

Introduction à l'économie

Unité 3F - Vidéo sur la générosité persistante

Vidéo : La générosité persistante (Ron Blue)

Mike Cook : Je n'ai pas besoin de présenter Ron Blue. Ron Blue n'a vraiment pas besoin d'être présenté. J'aime toujours dire que Ron Blue, à un moment très précipité du jeune mariage de ma femme et moi, avec un bébé, nous avions une Toyota Camry, qui convenait parfaitement pour un siège auto. Puis, au fur et à mesure, il y a eu un autre siège auto. Puis, comme les choses se sont passées, il y a eu un autre siège auto. Nous savions donc que la Toyota Camry ne suffisait plus. Lorsque nous sommes allés acheter une voiture nous sommes devenus la proie des vendeurs de voitures, et ma femme n'avait aucune idée de ce que nous faisions. On nous a vendu un gros paquet de marchandises. Nous étions à deux doigts de signer et un soir, ma femme m'a dit : "Tu crois qu'on peut se payer cette voiture ?".

Je lui ai répondu : "Le vendeur nous a dit que nous pouvions nous payer cette voiture." C'était au tout début de l'Internet, croyez-moi, vers 1990, au début des années 90. Je n'oublierai jamais que j'ai tapé "Conseil financier chrétien" et que Ron Blue est apparu. Ma femme et moi avons appris ce qu'un budget est censé faire et ne pas faire. Nous y sommes retournés en connaissance de cause et avec beaucoup de volonté. Et nous avons négocié ce dont nous avions besoin plutôt que ce que nous voulions. Alors Ron, merci d'avoir sauvé notre mariage très tôt.

Mais avant qu'il n'y ait ce Dave Ramsey, il y avait Ron Blue qui aidait diligemment, fidèlement, méthodiquement les chrétiens à apprendre comment être de meilleurs intendants de leurs ressources. Et il a aidé littéralement des milliers de personnes. Je vous invite donc à vous joindre à moi pour accueillir Ron Blue.

Ron Blue : Merci, Mike. Nous avons eu cinq enfants. Nous avons eu trois filles, puis je suis devenue chrétienne et nous avons eu deux garçons. C'est juste un fait. Je ne sais pas s'il y a un lien de cause à effet, mais je n'oublierai jamais les vacances en famille en voiture d'Atlanta à Denver. Nous avons cinq enfants et ils avaient probablement tous moins de 12 ans. S'il y avait eu des sièges auto, nous en aurions eu un. Il est impossible d'avoir cinq enfants avec cinq sièges d'auto dans un break avec des enfants qui grimpent partout, sans être attachés ou quoi que ce soit d'autre. Ça m'a rappelé des souvenirs, Mike.

J'ai demandé à Mike quel était mon travail ce soir. Il m'a répondu : "Tu es l'orateur principal." Je suis un homme d'argent et j'ai cherché le mot "principe". C'est ce qui reste quand tous les intérêts ont disparu. Je vais donc abréger et nous pourrions poser des questions, puis nous verrons ce qu'il en est à partir de là.

Je suis à un stade de ma vie qui est vraiment bon. J'ai 72 ans. Je travaille dans le secteur des services financiers depuis près de 50 ans. Comme vous pouvez l'imaginer, j'ai vu beaucoup de choses en 50 ans. Il y a deux ans, j'ai subi une opération à cœur ouvert qui a renouvelé ma vie. C'était quelque chose d'inattendu. Tout ce que je dis, c'est que si vous voulez vous sentir vraiment bien, faites une opération à cœur ouvert, parce que cela ouvre tout et vous vous sentez bien.

Mais cela me rappelle l'histoire de personnes âgées en Floride, dans une communauté de retraités. Tous les soirs, ils s'asseyaient autour de la même table ronde. Un soir, ce vieux monsieur a pris son courage à deux mains, a regardé de l'autre côté de la table et a dit à la vieille dame : "Voulez-vous m'épouser ?".

Tout de suite, elle a répondu : "Oh, oui. Je serais ravie de vous épouser."

Il a répondu : "Très bien." Ils ont pris leur dessert et sont retournés dans leurs chambres respectives. Le lendemain matin, lorsqu'il s'est réveillé, il ne se souvenait plus de ce qu'elle avait dit.

Il l'a donc appelée et lui a dit : "Te souviens-tu que je t'ai demandé si tu voulais m'épouser hier soir ?"

Elle a répondu : "Oh, oui. Je l'ai fait."

Il a dit : "Qu'avez-vous dit ?"

Elle a répondu : "J'ai dit : 'Oh, oui. J'en serais ravie. Et merci d'avoir appelé, parce que je ne me souvenais plus qui avait demandé'".

Je suis dans le coup depuis un certain temps. Comme je l'ai dit, j'ai travaillé dans le monde des services financiers. J'ai commencé à Wall Street avec, à l'époque, le plus grand cabinet d'experts-comptables du monde - Pete, Maravich, Mitchell. J'ai ensuite dirigé mon propre cabinet d'experts-comptables à Indianapolis, puis j'ai exercé un ministère à plein temps pendant quelques années, avant de créer en 1979 une société de planification financière qui n'a cessé de se développer. Aujourd'hui, cette société est la plus grande [inaudible 00 :05 :07] société de planification financière du pays. J'ai pris ma retraite il y a 11 ans pour travailler avec des conseillers financiers et leur enseigner et les former à ce que j'avais fait au cours de mes 25 années de carrière.

J'ai vécu beaucoup d'expériences. En y repensant, Judy et moi parlions l'autre jour du type de personnes à qui j'ai parlé. J'ai parlé à des jeunes, j'ai parlé à des personnes âgées, j'ai parlé à des personnes endettées, j'ai parlé à des milliardaires, j'ai parlé à des veuves, j'ai parlé à des divorcés, j'ai parlé à toutes sortes de personnes au fil du temps. J'ai répondu à des milliers et des milliers de questions. J'ai eu le temps de prendre un peu de recul ces trois ou quatre dernières années et de réfléchir. Le Seigneur, avec cette chirurgie à cœur ouvert, m'a mis hors-jeu pendant un certain temps. Et pourtant, au même moment, il a établi une relation avec l'université Indiana Wesleyan, qui a créé son propre *Blue Institute for Financial Planning* (Institut bleu pour la planification financière).

J'ai donc eu l'occasion d'y repenser. Au cours des deux dernières semaines, j'ai rencontré des éditeurs et j'ai discuté de la manière dont je pourrais résumer ce que Dieu m'a montré au fil des ans. Je veux partager deux ou trois choses et ensuite, je veux partager ma passion avec vous. Je

parlais à ma femme ce soir au téléphone et elle m'a renvoyé au chapitre 8 des Proverbes. Je veux le lire parce qu'il résume où j'en suis, si vous voulez, ce que j'ai appris. Il s'agit de Proverbes 8, en commençant par le verset 11. Il y est dit : "La sagesse vaut mieux que les pierres précieuses, et rien d'aimable ne peut lui être comparé. Moi, la sagesse, je partage une maison avec la pudeur et j'ai la connaissance et la discrétion. Craindre le Seigneur, c'est haïr le mal. Je déteste l'orgueil arrogant, la mauvaise conduite et les paroles perverses. Je suis de bon conseil et compétent. J'ai de l'intelligence et de la force. C'est par moi que les rois règnent et que les gouvernants édictent des lois justes. C'est par moi que les princes dirigent, ainsi que les nobles et tous les justes juges. J'aime ceux qui m'aiment et ceux qui me cherchent me trouvent. Avec moi se trouvent la richesse et l'honneur, les biens durables et la justice. Mon fruit est meilleur que l'or massif et ma récolte que l'argent pur. Je marche dans la voie de la droiture, sur les sentiers de la justice ; je donne la richesse en héritage à ceux qui m'aiment, et je remplis leurs coffres."

