous en parlez à votre entraîneur rapidement à la machine à café, il accueille votre suggestion avec un grognement, puis la vie reprend comme avant.
- Un intérêt motivé. Vous savez que parfois les évolutions majeures en sport ou ailleurs viennent de découvertes contre-intuitives. Vous allez donc rencontrer ceux qui pratiquent cette nouvelle méthode, regarder comment ils procèdent, mesurer leurs performances. Si cette étude vous montre qu'il y a bien quelque chose d'intéressant dans cette technique, vous allez vous former et tester par vous-même les résultats.

Sur les trois types de réactions possibles, celle que vous allez avoir est en partie influencée par les preuves : sont-elles abondantes, sérieuses et facilement visibles ?

Dans le saut en hauteur, une méthode plus efficace qu'une autre s'impose rapidement étant donné la motivation des gens du milieu et la facilité de mesurer les effets d'une méthode plus performante<sup>3</sup>.

Mais imaginons que vous ayez pratiqué un peu le saut en hauteur dans votre jeunesse et que vous lisiez un livre qui prétend vous enseigner une méthode plus efficace et qui contredit certains fondamentaux que l'on vous a enseignés comme universels.

Vous ne pratiquez plus cette discipline, mais vous vous souvenez de vos scores et des scores moyens à l'époque. Ceux que l'on avance dans le livre vous semblent trop beaux pour être vrais. Ce n'est certainement pas possible.

Évidemment aujourd'hui avec Internet, il est plus facile de faire des recherches pour réduire l'incertitude. Si un livre parle d'une méthode révolutionnaire pour sauter en hauteur et de résultats exceptionnels, vous pouvez aller trouver d'autres opinions, recherches et preuves sur Internet. Vous tomberez sur des gens qui trouvent ça génial, d'autres qui disent que c'est absurde, d'autres qui disent que c'est une arnaque. Mais vous pouvez aussi accéder aux résultats en compétition de ceux qui pratiquent cette méthode et voir sur YouTube comment ils s'y prennent. Pour le saut en hauteur, il est relativement facile de vérifier.

Mais comment faites-vous pour déterminer l'efficacité réelle d'un livre qui parle d'un sujet sur lequel il est très difficile de trouver des résultats ? Vous allez certainement me rétorquer que si un livre qui s'est très bien vendu parle d'une méthode efficace, les résultats seront facilement trouvables sur Internet.

En réalité, cela dépend. Par exemple, un des livres les plus vendus au monde dans le domaine de la communication et du développement personnel est le livre *Comment se faire des amis*<sup>4</sup>, écrit dans les années 1930 par Dale Carnegie. Des dizaines de millions de personnes l'ont lu. Et bon nombre d'entre elles se sont contentées :

1. D'avoir une réaction de rejet plus ou moins virulente.
2. De l'acheter et de n'en lire qu'une petite partie, voire rien du tout.
3. Ou de trouver cela intéressant, puis de le ranger dans un coin et de l'oublier.

<sup>3</sup> Et encore quand je dis rapidement, tout est relatif. Après tout, en 1980, douze ans plus tard, 3 des 16 finalistes utilisaient encore l'ancienne méthode !

<sup>4</sup> Il s'est vendu à plus de 15 millions d'exemplaires d'après *The Financial Post*.

Étant donné le succès planétaire de ce livre, il est probable qu'il y ait eu davantage de gens dans le cas numéro 3 que dans les deux premiers. Mais cela veut dire qu'une majorité de lecteurs s'est contentée de lire ce livre, de le trouver intéressant, de tester un ou deux concepts puis de le remettre sur une étagère où il a fini par prendre la poussière.

Il peut y avoir de nombreuses raisons à ce comportement comme notre tendance humaine à remettre les choses non urgentes au lendemain (ce qui se traduit bien souvent par « jamais » comme nous le savons).

Un autre facteur qui joue souvent également est le doute. Nous lisons un livre pratique qui nous intéresse, ou nous apprenons l'existence d'une méthode intéressante, et nous nous demandons ce qui est du lard et ce qui est du cochon. Nous nous disons « comment séparer le bon grain de l'ivraie ? ». Nous nous disons sans cesse « hmm, ça c'est intéressant » et « ça par contre, c'est exagéré, c'est sans doute faux », et au final nous avons deux doutes majeurs sur la globalité de la théorie :

- Et si l'auteur mentait, même partiellement ? Il pourrait le faire pour des intérêts égoïstes (gloire, argent).
- Et si l'auteur se trompait ? S'il prenait, comme Don Quichotte, des moulins à vent pour des géants ?

