

POUR LE COEUR ET L'ESPRIT

72 histoires pour retrouver l'envie d'exceller, le désir de réussir et la volonté de gagner

Par Patrick Leroux CSP

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

L'AUDACE

- 1 Le «blues» du dimanche soir
- 2 Concours Réflexe Marketing
- 3 Mon aventure en parachute

LA PASSION

- 4 Je reste couché ce matin!
- 5 L'amour du travail
- 6 Francine Talbot
- 7 L'amour d'une mère n'a pas de prix
- 8 L'amour, le succès et la richesse

LES RÊVES

- 9 Bopsy
- 10 La carte aux trésors
- 11 Écrire un livre, moi?
- 12 Le père de Marco

L'ACTION

- 13 Les cinq oiseaux sur un câble
- 14 Prouvez-le-moi!
- 15 La parade de la vie
- 16 Le petit garçon et le chef d'orchestre
- 17 Remettre à plus tard

LA DISCIPLINE

- 18 Le bambou de Chine
- 19 Dany Labrie

LA MOTIVATION

- 20 Zig Ziglar parle de motivation
- 21 Une voix dans la nuit
- 22 Les yeux du père

L'ESTIME DE SOI

- 23 Au feu!
- 24 Je suis le meilleur centre que Notre-Dame ait jamais eu!
- 25 Chiots à vendre
- 26 L'aiglon qui croyait être une poule
- 27 Les pouvoirs divins
- 28 Le billet de 20\$

LA RESPONSABILITÉ

- 29 Si j'avais à résumer ma vie en cinq chapitres
- 30 Changer le monde

- 31 Vitesse automobile
- 32 Confucius
- 33 Le petit garçon et l'écho dans la vallée

L'ATTITUDE POSITIVE

- 34 Le ramasseur de crottes d'éléphant
- 35 Le plus grand joueur de base-ball de l'univers
- 36 50 000\$ au casino
- 37 Pense grand!
- 38 Je suis bien heureux
- 39 La hutte en feu
- 40 Ma mère

L'INTÉGRITÉ

- 41 Partie de golf en Floride
- 42 Le père et ses deux enfants au mini-putt
- 43 Conférence pour une entreprise de tabac? Non, merci!
- 44 Mon premier emploi dans la vente

LE CERCLE D'INFLUENCE

- 45 Le pêcheur de crabes et son fils
- 46 Le stand à hot-dogs
- 47 Le petit garçon à la fleur rouge et à la tige verte
- 48 Carl
- 49 Un lion parmi les chèvres

LE TRAVAIL D'ÉQUIPE

- 50 Les oies sauvages
- 51 Les dauphins

LA FORMATION CONTINUE

- 52 La graine qui se fit dévorer par un oiseau
- 53 Les gratte-ciel
- 54 Le concours entre les deux bûcherons

LA PERSÉVÉRANCE

- 55 Vos cent raisons d'agir
- 56 Le joueur de basket-ball
- 57 Le papillon
- 58 La biographie d'un raté

LES PRIORITÉS

- 59 Les billets de mille dollars
- 60 Les gros cailloux

L'ÉQUILIBRE

- 61 Crème glacée à vendre
- 62 L'Américain et le Mexicain

LA FAMILLE

- 63 Nasser
- 64 L'accident de voiture
- 65 Liste de cadeaux d'un enfant à ses parents

UN MOT D'ENCOURAGEMENT

- 66 Partie de hockey des Bantam AA
- 67 Liste des qualités de chaque écolier
- 68 Le petit garçon et la clôture

AIDER LES AUTRES

- 69 Les yeux de l'âme
- 70 Le petit garçon, son grand-père et les étoiles de mer
- 71 Le paradis versus l'enfer
- 72 Merci, Patrick!

CONFÉRENCES ET SÉMINAIRES DE FORMATION

REMERCIEMENTS

Il m'a fallu 14 années pour réunir les histoires à la fois stimulantes et inspirantes de ce livre. Même si ce travail fut exigeant, il s'avéra également fort agréable.

Je veux tout d'abord remercier mes parents pour leur soutien et leur encouragement. Leur amour est si grand.

Je remercie les membres de l'Association des Conférenciers Professionnels du Canada, qui, par leur exemple, m'ont incité à vivre ma passion.