Ce sont des promesses phénoménales de sagesse. Il y a une vingtaine d'années, j'ai témoigné devant une sous-commission du Congrès. Le sénateur Dodd du Connecticut était l'auteur de la question. Il a demandé : "Que diriez-vous à la famille américaine au sujet des finances ?"

Je me suis dit : "Quand je vais lui dire ce que je vais lui dire, il va rire." Parce que la seule chose que je savais lui dire était une sagesse biblique. J'ai donc dit : "Je dirais à la famille américaine, sénateur, de dépenser moins que ce qu'elle gagne, d'éviter le recours à l'endettement, d'épargner ou de constituer des liquidités ou une marge dans sa situation financière et de se fixer des objectifs à long terme afin de pouvoir hiérarchiser ses dépenses entre le court terme et le long terme".

J'ai levé les yeux, il a pris son crayon, il les a notés et me les a répétés. Il m'a dit : "Il me semble que cela fonctionnerait à n'importe quel niveau de revenu."

Et j'ai répondu : "Vous avez raison, sénateur, y compris pour le gouvernement des États-Unis." Il s'agit là de quatre principes bibliques de gestion financière. J'en ajouterais un cinquième, à savoir donner généreusement, comme principe à suivre en matière de gestion de l'argent. Ce n'est pas très difficile. Il n'y a que cinq choses à retenir, et j'en ajouterais même une sixième. Il s'agit de comprendre que tout appartient à Dieu.

C'est la sagesse biblique. Et la sagesse biblique est intemporelle. Ma passion aujourd'hui est de communiquer et d'aider les autres à comprendre que la parole de Dieu fait autorité, qu'elle est intemporelle et transcendante lorsqu'il s'agit de planification financière et de prise de décision financière, parce qu'elle donne la sagesse pour le processus et les principes pour les décisions qui mènent au contentement. La parole de Dieu fait autorité. Elle s'applique à toutes les situations financières que l'on peut rencontrer.

La parole de Dieu parle aux gens, mais elle est toujours appliquée de manière unique. On ne peut donc pas inventer une règle et dire que tout le monde doit la suivre. Cela ne marche pas comme ça. Dieu dit : "Sans la foi, il est impossible de lui plaire." Il est donc toujours en train de construire ma foi. Ce qu'il veut, c'est que je regarde sa parole, que je recherche la sagesse et que je prenne une décision. Mais c'est sa sagesse qui guidera ces décisions. Il fait autorité.

J'ai été à Wall Street. J'ai commencé à Wall Street. J'ai été à Wall Street. Et je peux vous dire ceci. Tout bon conseil émanant de Wall Street - et il y a de bons conseils émanant de Wall Street - se retrouve dans un principe de sagesse biblique.

Nous avons un collègue qui travaille avec Merrill Lynch. Il travaille à Wall Street. Il a passé des années à arpenter les couloirs de Merrill Lynch, à prier pour Merrill Lynch. C'est un homme relativement jeune. Bien sûr, tout le monde l'est, mais il a suivi la formation dispensée par l'organisation que j'ai créée il y a 11 ans, appelée Kingdom Advisors (conseillers du royaume).

Il m'a dit : "Je n'ai vraiment pas apprécié de suivre cette formation, parce que j'ai dû payer 1 500 dollars pour la suivre. Merrill Lynch nous offre une formation de classe mondiale et ne nous fait rien payer. Mais j'ai senti qu'il était de mon devoir de suivre cette formation".

Il l'a donc fait et m'a appelé par la suite pour me dire ce qu'il en pensait. C'est l'un des meilleurs conseillers du pays qui travaille avec les personnes les plus riches du pays et les conseillers les plus importants du pays. Il a dit : "J'ai découvert que mes conseils ne changeaient pas, mais que je connaissais maintenant la source." C'était un croyant qui suivait la parole de Dieu. Il ne faisait pas le lien entre ses conseils et la sagesse biblique. Notre formation l'a aidé à faire le lien entre les deux. Mais ce qu'il faut retenir, c'est que la parole de Dieu fonctionne à tous les niveaux de la finance.

Je pourrais m'arrêter là et dire : "Ça marche. Faites-lui confiance. Croyez-le. Il est très, très fidèle. Je travaille dans ce secteur depuis un certain temps et j'ai commencé à recevoir des appels téléphoniques de clients que j'avais il y a 35 ans. Beaucoup d'entre eux sont en train de mourir, et certains sont à la retraite depuis longtemps. J'ai reçu un appel - l'un des appels les plus significatifs que j'ai reçus était celui d'une veuve que j'ai rencontrée avec son mari. Ils vivaient à Sacramento. Il était PDG d'une grande chaîne de magasins d'alimentation. Je n'oublierai jamais cette rencontre. Quand je suis allé chez eux, ils vivaient dans un... j'appelle ça un parc de maisons mobiles, mais c'était un peu plus haut de gamme que ce que l'on pourrait penser d'un parc de maisons mobiles. Lorsque je les ai rencontrés et que j'ai examiné leurs finances, je leur ai dit, et elle me l'a rappelé, "Je pense que vous pourriez donner un million de dollars sur une certaine période".

Elle m'a dit : "Nous avons été stupéfaits." Mais je tiens à vous dire qu'au cours des 30 dernières années, nous avons donné des millions de dollars. Parce qu'ils avaient prévu de le faire, ils ont pris la décision de le faire. Et je me suis dit qu'il y avait trois caractéristiques que j'avais observées chez les personnes qui avaient - je l'appellerai la sécurité financière - et ces trois caractéristiques sont les suivantes : le contentement, la confiance et la communication. Et ces trois caractéristiques sont les suivantes : le contentement, la confiance et la communication. J'aimerais m'attarder un instant sur ce point.

Si j'ai la bonne perspective sur les économies et la richesse, que la Bible me donne, je connaîtrai le contentement. Paul a dit : "J'ai appris à être satisfait", et celui qui a écrit l'épître aux Hébreux, ceux d'entre vous qui sont théologiens, l'épître aux Hébreux 13 :5 dit ceci : "Votre vie doit être exempte de l'amour de l'argent. Soyez satisfaits de ce que vous avez, car il a dit lui-même : "Je ne te quitterai ni ne t'abandonnerai jamais".

Si je crois vraiment cela, je suis satisfait dans toutes les situations. Parce qu'il dit : "Je ne te quitterai ni ne t'abandonnerai jamais".