Ces doutes sont une puissante et insidieuse forme de démotivation, car qui voudrait s'investir dans la mise en pratique d'une méthode dont on doute de la pertinence ? Cette forme de doute est saine et tout à fait normale – bien plus que le rejet immédiat du type « ce n'est pas possible ! Si c'était aussi simple cela se saurait ! ». Mais comment utiliser ce doute de manière intelligente, pour nous pousser à l'action plutôt que pour nous paralyser, et pour déterminer si cette méthode est vraie ou non ?

Prenons un exemple concret pour introduire la réponse à cette question, avec l'exemple de Warren Buffet.

Warren Buffet, entrepreneur et investisseur américain, est l'un des hommes les plus riches du monde<sup>5</sup>. Il a réussi notamment par ses investissements en Bourse et a donné des dizaines de milliards de dollars à des œuvres caritatives. Il a par ailleurs prévu de donner 99 % de sa fortune à terme.

Mais comment a-t-il démarré ? L'un des fondements de son succès fut non seulement sa découverte du livre *Comment se faire des amis*, mais surtout la manière dont il testa ses principes pour déterminer si la méthode était viable ou non.

Il lut *Comment se faire des amis* à 8 ans, en le trouvant dans la bibliothèque de son grand-père<sup>6</sup>. Cela l'inspira beaucoup, mais comme beaucoup d'entre nous, il appliqua un peu les concepts, les oublia, s'en remémora quelques-uns puis les oublia de nouveau.

Quelque temps plus tard, il décida de faire un véritable test scientifique sur le terrain pour savoir si oui ou non cette méthode fonctionnait (et si les principes valaient la peine d'être appliqués).

---

<sup>5</sup> Littéralement. Il a été l'homme le plus riche du monde en 2008 et, après avoir donné des milliards à des œuvres caritatives, a été le deuxième plus riche en 2009. En 2014, il est le quatrième.

<sup>6</sup> Voir sa biographie, *L'effet boule de neige*, d'Alice Schroeder.

Comment s'y prit-il ? Très simplement. La moitié du temps il appliqua les principes du livre, l'autre moitié du temps il ne les appliqua pas, agissant « au naturel ». « Naturel » signifiant « timide et introverti » – Warren avait tout du geek avant l'heure quand il était adolescent.

Les résultats furent sans appel : en utilisant les principes du livre, les gens réagissaient beaucoup plus positivement que quand il ne les utilisait pas. Il eut son cœur rempli de joie : lui, si timide, avait à présent acquis une méthode qui pouvait l'aider à nouer de meilleures relations avec les autres, et il avait la preuve de l'efficacité de cette méthode.

Ce n'est pas pour autant qu'il sut immédiatement appliquer le système de Carnegie tel quel. Il échoua de nombreuses fois à appliquer tel ou tel principe et il eut plusieurs périodes pendant lesquelles il oublia totalement d'utiliser ce système.

Mais il y revint encore et encore, essayant, échouant, réussissant, intégrant de mieux en mieux chacun de ces principes, jusqu'à ce qu'ils fassent partie intégrante de lui, ayant aiguisé son esprit et ses capacités sociales grâce à eux.

Voilà un bel exemple de ce que j'appelle le « bon scepticisme ».

Warren Buffet s'est rendu compte que le fait de douter du système ruinait sa motivation à l'appliquer, donc **il a fait un test concret pour déterminer si ce système était efficace pour lui.**

Je vais peut-être paraître manichéen, mais tant pis : pour moi il y a deux catégories de sceptiques, les bons et les mauvais.

