



FONDATEUR DU CLUB D'INVESTISSEURS IMMOBILIERS DU QUÉBEC

## «J'ai fait faillite par naïveté» — JACQUES LÉPINE

ON DIT QU'ON APPREND TOUJOURS DE SES ERREURS. EN TOUT CAS, C'EST CE QU'A FAIT JACQUES LÉPINE. À 25 ANS, IL FAISAIT UNE FAILLITE PERSONNELLE. À 60 ANS, IL ENSEIGNE À DES MILLIERS DE QUÉBÉCOIS COMMENT ATTEINDRE L'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE GRÂCE À L'IMMOBILIER. PORTRAIT D'UN HOMME QUI AIME AUTANT APPRENDRE QU'ENSEIGNER.

PHOTO: JEAN LANGEVIN

➤ Après avoir mené une carrière éclatante comme propriétaire immobilier pendant plus de 20 ans, il fonde, en 2000, le Club d'investisseurs immobiliers du Québec. Ce club regroupe près de 10 000 membres, tous propriétaires d'immeubles à revenus ou désirant le devenir. Chaque mois, il réunit à Montréal plus de 300 personnes (des membres et des non-membres) intéressées à l'entendre partager ses succès et à connaître ses trucs pour réussir. Plusieurs sujets — reprise de finance, valeur marchande, financement créatif, profit à l'achat, etc. — sont au programme. Il n'y a pas de doute, le Club est une belle réussite: les résultats sont là. De plus, ses conseils fonctionnent; les gens aiment ça et en redemandent. [www.clubimmobilier.qc.ca](http://www.clubimmobilier.qc.ca)

### À LA RECHERCHE DU SUCCÈS

Jacques Lépine a tout un parcours. Ce natif du rang Saint-Ange à l'Ancienne-Lorette (il insiste pour nommer le nom du rang) est rapidement fasciné par le succès en général et décide de partir à la recherche du sien. Mais, comme plusieurs, il ne sait par où commencer. À 21 ans, tout en terminant son MBA à l'Université d'Ottawa, il entame la lecture des livres sur le succès et consulte des magazines comme *Forbes* et *Fortune*. «J'étudiais les concepts et les règles que les grands hommes d'affaires utilisent pour bâtir leur fortune. Ça m'a toujours inspiré.»

Il est certain que, à un si jeune âge, le fait de s'intéresser aux principes qui régissent le succès lui donne un as de plus dans son jeu. C'est en se cherchant un logement d'étudiants que son intérêt pour le milieu immobilier commence à se manifester. Il se dit intérioriquement que ça doit être payant d'être propriétaire d'immeubles à revenus. «Tout était loué. Je me suis dit qu'être propriétaire de ce type d'immeubles devait être intéressant. Tes clients (lire locataires) te signent un contrat d'un an et te font une série de chèques à l'avance.» C'est une façon optimiste de voir l'immobilier, car il ne considère pas les locataires comme des «maudits fatigants».

Il achève donc son MBA et lance toutes sortes de petites entreprises. «Il faut bien apprendre quelque part.» En parallèle, il lit des livres sur le sujet et suit, aux États-Unis, des séminaires qui lui apprennent comment réussir dans le monde de l'immobilier. Il aime apprendre. Il participe aussi aux conférences du motivateur Ray Vincent qui, avec le temps, est devenu son ami. Sans le savoir, Jacques Lépine est en train de se bâtir un savoir-faire et un «savoir-être» uniques qui en font aujourd'hui un grand spécialiste du domaine immobilier au Québec.

### DES DÉBUTS DIFFICILES

Il avoue cependant qu'il a été très naïf à ses débuts. «Avant de plonger dans l'immobilier, j'ai lancé divers petits commerces qui ont obtenu peu de succès.» Il faisait, entre autres, de la tenue de livres et faisait rouler une petite firme de placement de personnel. Sa femme, quant à elle, était infirmière. «Dans la vingtaine, nous étions sans le sou. Nous étions mariés, nous avions deux jeunes enfants, et les fins de mois arrivaient vite. Un ami, qui venait de faire faillite, m'a conseillé d'aller voir son avocat pour m'aider à trouver une solution. Évidemment, celui-ci m'a conseillé de faire faillite.» Il a donc fait banqueroute pour des dettes totalisant 10 000 \$. «Si c'était à refaire, je ne referais pas ce choix, mais j'étais tellement naïf à l'époque et, en plus, je n'y connaissais rien.» Comme quoi le passé n'est pas toujours garant de l'avenir et ce n'est pas parce qu'on échoue un jour qu'on échoue toujours.

Nous avons tous des souvenirs impérissables de nos bons coups en affaires. C'est comme gagner la Coupe Stanley pour un joueur de hockey ou une médaille olympique pour un athlète; ça ne s'oublie pas. Il en est de même pour certaines transactions de Jacques Lépine. Il y en a une qu'il n'oubliera jamais et dont il est particulièrement fier.