Dans 2 Corinthiens 9 :6 - 8, il dit : "Je pourvoirai toujours à tout ce dont vous avez besoin". Les plus grands obstacles, je pense, à la liberté financière et à la sécurité financière - ce n'est pas une liste exhaustive. Mais ce que j'ai constaté au fil du temps, c'est que les gens sont généralement craintifs. Ils ont peur de l'inconnu. Il peut s'agir de la santé, de l'économie, des besoins de la famille, de la perte d'un emploi, de beaucoup de choses qui font que les gens ont légitimement peur. Je ne critique pas les gens. Je dis qu'il y a une raison d'avoir peur et qu'elle est en quelque sorte intégrée. Une autre raison d'avoir peur est que 80 % des femmes deviennent veuves. Et l'âge moyen des veuves est de 55 ans.

Donc, si votre femme approche les 55 ans, vous êtes dans le pétrin. Il y a beaucoup de raisons d'avoir peur. Il y a beaucoup de raisons d'être confus. Lorsque vous regardez la télévision, par exemple, je regarde beaucoup de sports et il me semble que tous les sports sont accompagnés d'une multitude de publicités pour les services financiers. Qui a raison ? De quel produit s'agit-il ? De quel service s'agit-il ? Qui peut vraiment apporter la paix de l'esprit ou la paix du cœur ? Le doute s'installe. Quelles sont les bonnes décisions à prendre ?

Les désaccords entre les conjoints constituent un autre problème majeur. Nous savons que 50 % des mariages qui se terminent par un divorce sont motivés par l'argent. Je sais que ma femme pense différemment de moi, et j'ai une petite histoire à ce sujet.

Une professeure de français enseignait le français à des Anglais, et elle disait que tous les noms en français sont soit féminins, soit masculins. L'un des élèves a levé la main et a demandé : "Quel est le sexe de l'ordinateur ?".

L'enseignante a cherché et n'a pas trouvé la réponse à cette question. Elle a donc divisé la classe en deux groupes, les hommes et les femmes, et leur a donné 30 minutes en leur disant : "Revenez et dites-moi si le genre devrait être féminin ou masculin." Le groupe d'hommes est revenu en premier et a décidé que les ordinateurs devraient définitivement être du genre féminin - la computer (la ordinateur) - pour quatre raisons.

1. Personne d'autre que leur créateur ne comprend leur logique interne.
2. La langue maternelle qu'ils utilisent pour communiquer avec d'autres ordinateurs est incompréhensible pour le reste d'entre nous.
3. Même les plus petites erreurs sont stockées dans la mémoire à long terme en vue d'une éventuelle récupération ultérieure.
4. Dès que vous vous engagez à en acheter un, vous dépensez la moitié de votre salaire en accessoires.

Le groupe de femmes, quant à lui, a conclu que les ordinateurs devraient être masculins - le computer - parce que. :

1. Pour attirer son attention, il faut l'allumer.
2. Ils disposent d'un grand nombre de données, mais ne savent toujours pas où ils en sont.
3. Ils sont censés vous aider à résoudre les problèmes, mais la moitié du temps, ils sont le problème.

4. Dès que vous vous engagez, vous vous rendez compte que si vous aviez attendu un peu plus longtemps, vous auriez pu obtenir un meilleur modèle.

Howard Hendrix, qui a été un véritable mentor pour moi, a dit que Dieu ne vous a pas donné un conjoint pour vous frustrer, mais pour vous compléter. Mais en réalité, lorsqu'il s'agit d'argent et de gestion financière, très peu de couples trouvent qu'il est vraiment confortable de communiquer. Parce que vous mettez deux personnes dans le chéquier et vous avez des valeurs différentes, des objectifs différents, des priorités différentes, des personnalités différentes, des formations différentes, des expériences différentes, et je pense que c'est l'intention de Dieu, en particulier dans le domaine de l'argent, de faire en sorte que le mari et la femme communiquent. C'est une opportunité. Ce n'est pas un problème. Et croyez-moi, je comprends les difficultés de communication entre mari et femme.

Ma femme me dit : "Ne me mets jamais sur une feuille de calcul". Ce qui est frustrant, c'est qu'elle prend ses décisions financières de manière intuitive et qu'elles sont justes. Il est impossible de prendre une décision financière de manière intuitive et de le faire correctement, mais elle le fait.

Voici ce qui doit se passer, à mon avis, pour conduire :

1. le contentement
2. la confiance
3. la communication

Je pense que ce sont les trois choses que nous recherchons. Le contentement, la confiance dans nos décisions financières et la capacité à communiquer raisonnablement et correctement avec nos conjoints, nos enfants, nos conseillers, d'autres personnes. Comment y parvenir ? Comment bien communiquer sans que cela ne devienne un conflit ou une bataille ?

Je pense qu'il faut répondre à deux questions et prendre une décision. Je consultais un collègue d'Indianapolis. Il était chirurgien cardiaque et m'a rappelé vers 1980 ou 1981. Il m'a posé la question suivante : "Un chrétien peut-il vivre dans une maison d'un million de dollars ?" C'est une bonne question. Nous étions assis dans son salon et, pour vous dire la vérité, c'était une maison que je convoitais. Elle était vraiment belle. Il l'avait construite et se sentait coupable. Alors que je lui donnais des conseils financiers, il m'a demandé si un chrétien pouvait vivre dans une maison d'un million de dollars.

Dieu m'a donné de la sagesse à ce moment-là. J'ai dit : "Combien de temps passes-tu à poser cette question à Dieu ?"

Il m'a répondu : "Je n'ai pas beaucoup de temps. En général, je suis au bloc opératoire à 6 heures du matin. Il se peut que je reçoive un appel le soir et que je rentre tard".

J'ai donc demandé : "Que faites-vous à 4 heures du matin ?"

Il m'a répondu : "En général, je dors."

J'ai dit : "Alors vous n'avez rien de mieux à faire. Pourquoi ne te lèves-tu pas et ne passes-tu pas dix minutes à te recueillir et à poser cette question à Dieu ?" Et il a commencé. C'était un homme très, très prospère, et il était spirituel. Mais il n'était pas nécessairement engagé à 100 %.

Eh bien, il a commencé, et nous étions en vacances avec eux plus tard cet été-là, et sa femme a dit : "Il passe deux heures par jour à lire la parole de Dieu." Et vous savez quoi ? Il ne m'a plus jamais posé cette question.

Il a vendu la maison il y a cinq ou six mois. Dieu a utilisé cette maison pour l'évangélisation. Ce type fait partie de plusieurs conseils d'administration. C'est un leader évangélique en Amérique. Parce qu'il a dû se poser la bonne question. En matière de planification financière, la bonne question est : "Qu'est-ce que Dieu voudrait que je fasse ?" C'est la bonne question.