Contrairement aux bons et aux mauvais chasseurs, il y a une vraie différence entre les deux :

- Les mauvais sceptiques sont ceux qui, en découvrant une théorie nouvelle qui remet en cause leur conception des choses, la rejettent immédiatement en se disant « ce n'est pas possible ! Cela va à l'encontre de tout ce que je sais, et si cela permettait vraiment d'avoir les résultats décrits, ça se saurait ! ».
- Les bons sceptiques sont ceux qui, en découvrant une théorie nouvelle qui remet en cause leur conception des choses, se disent « c'est intéressant, et les résultats décrits sont motivants. Mais est-ce vrai ? Hmm... Quelle expérience simple pourrai-je employer pour tester un ou deux principes de cette méthode ? ».

Il ne s'agit pas de faire une véritable étude scientifique randomisée en double aveugle avec des centaines ou des milliers de participants, parce que 1) c'est hors de la portée de 99,9 % des êtres humains et 2) même si une étude de ce genre montre que cela ne bénéficie qu'à une minorité de personnes, peut-être que vous en faites partie et qu'en l'utilisant vous aiderez des milliers ou des millions d'autres personnes ?

Sur toutes les personnes qui ont lu *Comment se faire des amis*, combien l'ont appliqué concrètement et de manière répétée dans leur vie et en ont donc tiré un bénéfice ?

Allez savoir, mais sans doute une (toute petite) minorité. Mais si cette toute petite minorité l'a utilisé avec efficacité pour créer de la valeur pour eux-mêmes et pour les autres comme l'a fait Warren Buffet, alors peu importe que la majorité n'en retire rien.

**Il vous faut tester par vous-même pour voir si cela vous apporte quelque chose de concret.**

Maintenant, il n'est bien sûr pas matériellement possible de tout tester, pour des raisons

de temps et aussi de méthodes (certaines sont plus difficilement testables que d'autres). Mais dans la mesure du possible, faites-le.

Donc s'il vous plaît, **soyez sceptique en lisant ce livre**. Mais soyez sceptique de la bonne façon. En testant pour déterminer ce qui fonctionne pour vous.

Lors de votre lecture, je vous invite à prendre des notes en vous focalisant sur les actions. Dès que vous voyez quelque chose que vous pouvez mettre en pratique rapidement, à des fins de tests, notez-le, et faites le test le plus rapidement possible<sup>7</sup>. Vous verrez que j'ai conçu ce livre pour qu'il soit bourré d'actions que vous pouvez tester.

Faire ces tests, et ensuite – si les résultats sont bons – intégrer ces outils et ces méthodes dans votre vie requiert, comme Warren Buffet l'a fait pour *Comment se faire des amis*, une grande motivation et une grande persistance.

Ce ne sera pas facile. Mais ça vaut le coup.

Et si vous n'êtes pas assez motivé par le fait de *hacker* votre éducation et de créer votre entreprise pour tester dans votre vie au moins quelques actions simples, alors je vous déconseille de continuer la lecture de ce livre. À moins que vous ne soyez satisfait d'augmenter votre culture générale sans avoir aucun retour concret, continuer sans la motivation nécessaire serait une perte de temps !

## 2<sup>e</sup> principe

### Il existe des méthodes bien plus efficaces que d'autres dans de nombreux domaines

Prenez quelques instants pour lever la tête du livre et regarder autour de vous. Contemplez quelques instants chacun des objets qui se trouvent à portée de vue. Allez-y. Levez *vraiment* la tête hors de ce livre.

OK. Tous les objets faits de la main de l'homme que vous avez vus ont été construits à l'aide d'une méthode qui, à un moment donné – depuis que les premiers hominidés ont développé les premiers outils, des galets aménagés –, s'est révélée plus efficace que l'ancienne par rapport à un objectif donné – cet objectif prenant souvent en compte le rapport coût et effort déployés pour créer l'objet par rapport à son utilité.

Votre voiture, votre téléphone, votre ordinateur, ce livre que vous tenez entre les mains, la chaise sur laquelle vous êtes assis, tous ces objets ont été construits à l'aide d'une méthode qui s'est avérée plus efficace que d'autres au fil des millénaires.

Même les œuvres artistiques les plus éthérées, qui ne recherchent pas une forme d'efficacité matérielle, ont été créées avec des outils conçus pour être utilisés plus efficacement par les artistes que les premiers pigments naturels, les doigts bruts pour appliquer la peinture et les premiers tam-tams rudimentaires pour faire de la musique.

Toute musique peut être transcrite grâce à un système de notation qui a été développé parce qu'il était plus efficace que les anciens systèmes et plus efficace que pas de système du tout.