Je remercie Jack Canfield et Mark Victor Hansen, coauteurs de la célèbre série Bouillon de poulet pour l'âme, qui m'ont inspiré l'écriture de ce livre. J'ai très certainement suivi le conseil d'Anthony Robbins qui disait un jour: «L'atteinte du succès est simple. N'essayez pas de réinventer la roue. Imitz simplement les gens qui ont déjà eu beaucoup de succès avant vous et rajoutez-y votre touche personnelle.»

Je tiens également à remercier toutes les personnes qui ont écouté, lu et commenté les histoires et les citations que contient ce livre.

Je remercie aussi chacun des personnages de ces histoires, au contact desquels j'ai grandi, ainsi que tous ceux et celles qui ont partagé leurs histoires avec moi au cours de ces 14 dernières années.

Je remercie enfin les milliers de participants qui ont assisté à mes présentations depuis le début de ma carrière de conférencier professionnel. Vos commentaires d'appréciation m'ont certes permis de persévérer dans la poursuite de mon rêve. Ce livre est pour vous.

Merci à tous!

Patrick Leroux CSP

INTRODUCTION

Vous avez entre les mains un livre rempli d'histoires extraordinaires qui, j'ose l'espérer, vous inspireront à vivre la vie de vos rêves. Tous ces récits sont agrémentés de citations profondes et subtiles qui vous feront le plus souvent sourire, parfois pleurer, mais surtout réfléchir.

Certaines de ces histoires exerceront sur vous un effet choc. Prenez le temps de les savourer. Je vous suggère d'ailleurs de faire une pause après chaque histoire. Laissez-vous émouvoir et interrogez-vous à la lecture de chacune d'elles, à savoir: «Quel parallèle puis-je faire avec ma propre vie? Avec qui ai-je le goût de partager cette histoire? Quel sentiment ou quelle action cette histoire me suscite-t-elle à réaliser?»

Depuis toujours, les histoires émouvantes et exaltantes me fascinent. Je suis un grand amateur d'aventures réelles ou imaginaires. Tout petit, mes parents et mes grand-parents m'en racontaient pour m'endormir. Plus tard, celles qu'ils choisissaient, en plus d'éveiller mon imagination et de stimuler mon apprentissage, servaient à me transmettre leurs valeurs. Aujourd'hui encore, je suis captivé par les histoires touchantes et motivantes. Je vous invite d'ailleurs à m'écrire si vous en avez à partager avec moi.

Plusieurs des histoires que vous retrouvez dans ce livre sont tirées de ma vie personnelle; quant aux autres, je les ai recueillies ici et là au cours de ma recherche sur le développement du potentiel humain. Si comme moi vous avez adoré lire la série Bouillon de poulet pour l'âme de Jack Canfield et de Mark Victor Hansen, vous raffolerez certainement de celui-ci. C'est d'ailleurs à ces auteurs que je dois l'inspiration de la forme de mon livre. En effet, à lire leurs ouvrages, il m'est venu l'idée de proposer 72 histoires fascinantes et une leçon de vie inoubliable pour chacune.

Après avoir assisté à des milliers de présentations et en avoir entendu et vu sur cassettes audio ou vidéo, j'ai oublié en majeure partie le nom des conférenciers ainsi que le thème de leurs conférences, mais leurs histoires par contre resteront sans cesse gravées dans ma mémoire. C'est dans cette optique que j'ai écrit ce livre.

Je suis persuadé que vous découvrirez dans ce recueil plusieurs histoires qui vous réchaufferont le coeur et stimuleront votre esprit. J'espère que vous aurez autant de plaisir à les lire que j'en ai à les raconter dans mes conférences et séminaires. Je souhaite enfin que vous puissiez, à l'intérieur de ces pages, trouver quelques idées qui transformeront à jamais votre vie.

PATRICK LEROUX CSP

L'AUDACE

1. Le «blues» du dimanche soir

«Vous ne découvrirez jamais de nouveaux océans à moins que vous n'ayez le courage de perdre de vue le rivage.»

Printemps 1989. J'avais 18 ans et, comme tous les jeunes de mon âge, j'étais très anxieux à l'idée de me trouver un emploi d'été... payant! J'en ai donc fait part à mon père qui travaillait dans le domaine de la construction. Grâce à quelques contacts personnels, il a réussi à m'obtenir une entrevue pour travailler aux Cours Mont-Royal. Il s'agissait d'un complexe immobilier regroupant un centre commercial, deux tours à bureaux et deux tours à condominiums.