Il ne s'agit pas de savoir ce que dit le conseiller ou la télévision. Et je peux trouver typiquement ce que Dieu voudrait que je fasse en regardant les écritures. Je dirais donc que les deux premières questions sont les suivantes :

1. À qui appartient-il ? Si vous y réfléchissez, lorsque vous posez cette question, si vous répondez à la question par "Dieu en est le propriétaire", cela a de nombreuses implications. L'une d'entre elles est que je tiens tout avec une main ouverte, parce que c'est à lui. Il peut y mettre ce qu'il veut. Il peut retirer ce qu'il veut retirer. Parce que je perds ma liberté financière quand je [ferme la main]. Maintenant, elle m'appartient. Quand je tiens [ma main ouverte], elle appartient à Dieu. C'est à lui d'y mettre ce qu'il veut et d'en retirer ce qu'il veut. Réfléchissez-y. Cela implique que Dieu a toujours le contrôle. Ainsi, lorsque le marché boursier s'effondre, lorsque les ouragans de la vie se déchaînent, tout va bien. Parce que je ne peux pas perdre quelque chose que je ne possède pas. C'est énorme. Si vous dites que Dieu possède tout, alors il peut prendre ce qu'il veut quand il veut, parce que c'est à lui. Cela vous donne de la liberté, car la conclusion ultime est qu'il répondra à mes besoins. C'est ce que disent les Écritures. Elle le dit dans Hébreux 13 :5 que je viens de lire. C'est ce qui est dit dans 2 Corinthiens 9 :6-8. Toute peur disparaît lorsque je ne possède rien. Je dois vous dire que ce n'est pas une question à laquelle on répond une fois pour toutes. C'est une question à laquelle je réponds presque chaque jour dans ma vie. Parce que je veux reprendre les choses en main. Je veux avoir le contrôle. Mais ensuite, je reviens et je dis : "Non, attendez une minute. Il en est le propriétaire." Donc, si je réponds à la question de savoir qui est le propriétaire, tout change. Permettez-moi de vous raconter une histoire drôle pour illustrer mon propos. Il s'agit de Sherlock Holmes en camping. Sherlock Holmes et le docteur Watson sont partis en camping et, après un bon repas et une bouteille de vin rouge, ils se sont couchés pour la nuit et se sont endormis. Quelques heures plus tard, Holmes se réveilla, poussa son fidèle ami et lui dit : "Watson, je veux que vous regardiez le ciel et que vous me disiez ce que vous voyez." Watson répondit : "Je vois des millions et des millions d'étoiles." Sherlock dit, en bon détective : "Et qu'est-ce que cela vous apprend ?" Après une minute de réflexion, Watson répondit : "D'un point de vue astronomique, cela me dit qu'il y a des millions de galaxies et potentiellement des milliards de planètes. Sur le plan astrologique, j'observe que Saturne est dans le Lion. Chronologiquement, j'en déduis qu'il est environ trois heures et quart du matin. Et théologiquement, je constate que Dieu est tout puissant et que nous sommes petits et insignifiants. Sur le plan météorologique, je pense que nous aurons une belle journée. Qu'est-ce que cela vous dit, Sherlock ?" Holmes resta silencieux pendant environ 30 secondes, puis il dit : "Watson, espèce d'idiot. Quelqu'un a volé notre tente."

Voilà ce qu'il faut retenir. Ils regardaient tous les deux la même chose, mais ils avaient une perspective différente. Ainsi, lorsque ma perspective est que Dieu possède tout, cela change tout ce que je vois, ce que j'entends et ce que j'absorbe. C'est pourquoi cette question est si importante. Parce que le comportement suit toujours la croyance.

Je vous mets au défi de lire 1 Chroniques 29 :11-12. Tous ceux d'entre vous qui ont suivi une étude biblique de Crown ont mémorisé ce passage. Elle dit : "Dieu est le propriétaire de tout". C'est la réponse à la question de la peur. Lorsque vous répondez à la question, Dieu s'en empare. Je tiens à vous répéter qu'il ne s'agit pas d'une décision prise une fois pour toutes. C'est un défi permanent pour votre foi.

2. Qu'est-ce qui est suffisant ? Quelle est la ligne d'arrivée ? Parce que si vous ne connaissez pas la ligne d'arrivée, vous ne saurez jamais quand vous serez arrivé. En Amérique, ce qui est suffisant, c'est toujours un peu plus.

C'est intéressant. J'ai beaucoup voyagé en Afrique avec Campus Crusade à la fin des années 70 et j'étais allé à Nairobi, et nous étions plusieurs à faire un voyage en dehors de Nairobi. Nous étions à environ quatre heures de Nairobi et nous étions assis sur une colline chez un pasteur africain. Il avait cinq enfants et vivait dans une hutte en terre d'une seule pièce. Lui et sa famille étaient l'image même du contentement, ce qui était très intéressant pour moi.

Je lui ai posé la question suivante : "Quel est le plus grand obstacle à la diffusion de l'Évangile dans cette partie du monde ?" Je me serais attendu à ce que la réponse soit l'argent, la communication, le transport, le tribalisme ou quelque chose comme ça.

Mais il a dit : "Le plus grand obstacle à la diffusion de l'Évangile dans cette partie du monde est le matérialisme".

J'ai demandé : "Que voulez-vous dire par matérialisme ?"

Il m'a répondu : "Si un homme a une hutte en terre, il veut une hutte en pierre. S'il a un toit de chaume, il veut un toit de tôle. S'il a un hectare, il en veut deux. S'il a une vache, il veut deux vaches".

La réponse à la question de savoir combien est suffisant est vraiment importante, quel que soit le niveau de revenu. D'une certaine manière, nous pensons que si j'ai plus, j'aurai assez. Je voudrais vous dire ceci. Cela vient de mon expérience, vous devez donc le prendre sur la base de la foi. On ne peut jamais accumuler suffisamment d'argent pour se sentir important, prospère ou en sécurité, ce que la plupart d'entre nous recherchent - l'importance, la réussite ou la sécurité. On ne peut pas accumuler assez d'argent pour ressentir ces choses.

Je dis cela pour avoir rendu visite à de nombreux milliardaires et leur avoir demandé s'ils se sentaient riches.

La réponse est toujours "non".

On ne peut pas se sentir riche. On ne peut que croire qu'on est riche. Aucune somme d'argent ne vous fera ressentir ce que vous pensez ressentir. En fait, plus vous avez d'argent, plus vous avez de choix et, par conséquent, plus la vie est complexe et plus il y a de confusion. Donc, plus vous en avez, plus il y a de confusion, pas plus il y a de liberté. Oui, vous pouvez prendre des décisions différentes, mais le plus, le plus et le plus ne satisferont jamais l'importance, le succès ou la sécurité.

Lorsque Judy et moi nous sommes mariés, nous vivions dans une caravane de 8.5 mètre de long qui mesurait 2.5 mètre de large et 1.8 m de haut. On pouvait s'asseoir sur le pot, faire le repassage et préparer le dîner sans bouger. Lorsque Judy faisait le repassage, je devais soit sortir de la caravane, soit aller dans la chambre arrière de la caravane, parce que la table à repasser et moi ne pouvions pas tenir dans le salon. Nous n'avions pas beaucoup de choix à faire. Nous ne décidions pas où nous allions manger. S'il y avait de la nourriture dans le garde-manger, nous allions la manger.

Nous n'avions pas à décider combien d'argent mettre de côté. Nous n'avons pas eu à décider combien d'argent nous allions dépenser pour l'université. Nous n'avons pas eu à décider où investir notre argent. Nous n'avons pas eu à décider quel type de voiture nous allions acheter, quel type de vêtements nous allions acheter. Nous n'avions à décider d'aucune de ces choses.