---

<sup>7</sup> Pour approfondir et notamment apprendre comment mettre en place des tests de la bonne manière, je vous recommande fortement le site du mouvement *Quantified Self* : <http://olivier-roland.com/quantifiedself/>, mouvement qui croit fortement depuis plusieurs années. Voir aussi le chapitre 3, p. 79.

Pensez-vous qu'il existe des domaines dans lesquels il n'y a pas de méthodes qui soient plus efficaces que d'autres ?

Vous pouvez chercher. Il n'y en a pas.

Certes, toutes les méthodes utilisées ne sont pas forcément les meilleures. Elles pourraient l'être du point de vue d'un certain ratio coût/gain (c'est-à-dire qu'il y aurait de meilleures méthodes mais celles-ci sont trop onéreuses à utiliser), ou alors l'adoption de meilleurs systèmes demanderait un trop grand effort d'adaptation qui ne compenserait pas les bénéfices.

Par exemple, il est peut-être possible d'inventer un meilleur système de notation musical que celui déjà utilisé, mais comme tous les musiciens du monde utilisent le système actuel, l'adoption d'un nouveau système plus efficace se ferait lentement – si elle se fait – étant donné que le système actuel fait déjà son travail suffisamment bien.

Cela ne vous empêche pas d'en inventer un autre, ou de proposer des améliorations, ou d'en apprendre un plus efficace proposé par un inventeur génial mais fou. Mais OK, dans le cas de la notation musicale, c'est sans doute un pari ambitieux !

Maintenant, considérez la disposition de nos claviers d'ordinateur : le système Azerty (Qwerty pour les Anglo-Saxons) est de loin le système le plus répandu. Est-il pour autant le plus efficace ? Que nenni ! Le système Azerty vient du système Qwerty, mis en place en 1868, à l'époque des premières machines à écrire. Les lettres étaient sous forme de tampons métalliques placés au bout d'une tige qui venait frapper le papier. Si vous tapiez trop vite des lettres contiguës, les tiges se bloquaient mutuellement. Les systèmes Qwerty et Azerty permettaient donc d'éloigner les unes des autres les lettres les plus fréquemment utilisées et, en *réduisant* la vitesse de frappe, on évitait le risque d'enchevêtrement des tiges.

Depuis les années 1920 et l'introduction des premières machines à écrire électroniques, nous aurions pu mettre en place un autre système, qui permette une meilleure vitesse de frappe ! Or, tout le monde continue d'utiliser ce système obsolète. Bien sûr, en apprenant la dactylographie, vous pouvez améliorer la manière dont vous utilisez le clavier et accélérer votre vitesse de frappe – en utilisant vos dix doigts au lieu de quatre ! – en passant d'une moyenne de frappe de 41 mots par minute<sup>8</sup> à plus de 80 voire plus de 100.

Des dispositions de clavier bien plus performantes que le Qwerty ont été mises en place, le plus connu étant le Dvorak.

Eh oui ! Il existe des alternatives à ce bon vieux clavier dépassé !

En utilisant le système Dvorak, Barbara Blackburn est devenue la dactylographe la plus rapide en anglais, figurant au *Livre Guinness des Records* pour avoir tapé une moyenne de 150 mots par minute pendant 50 minutes, avec une vitesse maximale de 212 mots par minute<sup>9</sup>.

De même, la phonétique est une manière bien plus efficace d'écrire une langue que celle utilisant l'alphabet latin que l'on apprend à l'école. Pensez à tous ces sons qui s'écrivent différemment de la manière dont on les prononce, ou tous ces sons différents qui s'écrivent de la même manière. La phonétique est tellement supérieure pour

---

<sup>8</sup> « Average Typing Speed Infographic », <http://olivier-roland.com/ratatype/>.

<sup>9</sup> Ces « mots » sont en fait des mots « fictifs » de 5 caractères. Donc dès que quelqu'un tape 5 caractères (espaces comprises), on considère qu'il s'agit d'un mot.

retranscrire réellement les sons qu'on peut même l'utiliser pour écrire en anglais avec un accent français ou en japonais avec un accent allemand ! Mais la manière actuelle d'écrire le français – ou toute autre langue – est trop répandue pour envisager un changement de système trop radical. Ce qui ne vous empêche pas d'apprendre la phonétique pour disposer d'un système largement supérieur pour votre utilisation personnelle.