J'ai rencontré alors un certain monsieur Louis-Seize qui était en charge des opérations de l'immeuble. C'était un petit homme quelque peu bedonnant dont les énormes sourcils noirs donnaient à son apparence un air terrifiant. Après avoir attendu pendant 30 minutes, je passe finalement l'entrevue et j'obtiens l'emploi. J'étais tout excité, non pas par le poste, puisqu'il s'agissait d'un emploi de maintenance, mais par le salaire. Je gagnerais 11,50\$ de l'heure, ce qui était extraordinaire, puisque le salaire minimum de l'époque était d'environ 5\$ de l'heure.

Cependant, après quelques semaines de travail, j'ai fini par déchanter et j'ai perdu mon enthousiasme. En fait, je me suis mis à détester totalement mon emploi. Tous les matins, je devais me lever à 5 h 30 pour aller travailler. Mes tâches consistaient à laver les vitres extérieures de l'édifice, juché à environ 60 mètres dans les airs sur un échafaudage pivotant. Je devais gravir plusieurs marches d'escaliers en transportant à bout de bras des dalles de pavé uni de 30 kilos chacune. Grimpé sur un escabeau en plein été, je devais aussi nettoyer les puits de lumière des condominiums à des températures frôlant les 40 °C. De plus, je devais balayer les cages d'escaliers de secours où c'était extrêmement torride et suffocant, car il n'y avait absolument aucune circulation d'air.

Mais la pire tâche que mon patron m'ait demandé d'accomplir, c'est de décrocher les tuyaux des gicleurs suspendus au plafond des stationnements souterrains, lesquels étaient enduits d'au moins deux centimètres de résidus noirs. Je devais constamment monter et descendre de ma petite chaise afin de bien astiquer ces tuyaux. L'eau devenait sale si rapidement que je ne pouvais pas faire plus de trois mètres sans renouveler mon eau, et ce, sans compter toutes les émanations toxiques des voitures qui passaient à côté de moi dans le stationnement intérieur.

Je ne pourrai jamais vous décrire à quel point je détestais cet emploi. Vous êtes-vous déjà trouvé dans de telles conditions? Pour ma part, j'éprouvais ce qu'on appelle le «blues du dimanche soir». Vous savez, ce genre de malaise intérieur qui vous habite, où vous vous sentez terriblement mal de devoir aller travailler le lendemain matin et que vous n'en avez absolument aucune envie. En plus d'avoir mon emploi en horreur, je travaillais avec des gens très négatifs et mesquins, qui eux, avaient «choisi» de faire carrière dans ce domaine.

J'ai compris à ce moment-là que je devais faire quelque chose. Je savais que je valais plus que ça. Une petite voix à l'intérieur de moi me criait de réagir, mais j'avais peur et je ne savais que faire.

Puis, un bon dimanche après-midi, alors que je commençais encore une fois à broyer du noir, j'ai écouté une cassette de motivation qui m'a beaucoup inspiré. Le conférencier parlait de «sortir de sa zone de confort» et de ne pas hésiter à écouter sa petite voix intérieure. Peu importe ce qu'on voulait faire, on pouvait réussir si on y croyait vraiment et qu'on passait à l'action.

J'ai donc décidé d'écouter ma petite voix intérieure et de passer à l'action. Je me suis levé, j'ai pris une feuille de papier et un crayon et j'ai rédigé ma lettre de démission! J'ai ensuite pris l'autobus et le métro et je suis allé glisser cette missive sous la porte du bureau de mon patron, monsieur Louis-Seize. Il me faisait tellement peur que jamais je n'aurais osé la lui remettre en personne.

J'avais toutefois commis une petite erreur. J'avais oublié de consulter mes parents! Et, comme vous vous en doutez bien, mon père n'a pas particulièrement bien pris cette nouvelle: «C'est insensé ce que tu as fait! De quoi vais-je avoir l'air la prochaine fois que je rencontrerai monsieur Louis-Seize? Ça ne se fait pas de lâcher un job à 11,50\$ de l'heure. Je peux comprendre que tu n'aimais pas ça, mais ça n'est tout simplement pas correct ce que tu as fait. Tu aurais dû au moins donner une ou deux semaines de préavis. As-tu déjà un autre emploi pour remplacer celui-ci?»

Et moi de répondre «non» d'un air piteux, avec la tête entre les deux jambes. Vous pouvez imaginer l'ambiance qui régnait dans la maison familiale ce jour-là? Je suis monté dans ma chambre et j'ai pleuré pendant des heures, le visage enfoui dans mon oreiller, me promettant bien de ne plus jamais faire ce genre de travail.