Près de 50 ans plus tard, avec cinq enfants, 13 petits-enfants, de multiples études universitaires, des voitures, des investissements, des maisons et ainsi de suite, j'apprécie la vie. Mais ce n'est pas moins déroutant parce que j'ai plus. Au contraire, il me faut beaucoup plus de temps pour gérer tout cela. Je ne dis pas qu'il est mauvais d'en avoir, mais ce que je dis, c'est que ce n'est pas la satisfaction de tout ce que vous pensez. Mais ce que je dis, c'est que ce n'est pas la satisfaction de tout ce que vous pensez - qu'il n'y a pas une ligne d'arrivée qui dit : "Une fois que j'y serai arrivé, tout ira bien." Parce que ce n'est pas le cas. Parce que ce n'est pas une question d'argent. C'est toujours une question de système de croyances.

C'est aussi une question de sagesse. Encore une fois, ma femme et moi parlions d'un sujet ce week-end. Vous vous souvenez tous d'Enron. Elle lisait quelque chose sur Enron. Lors de la faillite d'Enron, 6 milliards de dollars de valeur marchande ont été perdus, ainsi que 2 milliards de dollars de fonds de pension. La perte s'est élevée à 8 milliards de dollars.

Dans mon ancienne entreprise, nous avions un bureau à Houston. Nous avions de nombreux clients parmi les dirigeants d'Enron. Nous devions prendre une décision. C'était dans les années 90 et les actions d'Enron étaient en hausse. Tout le monde réinvestissait dans les actions d'Enron. C'est en train de monter, mais je veux vous dire quelque chose. La Bible dirait : "Diversifiez votre portefeuille." Vous allez aller à l'encontre de la sagesse conventionnelle, vous allez avoir l'air idiot". Mais c'est ce que dit la Bible". Et vous savez ce qui est arrivé à Enron. Les cadres avec lesquels nous avons travaillé ont eu beaucoup de chance parce qu'ils ne l'ont pas fait. C'était une sagesse biblique qui allait à l'encontre de la sagesse conventionnelle.

Un autre client m'a écouté faire un exposé sur la question de savoir si l'on peut se contenter de beaucoup. Nous étions en croisière. Il m'a dit : "Je vais rentrer chez moi et vendre ma société." J'ai dit : "Vraiment ? Pourquoi ?"

Il m'a répondu : "J'en ai plus qu'assez. Mon entreprise vaut 30 millions de dollars. Je vais rentrer chez moi et la vendre."

J'ai dit : "Parlons-en avant que vous ne le fassiez." J'ai donc passé environ deux ans à travailler avec ce couple. J'ai dit : "Que ferez-vous si vous vendez votre entreprise ?"

Il m'a répondu : "Je vais travailler pour un ministère." C'était un entrepreneur.

J'ai dit : "Vous pourriez ruiner beaucoup de bons ministères."

Il travaillait dans le domaine de la démolition - de la grosse démolition. C'était dans le sud de la Californie, et l'économie de cette région était en pleine croissance.

Je lui ai dit deux choses.

1. "Pourquoi votre femme et vous ne vous fixeriez pas un objectif de don ? Et c'est ce qu'ils ont fait. Ils ont fixé un objectif de don d'un milliard de dollars. Je leur ai dit : "Dieu vous a donné le don de gagner de l'argent. Pourquoi ne pas utiliser ce don pour donner ?" En d'autres termes, "Gagnez pour donner. Vous n'avez pas besoin de gagner pour vivre. Vous avez tout ce qu'il vous faut. Pourquoi ne pas vous fixer un objectif de don ?". Ils ont fixé un objectif d'un milliard de dollars.
2. Je leur ai également dit : "Puisque votre entreprise génère tant de flux de trésorerie, pourquoi ne remboursez-vous pas toutes vos dettes d'équipement ?" Cela va totalement à l'encontre du sens des affaires, si vous voulez. Il faut faire jouer l'effet de levier. Mais il a suivi la sagesse biblique, tout comme les dirigeants d'Enron. Il a remboursé toutes ses dettes à la fin des années 80 et en 1990 ou 1991, l'économie californienne s'est effondrée. Il était le seul survivant dans ce secteur à l'ouest du Mississippi. Il a racheté tous les concurrents pour quelques centimes. Ensuite, il n'a plus eu de concurrents.

J'étais chez lui la nuit du tremblement de terre de San Francisco, lors des World Series. C'est son équipement qui a été utilisé pour démonter les ponts et effectuer tous les travaux de démolition. Il a gagné beaucoup d'argent. Quelques années plus tard, il y a eu un tremblement de terre à Los Angeles. J'ai dit : "Tu sais quoi ? Dieu envoie un tremblement de terre chaque fois que tu as besoin de plus d'argent."

Voilà ce qui s'est passé. Il a fini par vendre sa société pour 160 millions de dollars, je crois. Et il a investi 100 millions de dollars dans la National Christian Foundation. C'était en 1992 ou 1993, quelque chose comme ça. Nous n'avions qu'un employé à temps partiel lorsqu'il a fait cela. Mais il nous a dit : "Vous pouvez avoir les 100 millions de dollars et prendre tous les revenus qui en découlent pour construire l'infrastructure de cette fondation."

Nous sommes à 20 ans plus tard. Randy, combien d'argent le NCF (la National Christian Foundation) a-t-il donné ? 5 milliards de dollars. C'est lui qui a lancé, financièrement, la National Christian Foundation. Grâce aux contributions d'autres personnes, il a vu sortir 5 milliards de dollars. Il s'est fixé cet objectif et est allé à l'encontre des idées reçues. C'est pourquoi je dis : "Les voies de Dieu ne sont pas nos voies." Si vous écoutez ce qu'il a à dire, il a beaucoup à dire sur votre attitude vis-à-vis de l'argent. Et vous pouvez prendre des décisions différentes lorsque vous écoutez ce qu'il a à dire.

Si vous dépendez de l'argent, vous n'en aurez jamais assez. Si vous dépendez de Dieu, vous en aurez toujours assez.

La seule décision que je suggérerais alors - Matthieu 6 :19 - 24 - "Là où est ton trésor, là aussi sera ton cœur". Si vous voulez briser le pouvoir de l'argent, vous devez donner. Vous faites comme ça [main ouverte] et cela brise le pouvoir de l'argent. Dieu n'a pas besoin d'argent. Il n'est pas intéressé par l'argent. Il s'intéresse à nos cœurs. Et il utilise l'argent comme un outil pour atteindre mon cœur et comme un test pour atteindre mon cœur.

Je travaille dans ce secteur depuis près de 50 ans. Ce sont là les grandes pierres de ce que j'ai appris. Je pense que je vous en ai déjà dit plus que je n'en sais. Nous allons donc poser des questions, si vous en avez.

Posez n'importe quelle question. Mes enfants disent : "Papa, tu ne comprends peut-être pas, mais tu peux l'expliquer." Posez donc une question.

Question 1 : Ma femme et moi avons eu beaucoup de chance sur le plan financier. Cela ne veut pas dire que nous sommes riches, mais à l'heure de la retraite, nous sommes à l'aise. Je remercie Dieu pour tout ce que nous avons. Je pense au verset où le jeune homme est venu à Jésus et a dit : "Que dois-je faire d'autre ?" Parce qu'il a été obéissant et qu'il a suivi les dix commandements.

Et Jésus lui dit : "Vends tout ce que tu possèdes et suis-moi."