**Bref, dans tous les domaines, il existe des méthodes qui fonctionnent mieux que d'autres.**

Nous sommes d'accord, apprendre la phonétique ne va pas donner un bénéfice extraordinaire à la plupart d'entre nous – pas assez pour que cela vaille l'investissement en temps, argent et énergie.

Mais, scoop, il existe des méthodes qui fonctionnent mieux que d'autres dans **des domaines qui vous tiennent à cœur**, comme :

- Être heureux
- S'éduquer, apprendre
- Être motivé et le rester
- Créer une entreprise
- Développer une entreprise
- Et même gagner de l'argent...
- Ou faire l'amour !

Et même si certaines méthodes ne sont meilleures que pour une minorité de personnes, comment savoir si vous n'en faites pas partie ? Il faut la tester en ayant l'approche du bon sceptique !

Prenons un exemple concret dans un domaine où beaucoup de personnes pensent, sans jamais y avoir trop réfléchi, que si une méthode plus efficace que celle qu'ils utilisent existait, ça se saurait.

Je parle bien sûr de gagner de l'argent. Pourtant quelle est la méthode la plus utilisée pour gagner de l'argent ? Être salarié. Et y a-t-il une meilleure méthode pour gagner de l'argent que d'être salarié ? Oh oui. Des centaines. Des milliers.

En fait, si vous êtes salarié et que gagner de l'argent vous rebute, c'est absolument parfait, puisqu'être salarié est tout simplement la méthode la moins efficace pour gagner de l'argent, pour deux raisons majeures :

1. Vous échangez votre temps contre de l'argent, sans aucun effet de levier. Vous échangez donc ce que vous avez de plus précieux au monde, votre temps, dont chaque moment que vous n'utilisez pas pour vivre quelque chose que vous aimez est irrémédiablement perdu, contre quelque chose qui n'a aucune âme et ne peut pas vous apporter le bonheur en tant que tel : l'argent. Les salariés sont donc ceux qui mettent le plus l'argent sur un piédestal, puisqu'ils sont prêts à faire un échange si peu avantageux pour eux juste pour en gagner.
2. Pour qu'une entreprise soit rentable, elle doit toujours payer ses salariés moins que ce qu'ils lui rapportent. C'est mathématique, et cela veut dire que si vous êtes salarié vous ne serez jamais payé selon votre plein potentiel.

Et pourtant il existe tellement de méthodes plus efficaces pour gagner de l'argent. Mais la majorité des gens n'y croient pas, étant sur le sujet des mauvais sceptiques : ils n'essaient jamais aucune autre méthode.

Prenons un exemple concret de l'application intelligente d'une méthode efficace pour gagner de l'argent, illustré encore une fois par le maître en la matière : **Warren Buffet**.

En 1950, il lut le livre *L'investisseur intelligent* de Benjamin Graham.

Dans ce livre, qui démocratise des principes théorisés par l'auteur dès 1934, Benjamin Graham prône une forme particulière d'investissement en Bourse, qui sera plus tard appelée « investissement par la valeur<sup>10</sup> ».

C'est un sujet complexe, mais en gros il s'agit d'acheter des actions qui apparaissent comme étant vendues en dessous de leur prix intrinsèque, c'est-à-dire en dessous de leur valeur réelle.

C'était une méthode présentée comme étant supérieure à toutes celles existantes pour investir en Bourse, et quand Warren Buffet l'a lue, il a été littéralement fasciné. Ayant déjà de l'expérience en Bourse (il n'avait pourtant que 20 ans), il décida immédiatement de tester cette méthode et acheta 200 actions d'une entreprise dont le prix lui paraissait plus bas que sa valeur intrinsèque. Il suivit ensuite les cours de Graham qui, par chance, enseignait dans l'université où il avait été admis, et appliqua sa méthode : il se rendit compte rapidement de son efficacité, et son application obstinée et géniale de celle-ci fit sa fortune.

En fait, la méthode de Graham eut une telle influence sur son succès que Warren Buffet aime à dire qu'il est « à 85 % Graham et à 15 % Fisher<sup>11</sup> ».