Le lendemain, il me fallait reprendre ma vie en mains. J'ai alors consulté la section «occasions d'affaires» des petites annonces du Journal de Montréal et j'ai vu plusieurs lots de faillite à vendre. Malgré la désapprobation totale de mes parents, j'ai retiré tout l'argent que j'avais économisé, soit 1000\$, et j'ai acheté des boxers, des barrettes à cheveux et des parapluies. J'ai loué ensuite un espace au marché aux puces à Carignan sur la Rive-Sud de Montréal. Je me suis bâti un stand, et ainsi naissait la première des huit entreprises que j'ai lancées jusqu'à présent, soit Distribution Télex.

Que faut-il retenir de mon aventure? Que nous ne sommes pas obligés d'accepter de faire quelque chose que nous n'aimons pas pendant toute notre vie. Que pour s'en sortir, il faut tout simplement prendre une décision. En un instant à peine, si on le veut vraiment, on peut changer sa vie en un tournemain. En ce qui me concerne, ma vie a commencé ce dimanche après-midi de l'été 1989. Peut-être avez-vous déjà vécu ce même genre de situation ou le vivez-vous actuellement? Une petite voix au plus profond de vous est peut-être en train de vous dire que vous valez plus que ce que vous faites en ce moment? Vous n'osez peut-être pas effectuer un changement dans votre vie par peur de l'inconnu? Rappelez-vous qu'il est préférable d'essayer d'accomplir quelque chose de grand et d'échouer, que de ne rien faire et d'y parvenir. Allez-y, osez passer à l'action afin de réaliser vos rêves.

2. Le concours Réflexe Marketing

«Le progrès implique toujours un risque; vous ne pouvez pas voler le deuxième but en conservant votre pied sur le premier but.»

Mois de mars 1992. J'étais étudiant en marketing à l'Université du Québec à Montréal. Comme tous les étudiants à cette période de l'année, j'avais entrepris des démarches pour décrocher un emploi d'été. C'était mon objectif #1. Après plusieurs semaines de recherche, je n'avais toujours rien trouvé. Ma plus grande crainte était d'être obligé de travailler dans un McDonald's à faire cuire des boulettes de viande au salaire minimum.

Puis un beau jour, alors que je dînais avec mon ami François, celui-ci m'a parlé de cet emploi de rêve qu'il s'était déniché pour l'été. Il m'a demandé si moi aussi j'avais un travail d'été. Je lui ai répondu que ce n'était malheureusement pas le cas et que cette situation commençait sérieusement à me troubler. Il m'a questionné alors sans détour: «Pourquoi ne t'inscris-tu pas au concours Réflexe Marketing? Il y a cinq stages de marketing en entreprise à gagner. En plus d'acquérir de l'expérience dans ton domaine d'études, ces stages sont apparemment très bien rémunérés.» Je lui ai immédiatement répondu qu'il n'en était pas question. J'étais trop terrifié.

Le concours Réflexe Marketing est une épreuve monstre qui dure une journée complète. Il s'agit de l'un des événements les plus prestigieux à survenir une fois l'an à l'université. Un des plus extraordinaires, oui, mais également un des plus paniquants. Voici comment ça fonctionne: 30 étudiants seulement sont présélectionnés pour participer à ce concours chaque année. Ces 30 étudiants doivent passer 3 entrevues devant 3 directeurs commerciaux de très grandes entreprises québécoises.

Jusque-là tout va bien. Vous allez me dire: «Qu'est-ce qu'il y a de terrifiant là-dedans?» Le hic, c'est que ces 3 entrevues se déroulent en direct sur la place centrale du campus principal de l'université devant environ 500 personnes. Deux caméras de télévision avec écran géant sont sur place et on déploie un impressionnant système d'éclairage. Un musicien joue de l'orgue pour créer une ambiance – ce qui n'en stresse pas moins par contre les participants – et, par surcroît, le concours est animé à tous les ans par madame Lise Lebel qui, à l'époque, était une animatrice de télévision bien connue à Télé-Québec.

Les participants se font poser une question à tour de rôle par chacun des 3 directeurs commerciaux. Les questions sont les mêmes pour chacun et les candidats disposent alors de 30 secondes pour y réfléchir et 60 secondes pour répondre à chaque question. Sitôt les secondes écoulées, le timbre assourdissant d'une cloche se fait entendre. Quand les concurrents ont répondu aux questions des 3 directeurs commerciaux, ces derniers prennent de petites pancartes posées à côté d'eux, sur lesquelles on retrouve les lettres A, B, C, D ou E pour les noter, et les tiennent bien en vue au-dessus de leur tête. Imaginez-vous le stress ressenti par les candidats en lice!