En résumé, il a acheté la Place Deschênes, à Québec. C'est un mini-centre commercial qui était à vendre pour 2,2 millions \$. Pour se faire financer plus



### Un homme d'affaires honnête

**Eh oui, ça existe! Chaque année, j'ai la chance de rencontrer des centaines d'hommes et de femmes d'affaires partout au Québec, et je profite de l'histoire de Jacques Lépine pour rétablir la réputation de la grande majorité d'entre eux.**

**Je sais que, à la suite des différents scandales financiers et boursiers que le Québec et les États-Unis ont connus au cours des dernières années, il est facile de croire que les gens d'affaires sont tous des... (je vous laisse imaginer le mot que vous voulez).**

**Personnellement, je suis d'avis que la grande majorité d'entre eux sont très honnêtes. Bien sûr, un certain pourcentage l'est moins, mais je crois que les gens d'affaires sont à l'image de notre société: certains sont honnêtes, d'autres pas. Globalement, les chefs d'entreprises sont des gens intègres, imaginatifs, fonceurs, travailleurs et, en plus, ils créent des emplois.**

**Évidemment, à terme, ils récoltent les fruits de leurs efforts en proportion des risques qu'ils ont pris. Qu'y a-t-il de mal à ça? Nous ferions la même chose si nous étions dans la même situation. Tant mieux pour eux! Plutôt que d'être jaloux, nous devrions saisir les occasions qui se présentent à nous avec énergie... et foncer.**

**«J'ai eu au moins 1000 locataires, et on m'a amené à la Régie du loyer à seulement trois reprises.»**

facilement, il a offert au vendeur 100 000 \$ de plus si celui-ci lui cédait aussi la compagnie à laquelle appartenait l'immeuble. Grâce à cela, il a réussi à financer son achat pour un montant de 2,5 millions \$ auprès de la Caisse de Dépôt. «C'est ce qu'on appelle du financement créatif. C'est ce que j'ai appris dans les séminaires que j'ai suivis et c'est ce que j'enseigne maintenant aux membres du Club.» Ce faisant, il a mis 200 000 \$ dans sa poche sans déboursier le moindre sou. Un an après, il a revendu l'immeuble 2,75 millions \$. Il venait donc, grâce à beaucoup d'imagination et à peu d'effort, de se faire un léger profit de 450 000 \$. C'est ce genre de transaction qui lui a donné la piqure de l'immobilier pour le reste de sa vie. Des histoires comme celles-là, il en a des dizaines à raconter.

### UN HOMME DE CŒUR

S'il existe un mythe qui dit que pour réussir en affaires, il faut être dur, intransigeant, malhonnête et ne pas avoir de cœur, Jacques Lépine le détruit à tout point de vue. En fait, il est complètement à l'opposé de ce mythe. En discutant avec lui, j'ai découvert un homme gentil, affable et très humain. Les membres de son Club affirment qu'il a un sens de l'honnêteté hors du commun. Il recherche toujours les bonnes ententes et les négociations gagnant-gagnant. «J'ai eu au moins 1000 locataires pendant ma carrière, et on m'a amené à la Régie du loyer à seulement trois reprises. J'ai gagné dans les trois cas», avoue-t-il. M. Lépine est persuadé que tous les litiges peuvent se régler par le dialogue.

«Lorsque je ne réussis pas à m'entendre avec un locataire pour diverses raisons, je préfère mettre fin à son bail, sans pénalité, plutôt que de me battre contre lui. Je lui paie même son déménagement! Je n'aime pas les problèmes et je fais tout pour les éviter.»

Il a la même attitude dans ses transactions d'achat ou de vente. «Il faut que tout le monde soit gagnant. L'acheteur, le vendeur, la banque et l'agent ont tous besoin de faire des profits. Quand le marché est bon pour tout le monde, on finit par se bâtir une bonne réputation, et les gens ont tendance à vouloir refaire des affaires avec nous. J'ai toujours misé sur le sentiment de confiance dans toutes mes transactions.»

Lorsque je lui demande de se décrire, il me répond, sans hésiter: «Je suis un *self made man*, c'est-à-dire un bâtisseur qui est foncièrement positif; je suis un gars heureux qui n'aime pas les conflits humains. Je préfère l'harmonie à la discorde. Je suis tenace et passionné dans tout ce que je fais.»

Que dire de plus? Lorsqu'on pense comme ça, il est normal que le succès vous colle à la peau. Merci de votre témoignage, Monsieur Lépine.

Vous pouvez laisser un commentaire à Guy Bourgeois en écrivant à [temoignages@tvpublications.com](mailto:temoignages@tvpublications.com).