Il fit donc de la méthode de Graham la base de son succès mondial. Mais son succès n'arrêta pas les critiques évidemment : en 1984, Warren Buffet répondit<sup>12</sup> à ceux qui disaient qu'il était une sorte d'anomalie statistique et qu'il était donc juste chanceux car il est impossible de battre le marché sur le long terme.

Dans son article, Warren Buffet expose l'hypothèse d'un concours de pile-ou-face où l'on demanderait à 225 millions d'orangs-outangs<sup>13</sup> de jeter en l'air une pièce par jour. Au bout de 20 jours, il n'y aura peut-être plus que 215 singes qui auront gagné 20 jours de suite, les autres auront été éliminés au fil des précédents jours. Dans ce cas effectivement, dit Warren Buffet, ces 215 singes ont gagné par pure chance. Mais que se passe-t-il si, sur ces 215 singes, on apprend que 40 d'entre eux viennent d'un même zoo en particulier ? Dans ce cas, argumente Warren Buffet, il est statistiquement impossible que ces 40 aient gagné par pure chance : il doit y avoir un facteur commun aux singes de ce zoo qui fait qu'ils aient gagné autant de fois à la suite.

Et c'est exactement ce qui s'est passé avec la méthode de Graham : dans la suite de l'article, Warren démontre avec brio que la méthode de Graham est plus efficace pour s'enrichir en Bourse que l'investissement au hasard. Il prend l'exemple de neuf entreprises – qui ont investi dans des secteurs très divers et qui n'ont rien en commun à part le fait d'utiliser la méthode de Graham et d'être en connexion avec Warren Buffet – qui ont battu le marché de manière significative sur plusieurs années voire plusieurs décennies. Il finit l'article par ces mots savoureux :

---

<sup>10</sup> De l'anglais *value investing*.

<sup>11</sup> Philip Arthur Fisher, un autre investisseur de génie, inventeur d'une méthode décrite dans son livre *Actions ordinaires et Profits extraordinaires*.

<sup>12</sup> Dans un article intitulé « The Superinvestors of Graham-and-Doddsville » et paru dans *Hermes, magazine de la Columbia Business School, 1984*.

<sup>13</sup> Warren a pris ce chiffre car à l'époque il y avait 225 millions d'habitants aux États-Unis.

« Certains parmi vous, à l'esprit commercial le plus aiguisé, se demandent peut-être pourquoi j'écris cet article. Ajouter de nombreux convertis à l'approche de l'investissement par la valeur va nécessairement réduire l'écart entre le prix et la valeur [et diminuer les gains que je peux retirer de mes investissements].

*Je peux seulement vous dire que le secret est dévoilé depuis 50 ans [...] et que je n'ai vu aucune tendance vers l'utilisation massive de l'investissement par la valeur durant les 35 ans où je l'ai pratiqué. Il semble y avoir une caractéristique humaine perverse qui aime rendre difficiles les choses faciles. [...] Il est probable que cela continue ainsi. Les bateaux vont continuer à naviguer autour du monde mais la Flat Earth Society [association pour la promotion de la Terre plate] va continuer à prospérer<sup>14</sup>. »*

Trente ans après l'écriture de cet article, la fortune de Warren est toujours aussi florissante, preuve que sa méthode fonctionne. Il n'était « que » multimillionnaire en 1984, il est devenu milliardaire en 1990, jusqu'à devenir l'homme le plus riche du monde en 2008. De 1976 à 2011, les investissements de son entreprise Berkshire ont réalisé un retour sur investissement moyen de 19 % par an, alors que le marché n'a gagné que 6,1 % en moyenne<sup>15</sup>.

C'est une différence énorme. Cela signifie que 1 000 dollars investis dans la société de Warren Buffet en 1976 se seraient transformés en 440 700 dollars en 2011, à comparer aux 7 944 dollars qu'ils seraient devenus s'ils avaient été investis dans le marché, ou aux 3 946 dollars que seraient devenus 1 000 dollars placés sur un livret à 4 %. Telle est la puissance des intérêts composés.

Cela prouve avec éclat à quel point Warren Buffet avait raison en 1984. S'il était déjà chanceux au point d'être une anomalie statistique en 1984, comment aurait-il pu rester chanceux pendant encore trente nouvelles années<sup>16</sup> ?