Bien sûr, il s'en va tout triste, parce que c'était vraiment difficile à faire. Ce serait vraiment difficile pour n'importe qui de penser à cela. Mais je pense que cela continue à me hanter, faute d'une meilleure façon de le dire. Vous avez bien communiqué sur le fait que Dieu est propriétaire. Mais j'ai encore du mal à comprendre comment vous pouvez prendre une décision sur ce dont vous vous séparez tout en assurant la sécurité de votre famille, de votre femme si je décède avant elle. Je ne sais pas si cela a un sens.

Ron Blue : Oh, oui. C'est tout à fait logique. C'est une excellente question à laquelle il faut répondre, et peu de gens auront le courage d'y répondre. Car il s'agit d'une décision importante.

Ce que j'ai trouvé en termes de principes bibliques et de sagesse, c'est que Dieu n'établit pas de règles. Il établit des principes. Si Dieu disait : "Donnez tout à l'âge de 65 ans", nous donnerions à l'âge de 65 ans. S'il disait : "Le style de vie chrétien représente 37.5 % du revenu brut ajusté", nous dépenserions 37.5 %. Nous suivrions les règles. Parce que ce qu'il veut, c'est construire ma foi.

Ainsi, même dans cette décision, ce n'est pas l'argent qui compte. Il s'agit de votre foi. Ce que vous avez, c'est de multiples principes. Et voici un autre principe. Il est dit dans I Timothée qu'un homme est pire qu'un infidèle s'il ne subvient pas aux besoins de sa famille. Et il y a le jeune homme riche. Lequel des deux gouverne ? Je pense qu'il veut me mettre à genoux pour que je réponde à cette question.

Je suis toujours prudent à propos de - je ne dirais pas des positions extrêmes parce que j'ai vu beaucoup de positions extrêmes fonctionner. Mais je dirais que si vous cherchez sincèrement la réponse à cette question, Dieu vous la donnera. Mais n'oubliez pas que le fait de subvenir aux besoins de votre famille est un principe tout aussi important. Le jeune homme riche était une illustration et il illustrait quelque chose. Mais subvenir aux besoins de sa famille est un principe bien plus important à suivre.

J'ai 72 ans et je me suis aussi posé cette question. Combien dois-je accumuler pour ma retraite ? Et comment subvenir aux besoins de ma famille ? C'est une tension constante, mais je serais très prudent si quelqu'un ne veillait pas à ce que son conjoint soit pris en charge. Je ne vous donnerais pas de réponse, si ce n'est pour vous ramener à "Dieu vous donnera la réponse". Et il le fera. Ne soyez pas non plus impatient de prendre cette décision. Laissez-le vous montrer. Il le fera.

Question 2 : Au cours des 40 dernières années, dans le cadre de vos activités et de votre communication avec les gens, comment avez-vous vu les caractéristiques des gens changer, si

tant est qu'il y en ait eu ? Sont-ils plus impliqués ? Plus facile ? Plus difficile ? En regardant le spectre ?

Ron Blue : Je suis né en 1942, juste après Pearl Harbor. Si j'observe ma vie, je constate que j'ai vécu un grand nombre de hauts et de bas économiques, de guerres, de récessions, etc. Pourtant, 40 % de la richesse mondiale se trouve en Amérique. Et 2.5 % de la population mondiale se trouve en Amérique. Ce que j'ai observé, c'est que les gens sont beaucoup plus conscients du fait que la richesse n'est pas la solution. Le matérialisme n'est pas la solution. Je pense que c'est une bonne chose. Je pense que les gens regardent autour d'eux et que si la richesse était la solution, les athlètes professionnels seraient les personnes les plus heureuses du monde. Et ce n'est pas ce que nous voyons. Nous voyons des sommes incroyables payées pour le divertissement. Pourtant, on voit des divorces, on voit que l'argent n'est pas la solution.

J'ai donc observé dans ma vie que les gens ont regardé et dit que l'argent ou la richesse n'était pas la solution. Par conséquent, je pense que nous avons l'occasion, en tant que croyants, de leur dire quelle est la réponse.

Question 3 : Vous avez parlé des conflits et des relations avec votre conjoint. Ma femme et moi sommes mariés depuis 59 ans.

Ron Blue : Félicitations.

Question 3 : Cela a parfois été difficile. Mais juste un rappel pour ceux d'entre vous qui ne sont pas mariés depuis longtemps, quand nous nous sommes mariés pour la première fois, le pasteur a dit que les deux deviendraient une seule chair et maintenant, après 59 ans, les deux sont devenus un seul cerveau.

Ron Blue : J'ai déjà constaté que le problème est de décider quelle chair on va devenir.

Question 3 : Mon autre commentaire était que je voulais parler de la parabole des talents. Il est dit dans cette parabole qu'un homme a reçu dix talents, un autre cinq talents et un autre un talent. Elle indique combien de talents ont été rendus à l'homme, mais elle ne dit pas vraiment combien de talents ont été gagnés par ces personnes. Mais je peux vous dire que le pauvre homme qui a enterré le sien n'a rien reçu. Alors quand on vous donne des talents, utilisez-les, profitez-en et rendez-les à Dieu.

Ron Blue : Oui. Voici une question à ce sujet, que je trouve vraiment intrigante. Pourquoi le maître a-t-il donné un talent à celui qui en avait 10 ? Il a dit aux deux : "C'est bien, bon et fidèle serviteur. Tu as été fidèle avec peu de choses." Pourquoi l'a-t-il donné à celui qui avait les 10 ?

Question 3 : C'est une bonne question.

Ron Blue : C'est une bonne question. Je pense que la réponse est que c'est son talent. Il peut en faire ce qu'il veut.

Question 4 : Hé, Ron. Pouvez-vous nous parler un peu de l'héritage familial ? Qu'avez-vous fait intentionnellement pour transmettre à vos enfants et à vos petits-enfants la sagesse que vous avez acquise en 72 ans ?

Ron Blue : Il faut commencer tôt. La chose la plus importante qui s'est produite dans notre famille et dans l'héritage familial, et dont nos enfants n'auraient même pas été conscients, c'est lorsque Judy et moi avons eu l'occasion de retourner à Indianapolis et de reprendre le cabinet d'experts-comptables que j'avais créé. Lorsque nous avons réfléchi et pris notre décision, nous nous sommes dit : "Si nous rentrons, nous risquons de retrouver le même style de vie que celui dont nous sommes sortis lorsque nous sommes entrés dans le ministère, c'est-à-dire un style de vie matérialiste. Si nous le faisons, avec cinq enfants, nous risquons d'en perdre un ou plusieurs à cause de ce matérialisme". Nous avons donc pris la décision de créer un cabinet de planification financière plutôt que de revenir à quelque chose de sûr à cause de nos enfants.

J'ai également pris un engagement, comme beaucoup de gens - j'ai créé plusieurs entreprises, mais le cabinet de planification financière que j'ai créé est une grande entreprise. Mais j'ai pris l'engagement de ne jamais ramener de travail à la maison le soir et de ne jamais travailler le week-end. Et lorsque je voyageais, j'avais toujours des règles concernant le moment où je voyageais. Ainsi, si je partais un week-end, pour une conférence ou autre, je ne voyageais pas la semaine précédente ou la semaine suivante. J'étais toujours à la maison pour le dîner et pour le petit-déjeuner. Ce sont des règles que nous avons établies.