Je me rappelais d'avoir assisté à ce concours l'année précédente et d'avoir vu un participant complètement paralysé après s'être fait poser ses trois questions – questions qui, soit dit en passant, sont très difficiles. Le pauvre avait obtenu deux D et un E. Son estime personnelle a dû en être affectée pendant au moins un an. Je revois encore le pauvre gars descendre du podium, honteux, la tête basse, avec la seule envie d'aller se cacher.

Alors, quand mon ami m'a proposé de participer à ce concours, ma première réaction a été immédiatement: «Es-tu fou? Penses-tu que je veux me ridiculiser devant tout le monde?» Mais, à bien y penser, avais-je vraiment le choix? C'était ça ou les boulettes de viande chez McDo...

Je me souviens être allé rencontrer tous mes amis pour leur demander s'ils voulaient s'inscrire avec moi au concours mais personne n'y tenait. Ils réagissaient tous comme moi:

«Es-tu fou?» Je ne reçus donc pas tellement d'encouragement de leur part, tant et si bien que j'ai attendu jusqu'à la dernière journée avant de m'inscrire à ce fameux concours. En remplissant mon formulaire d'inscription, j'étais tellement nerveux que mes mains tremblaient.

Une semaine plus tard, une lettre m'apprend que 90 personnes se sont inscrites au concours, mais qu'il faut tout au plus 30 participants. Je dois donc répondre par écrit à une série de questions, à savoir pourquoi je veux participer à ce concours, en plus de passer une entrevue avec des gens du comité de sélection qui procèdent à l'élimination.

Je suis donc allé passer cette entrevue d'une durée de 20 minutes environ. Trois jours plus tard, je recevais une autre lettre: «Cher monsieur Leroux, j'ai grand plaisir à vous annoncer que votre candidature a été retenue pour participer au très prestigieux concours Réflexe Marketing 1992. Après un tirage au sort, vous avez été choisi pour passer le 14^e des 30 participants. Le concours se déroulera, blablabla, blablabla...»

J'étais à la fois heureux et tiraillé par la peur d'avoir l'air ridicule. Qu'arriverait-il si j'obtenais des D ou même des E? Qu'est-ce que mes amis diraient de moi? J'étais à cette époque-là très sensible à l'opinion des autres.

Les semaines qui ont suivi ont été parmi les plus productives de ma vie. Je me suis mis à étudier à fond toutes les données dont je disposais sur les trois entreprises présentes au concours. Il y avait là des représentants de la brasserie Labatt, des supermarchés Provigo et de Gaz Métropolitain. J'ai lu tous leurs rapports annuels. J'ai téléphoné aux gens que je connaissais qui travaillaient dans ces entreprises. J'ai rencontré d'anciens participants au concours qui m'ont donné leurs trucs.

En somme, j'anticipais les questions qu'on pourrait me poser par rapport au thème de la semaine du marketing qui était la globalisation des marchés – aussi ai-je acheté tous les magazines traitant de ce sujet. J'ai vraiment travaillé très fort. Pour être franc avec vous, j'ai étudié plus pour ce concours que je ne l'ai jamais fait de toute ma vie pour mes propres cours. La peur de m'exposer à la risée de mes pairs était pour moi une motivation extrême.

Le grand jour est enfin arrivé. J'avais à peine fermé l'oeil de la nuit. À cette période de ma vie, j'habitais chez mes parents. Ma mère me voyant vêtu en complet-veston avec cravate pour aller à l'université m'a demandé: «Où t'en vas-tu habillé comme ça?» J'avais tellement peur d'avoir l'air idiot que je n'avais rien dit au sujet de ce concours à mes parents. Je lui ai simplement répondu alors: «Après mes cours, je vais passer une entrevue pour un emploi d'été.»

Arrivés à l'université, les organisateurs du concours ont conduit tous les participants dans une grande salle au dernier étage de cette faculté. On y avait installé une télévision où on pouvait voir ce qui se passait en bas, mais sans rien entendre, car il n'y avait pas de son. En regardant les visages des participants qui passaient avant nous répondre aux questions des directeurs commerciaux, cela semblait long et tellement difficile. Nous essayions même tant bien que mal de découvrir les questions en lisant sur les lèvres mais en vain, personne n'y parvenait.