Vous allez peut-être me rétorquer que Warren Buffet est un type génial, qui aurait même pu inventer le fil à couper le beurre si ça n'avait pas déjà été fait.

Permettez-moi d'abord de vous rappeler que ce livre s'adresse aux rebelles intelligents. Cela ne signifie pas que je m'adresse uniquement aux génies comme Buffet, mais à tous ceux qui sont prêts à défier le statu quo en utilisant leur intelligence pour tester personnellement les meilleures méthodes dans un domaine donné. Et appliquer concrètement celles qui fonctionnent pour eux.

Ensuite, il y a de nombreux exemples de méthodes plus efficaces que d'autres qui existent partout. Prenons un exemple **avec l'immobilier**. J'ai deux méthodes à partager avec vous qui sont plus efficaces que celles utilisées par la majorité des gens.

---

<sup>14</sup> Effectivement, trente ans après la parution de cet article, la Flat Earth Society existe toujours et promeut sur son site web l'idée que la Terre est plate : <http://olivier-roland.com/theflatearthsociety/>.

<sup>15</sup> « How Warren Buffet Beats the Market », Swedroe L., CBS Interactive, 2012 : <http://olivier-roland.com/warren-cbs/>.

<sup>16</sup> Attention : en 2007 à l'occasion de l'assemblée annuelle de sa société, Warren Buffet recommandait aux « investisseurs du dimanche » (ce qui dans son esprit englobe beaucoup de gens, y compris des professionnels du secteur) d'investir dans des fonds indiciels (ou fonds indexés), tout simplement parce que ces fonds coûtent peu cher, ont un risque limité et que seulement une minorité de gestionnaires sont capables de battre le marché de manière régulière (4 % en fait). De plus, l'arrivée du « trading à haute fréquence » par ordinateur dans les années 1990 a également changé la donne, permettant aux professionnels de faire des millions de transactions... par seconde. Difficile de battre des experts aussi bien équipés.

## 1. La méthode du « home staging »

Vous repérez un studio et un appartement dans lequel il faut faire (souvent beaucoup) de travaux. Vous l'achetez, le retapez, et en confiez la décoration à une décoratrice d'intérieure professionnelle.

L'appartement en est transformé. Il est beau et design. Vous louez ensuite cet appartement en meublé, à un prix au-dessus du marché, ce que vous pouvez vous permettre de demander car la décoration unique en fait un lieu à part, qui déclenche des coups de cœur.

Au moment où j'écris ces lignes, j'ai investi dans plusieurs appartements en suivant cette méthode, ce qui permet d'avoir une rentabilité brute supérieure à 8 % pour la plupart d'entre eux – soit près de trois points de plus que la moyenne en France<sup>17</sup>. Et avoir une rentabilité supérieure à 8 % permet dans la majorité des cas d'atteindre le Saint Graal de l'investisseur immobilier : le *cash-flow* positif. Cela signifie que les biens se financent tout seuls : les loyers suffisent à rembourser l'emprunt et les dépenses courantes.

## 2. La méthode des parkings d'Olivier Seban

Voulez-vous une méthode extrêmement simple et rapide pour tripler la rentabilité d'un parking ? C'est très simple : il suffit de transformer un parking pour voitures en parking pour motos. Vous pouvez ainsi louer le même emplacement à trois conducteurs de moto au lieu d'un seul conducteur de voiture. CQFD.

Est-ce que vous pouvez louer l'emplacement d'une moto au même prix que celui d'une voiture ? Oui, vous pouvez ! Très peu de propriétaires de motos vont prendre la peine d'argumenter en disant qu'un emplacement de parking pour moto prend moins de place qu'un emplacement pour voiture...

Certains se demandent peut-être comment on peut être certain que suffisamment de motards seront intéressés par une place de parking. Bonne question ! Il existe également une méthode extrêmement simple et pratique pour vous assurer de cela avant même de dépenser le moindre centime.

Prêt ? La voici : une fois que vous avez repéré un parking intéressant à acheter, passez une annonce sur Le Bon Coin ou tout autre site d'annonces populaire chez vous, disant que vous louez un parking pour motos. Vous expliquez bien sûr aux motards qui vous appellent que le parking n'est pas encore tout à fait prêt et que vous les appellerez dès que ce sera le cas. Si vous avez suffisamment de motards qui vous contactent, vous achetez le parking. Sinon, vous laissez tomber et vous continuez votre recherche du parking rentable.