Le 70e anniversaire de Judy a eu lieu la semaine dernière, et les cinq enfants ont chacun rempli 14 raisons pour lesquelles ils appréciaient leur mère, ce qui fait 70. Car 5 x 14, c'est 70. C'était vraiment fascinant, parce que certaines choses - la table à manger était vraiment importante. Nous ne quittons jamais la table avant que le dernier enfant ne soit parti. Nous avons beaucoup ri. Ils ont vu la générosité. Nous avons reçu des missionnaires. Nous ne suivions donc pas de règles, mais nous essayions de vivre une vie.

Dieu a honoré cela. Les cinq enfants se portent bien. Ils sont tous bien mariés et élèvent leurs enfants. Ils n'élèvent pas leurs enfants comme nous l'avons fait. Et tous ceux qui ont des enfants adultes savent exactement de quoi je parle. Et ils ne vous demandent pas votre avis sur ces enfants.

C'était donc plus un style de vie qu'un mode de vie... Je faisais des choses avec mes enfants. J'ai toujours emmené l'aîné prendre le petit-déjeuner chaque semaine quand ils étaient à l'école. Puis ils partaient et le suivant s'en chargeait. Je les emmenais en voyage. C'était donc un mode de vie pendant de nombreuses années et ils se sont très bien débrouillés.

Il est un peu tard pour commencer quand ils ne sont plus là.

Question 4 : [Inaudible 00 :46 :27 - 00 :46 :31]

Ron Blue : Oui. Ils le sont et ils savent que vous vous en sortez tous très bien. Nous allons tout distribuer.

Question 4 : [Inaudible 00 :46 :40 - 00 :46 :41]

Ron Blue : Très bien. Je n'ai jamais vu de richesse bien transférée. J'ai interviewé David Green, le fondateur de Hobby Lobby, il y a plusieurs semaines. Je ne me souviens même pas de la question que je lui ai posée, mais je me souviens de sa réponse. Il a dit : "Nous avons réalisé il y a plusieurs années que nous étions en train de créer quelque chose qui allait avoir une valeur immense - des milliards de dollars de valeur. Ma femme et moi avons donc dû nous poser la question suivante et y répondre : "Si nous avons 20 héritiers - enfants et petits-enfants - et que nous avons fait un travail phénoménal en élevant ces enfants et qu'ils ont élevé leurs enfants - et que 19 d'entre eux peuvent gérer la richesse, mais que cela en ruinerait un", ils ont dit que cela n'en valait pas la peine. Il a dit que cela n'en valait pas la peine. Alors il a dit : "Si nous vendons Hobby Lobby, nous ne touchons pas un centime. Nous ne voulons pas prendre le risque de ruiner un enfant."

Je suis sûr qu'ils s'occupent de leurs enfants lorsqu'ils grandissent, etc. Mais c'est une chose très difficile. Je le dis à mes enfants : "Si vous aimez vos enfants de la même façon, vous les traiterez de façon unique, parce qu'ils sont des individus uniques." C'est dans le livre *Splitting Heirs*, si vous voulez l'acheter. Acton gagne tout l'argent avec ça. Je ne gagne rien.

Question 4 : L'agent gagne tout l'argent.

Ron Blue : L'agent gagne tout l'argent. C'est exact.

Je sais que beaucoup d'entre vous sont affiliés à la NCF, mais c'est une réussite phénoménale. Larry Burkett, Terry Parker et moi-même en sommes les fondateurs, mais elle n'a démarré que lorsque le donateur y a investi 100 millions de dollars. Terry s'y est consacré à plein temps et l'a vraiment développé de manière significative. C'est un excellent outil.

Question 5 : Pourriez-vous développer un peu plus ce que vous venez de dire - "Traitez-les de manière unique". J'utilise l'expression "Juste n'est pas égal et égal n'est pas juste". J'aimerais en savoir un peu plus à ce sujet.

Ron Blue : Laissez-moi vous donner un exemple. J'ai écrit le livre *"Splitting Heirs"* parce que Judy et moi étions en plein processus de planification successorale et que j'avais beaucoup travaillé avec des clients, de sorte que nous l'appliquions nous-mêmes. La première chose que nous avons faite a été de nous poser la question suivante : "Si nous laissons, disons, un million de dollars à cet enfant en particulier, quelle est la pire chose qui puisse arriver ?" Nous avons obtenu cinq réponses différentes pour cinq enfants différents.

Dans un cas, il donnait tout. Vous dites : "C'est grave ?" La réponse est : "Pas très grave."

La troisième question était : "Quelle est la probabilité que cela se produise ?" et la réponse a été : "Probablement 100 %." Parce qu'il a un vrai cœur de donateur.

L'une de nos filles a épousé un homme qui a grandi dans une maison de 183 m² à Moody, en Alabama. Ils se sont rencontrés à l'université d'Auburn. Son plus grand besoin était de subvenir aux besoins de sa famille. Son père le lui avait inculqué. "C'est à vous de subvenir aux besoins de votre famille."

Nous nous sommes donc posé la question suivante : "Quelle est la pire chose qui pourrait arriver si nous leur léguions un million de dollars ?" La réponse a été : "Nous lui ôterions la possibilité de subvenir aux besoins de sa famille."

Nous avons dit : "C'est grave ?" C'est vraiment grave. C'est une conséquence vraiment importante. Et nous avons demandé : "Quelle est la probabilité que cela se produise ?" Et la réponse a été : "Probablement 100 %".

C'était il y a près de 20 ans, et aujourd'hui, les choses ont changé. D'ailleurs, toute cette planification successorale évolue avec le temps. Les enfants changent, les mariages changent, les petits-enfants changent. Ce n'est pas quelque chose de figé et d'éternel. Nous avons vu tant de changements. Aujourd'hui, notre aîné a 47 ans, le second 36 ans. Ils ont bien gagné leur vie et nous n'avons plus besoin de subvenir à leurs besoins.

Mais pendant que nous faisions cela, notre troisième fille a divorcé et elle a été une mère célibataire pendant six ans. Nous avons beaucoup subvenu à ses besoins. Mais quand nous nous sommes demandés "Quels sont ses besoins ?", nous avons constaté que ses besoins étaient importants par rapport à ceux de ses frères et sœurs. Nous nous sommes donc dit : "Elle est notre priorité absolue, quelle que soit l'évolution de la richesse."

C'était une décision déchirante, mais ses besoins étaient uniques. Nous avons toujours dit à nos enfants : "Nous vous aimons également, mais nous n'allons pas donner" - ma femme donne beaucoup d'argent - "cela ne veut pas dire que nous allons le donner aux quatre autres".

Un gendre a perdu son emploi. Nous avons subvenu à ses besoins. Nous ne nous sentions pas obligés d'égaliser les autres enfants. C'est un peu ce que je veux dire. Je pense que c'est un grand principe.

La plupart des gens finissent par obtenir une égalité, mais ils voient les choses différemment. Ça, c'est la fin de l'histoire.

Question 6 : Quelle est l'importance d'inclure vos enfants ou de les informer de ce qui se trouve dans le trust et de la manière dont ils en bénéficieront, ou non, ou de ce que l'on pense de tout cela ?