Mais pourquoi Olivier Seban diffuse-t-il cette technique ? Si tout le monde l'appliquait, bientôt il y aurait plus d'offre que de demande et l'astuce ne fonctionnerait plus, n'est-ce pas ?

En fait, la réponse est la même que celle de Warren Buffet : le secret est déjà dévoilé depuis très longtemps... et malgré cela, peu de gens ne cherchent à tester la méthode qui les rendrait financièrement indépendants !

Ils ne le font pas parce que :

---

<sup>17</sup> Moyenne établie sur les 100 plus grandes villes françaises, « La rentabilité d'un bien immobilier locatif dans 100 grandes villes françaises », 2015 : <http://olivier-roland.com/rentabilite-bien/>.

1. Comme ils n'ont jamais recherché de méthodes pour gagner de l'argent autrement, ils ne connaissent pas celle-ci.

2. Ceux qui connaissent cette méthode sont nombreux à ne pas l'appliquer.

Bref, n'oubliez pas, dans tous les domaines il existe des méthodes qui fonctionnent mieux que d'autres, et certaines d'entre elles sont ignorées de la majorité, même des experts.

En ayant cette approche et en adoptant le bon scepticisme, vous pouvez révolutionner votre capacité d'action.

Concrètement, cela veut dire qu'au lieu de regarder les résultats moyens que les gens ont dans un domaine et en vous disant que c'est probablement les résultats que vous obtiendrez, posez-vous plutôt la question en ces termes : « Quelles sont les méthodes qui permettent régulièrement aux rebelles intelligents qui les pratiquent de battre ces résultats ? »

Puis partez à la recherche de ces méthodes. En tant que débutant dans un domaine, vous tomberez parfois sur des charlatans et peut-être que vous ne vous en rendrez compte qu'un peu trop tard. Ce sont les risques du jeu. Mais en utilisant votre bon sens et le bon scepticisme alliés à une recherche active de ce qui fonctionne le mieux, vous pourrez plus facilement détecter des méthodes qui vous donneront un avantage décisif dans la vie.

Est-ce que vous voulez un autre exemple d'une technique miracle qui va :

- Jusqu'à doubler votre influence, c'est-à-dire jusqu'à doubler vos chances d'obtenir de quelqu'un qu'il accède favorablement à votre demande, que ce soit le fait d'acheter un produit, de vous donner son numéro de téléphone, etc.
- Faire en sorte que les gens vous apprécient davantage, se rappellent plus facilement de vous, vous perçoivent comme plus attirant ?

Et ceci :

- En une à deux secondes
- Sans que cela ne vous demande de l'énergie, du temps, ou de l'argent
- Avec un temps d'apprentissage très, très faible ?

Cela vous paraît-il trop beau pour être vrai ? Encore une de ces méthodes miracles qui ne sont que de la poudre aux yeux pour les personnes crédules ?

À ce stade de votre lecture, vous vous méfiez sans doute et vous vous dites que si j'écris cela, c'est bien parce qu'il y a *vraiment* une telle méthode qui existe, et que je peux le prouver. Et si vous pensez ainsi vous avez bien raison !

La méthode miracle en question est la suivante : il suffit de **toucher brièvement** (une à deux secondes max) l'épaule ou l'avant-bras de quelqu'un à qui vous parlez pour bénéficier des effets décrits plus hauts. Eh oui, même si vous demandez de l'argent ou que vous proposez un rendez-vous galant.

Jugez-en aux études scientifiques publiées sur le sujet :

- Le fait de toucher quelqu'un dans la rue au moment de lui demander un peu d'argent fait passer le taux d'acceptation de 29 à 51 %<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> « Compliance to Requests Made by Gazing and Touching Experimenters in Field Settings » Kleinke C.L., Journal of Experimental Social Psychology, 1977.

Nous espérons que cet extrait  
vous a plu !



**Tout le monde n'a pas eu la chance  
de rater ses études**

Olivier Roland



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous  
à la lettre des éditions Alisio et recevez des **bonus**,  
**invitations** et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

A L I S I O