Ron Blue : Je vais vous dire ce que nous avons constaté. Il s'agit de notre situation personnelle. Nous n'avons pas partagé d'argent avec eux, parce que la situation a changé. Lorsqu'ils étaient plus jeunes, nous leur laissions pas mal d'argent. Mais avec l'âge, nous nous sommes rendu compte que l'argent que nous leur léguons - quand vos enfants ont la cinquantaine, ils ont fait leur vie. L'argent finit donc à la troisième génération. Nous ne sommes pas à l'aise avec le fait que l'argent finisse à la troisième génération. Nous voulions subvenir aux besoins de nos enfants, mais nous ne voulions pas que nos petits-enfants soient riches.

Nous n'avons donc pas partagé avec eux l'argent. Nous leur avons dit que nous avons un cœur généreux et que nous voulons subvenir à leurs besoins, mais notre objectif est que tout l'argent soit alloué au Royaume d'une manière ou d'une autre.

Beaucoup de gens nous donneront des détails. J'ai assisté à ces conversations et elles ne posent pas de problème, surtout lorsqu'elles sont concrètes. Mais nous avons décidé de ne pas leur donner de détails, parce que les détails changent dans notre cas.

Question 7 : Vous avez fait du bon travail avec les conseillers du Royaume. Quels sont, selon vous, les éléments à prendre en compte lors de la sélection des conseillers ?

Ron Blue : Est-ce la question que je vous ai posée ? Je suis convaincu que les conseillers doivent partager votre système de valeurs. S'ils ne comprennent pas votre point de vue, ils ne peuvent pas vous poser les bonnes questions. Et s'ils ne vous posent pas la bonne question, vous n'obtiendrez jamais la bonne réponse.

J'ai passé les onze dernières années à former des conseillers chrétiens à intégrer la sagesse biblique dans leurs avis et conseils. Dieu a vraiment honoré cela. Nous avons 1500 conseillers dans tout le pays et nous nous préparons, je pense, à exploser avec les opportunités que le Seigneur a apportées. Mon conseil serait d'interroger un conseiller avant de l'engager et de savoir où il en est sur le plan spirituel. Ce n'est pas parce qu'il est chrétien qu'il donne de bons conseils. Je ne dis même pas cela.

Vous voulez un croyant qui détient un peu de sagesse. J'avais un ami qui était colonel de l'armée de l'air. C'était un homme caustique. Il disait : "Vous savez, si vous étiez stupide avant de devenir chrétien, quand vous devenez chrétien, vous êtes un chrétien stupide".

Le fait d'être chrétien ne signifie donc pas que l'on donne de bons conseils financiers. N'engagez donc pas un conseiller simplement parce qu'il est croyant. Testez-le. Et il y en a de bons. En voici un, juste là. C'est Kevin Cusak.

Question 8 : [Inaudible 00 :56 :00 - 00 :56 :18]

Ron Blue : J'ai passé une heure avec Dave [Ramsey] la semaine dernière, soit dit en passant. Dave est un de mes amis. Je pense que la grande différence est que ce que Dieu m'a montré au fil des ans, c'est que les conseils financiers devraient commencer par une vision biblique du monde. Tout ce que j'ai fait au fil du temps a donc été de prendre ce que la parole de Dieu dit et d'essayer de le faire fonctionner dans le domaine du conseil. Ce n'est jamais prescriptif. Car je ne pense pas que la parole de Dieu soit normative. Il veut que moi ou vous agissiez sur la base de la foi. Je pense que les conseils de Dave sont très normatifs. Ce n'est pas faux. Mais c'est de là qu'il vient, et c'est un peu comme s'il ajoutait la Bible au lieu de commencer par un monde biblique. Encore une fois, je ne critique pas cela. Dave a un vrai cœur d'évangéliste, et il donne de bons conseils pour la plupart.

Mais j'ai du mal avec les conseils en noir et blanc. Parce que je trouve que ce n'est pas toujours noir ou blanc. Par exemple, notre approche de la dette serait un peu différente. Je ne mets pas en cause ce qu'il dit. Mais je pense qu'il y a des principes qui régissent la dette. Je ne pense pas que la dette soit mauvaise. Je pense que, dans de nombreux cas, elle est stupide. Mais ce n'est pas une erreur. Ce n'est pas un péché d'être endetté. C'est simplement stupide.

Mais il y a des cas d'endettement que j'ai vus et qui sont nécessaires. J'ai vu un grand nombre de personnes souffrant de maladies, de pertes d'emploi inattendues, de choses de ce genre, qui en

sont arrivées à une situation d'endettement. Je ne crois pas à l'endettement pour financer un mode de vie - qu'il s'agisse de dettes à la consommation ou même de dettes hypothécaires.

Nous serions donc probablement d'accord sur presque tous les points si nous nous retrouvions dans la même pièce qu'il y a une semaine. Mais son approche est totalement différente. Et il est beaucoup plus conflictuel que moi. Il adore ça. Il adore être confronté. J'ai fait partie du conseil d'administration de Gary Ballard pendant un certain temps, et une fois, Gary allait être interviewé par quelqu'un qui allait essayer de le tuer. Et il a dit, "Ron, je pense que j'ai un défaut de caractère. J'adore ce genre de choses." J'ai dit : "Ce n'est pas moi." Dave n'est donc pas moi. Et je pense que le mien est bien plus ce que Dieu m'a enseigné en matière de planification financière et de prise de décision. C'est une approche holistique du conseil financier. Mais c'est une bonne question.

Question 9 : De nombreuses personnes que je rencontre dans mes entreprises clientes, si elles ont des enfants, partent en quelque sorte automatiquement du principe qu'elles partageront leur patrimoine de manière égale avec deux enfants, trois enfants, quatre enfants, peu importe. Que dites-vous à quelqu'un pour lui donner l'idée de penser à un don de bienfaisance, qu'il s'agisse d'un pourcentage, d'un bien particulier ou de n'importe quoi d'autre ? Que dites-vous à quelqu'un pour vraiment planter cette graine et commencer à aggraver sa réflexion ?

Ron Blue : Les meilleurs conseils sont généralement les questions que vous posez. Ce n'est pas le conseil que vous donnez. Ce que je dirais dans une telle situation, c'est : "Que pensez-vous qu'il arrivera à _____ si vous faites cela ? Y a-t-il un risque pour les mariages ? Que va-t-il se passer avec les petits-enfants ?" Je poserais beaucoup de questions de ce genre et je ne leur donnerais probablement pas l'un de mes livres. Mais j'ai écrit un livre que, en tant que conseiller, je leur donnerais, parce qu'il aborde ces questions de front et que vous n'avez pas à les affronter. Vous pouvez simplement les conseiller. Parce qu'il pose ces questions. Je pense que la plus grande erreur commise dans le domaine du transfert de patrimoine est que les gens passent immédiatement aux outils et aux techniques sans répondre aux questions. Or, les outils et les techniques servent à atteindre l'objectif. Ils ne sont pas l'objectif. Un outil comme ce livre, Splitting Heirs, serait utile. C'est ce que je dirais.

Mike Cook : D'accord. Je vous remercie de votre attention.