De plus, on nous a bien expliqué qu'on ne pouvait pas sortir de cette salle sous aucun prétexte, sauf bien sûr pour aller aux toilettes, mais sous escorte. Notre tour venu, une personne responsable viendrait nous chercher et nous mettrait un baladeur sur les oreilles pour nous amener en bas sur la place centrale où se déroulait le concours.

Des 13 personnes qui me précédaient, aucune n'avait obtenu de A. La majorité avait obtenu des C, quelques B et quelques D. Mon tour était venu et j'avais l'épouvantable impression que le coeur voulait me sortir de la poitrine. J'avais de la difficulté à respirer. Je me suis mis à trembler et à suer. Un des responsables m'a mis le baladeur sur les oreilles et nous sommes sortis de la salle en direction de la place centrale où se déroulait le concours. J'entends encore la musique qui jouait pendant qu'on s'y rendait par les escaliers roulants,

c'était Stairway to Heaven» de Led Zeppelin. Je dois vous avouer que personnellement j'avais plutôt l'impression de descendre en enfer.

Arrivé en bas, j'étais impressionné au plus haut point. Il y avait en effet une foule considérable de gens qui regardaient le concours, perchés çà et là sur les différentes mezzanines de la place centrale. Je passais un peu avant l'heure du repas du midi, il y avait donc encore plus de monde qu'à l'habitude.

Mes amis étaient tous venus me voir. Ils me donnaient des petites tapes dans le dos au passage alors que je me rapprochais de la plate-forme: «Allez, Patrick, t'es capable!» Je ne sais pas s'ils étaient là pour me voir réussir ou pour assister à ma déconfiture, mais enfin. J'étais donc là debout, un peu figé, à regarder le participant avant moi terminer de répondre à sa troisième question. Je vis l'animatrice inviter les trois directeurs commerciaux à communiquer leurs notes. Il récolta un C et deux D!

On m'a alors enlevé mon baladeur. À ce moment-là, il y avait une chanson de Queen qui jouait dont le titre était: «SAVE ME». L'animatrice m'a invité à prendre place sur la plate-forme. En passant devant les trois directeurs commerciaux, je leur ai tous serré la main en les regardant droit dans les yeux. J'avais appris que cela inspirait confiance de donner une bonne poignée de main et de regarder les gens dans les yeux.

J'ai pris la place qu'on m'assignait et la première question m'est venue du directeur commercial de Labatt, un homme dans la mi-quarantaine avec une moustache touffue et une grosse bedaine de bière. J'avais 30 secondes pour réfléchir et prendre des notes sur des feuilles de papier à ma disposition devant moi. J'essayais d'écrire, mais je ne sais pas pour quelle raison mon stylo n'écrivait plus. J'étais complètement désespéré. L'animatrice s'en est vite rendu compte et s'est précipitée pour m'apporter le sien. J'ai répondu de mon mieux, mais je savais que ma réponse était insuffisante pour gagner le concours.

La deuxième question m'a été posée par la directrice commerciale de Provigo. C'était une petite femme d'environ 40 ans, de style prof d'école, avec un tailleur rouge, des lunettes noires et les cheveux blonds relevés en chignon. Je me rappelle n'avoir presque rien compris de sa question, tellement elle était longue et compliquée. En fait, c'était comme s'il y avait 4 sous-questions dans sa question. J'ai répondu du mieux que j'ai pu, quoique j'avais beaucoup de difficulté à faire le lien entre Provigo et la globalisation des marchés.

À vrai dire, je devais absolument me reprendre avec ma troisième question. Le directeur commercial de Gaz Métropolitain n'attendait que ça. Il s'agissait d'un très bel homme dans la mi-trentaine avec les cheveux longs et un air un peu macho. Cette fois, j'ai vraiment très bien répondu à sa question. J'ai lancé environ 6 idées en 60 secondes. Il faut dire que j'avais vraiment bien fait mes devoirs à propos de cette entreprise. J'avais parlé à une fille qui avait gagné un stage chez Gaz Métropolitain l'année précédente et qui avait adoré son expérience. Elle m'avait confié aussi qu'il s'agissait du stage le mieux rémunéré des trois. Je lui ai donc posé plusieurs questions sur l'entreprise, c'est pourquoi j'étais donc particulièrement bien préparé.

Le moment de vérité était enfin arrivé. L'animatrice a demandé aux trois directeurs de montrer les notes qu'ils m'accordaient. Labatt et Provigo m'ont octroyé un B et Gaz Métropolitain m'a attribué un A. C'était le premier A de la journée. La foule s'est mise à applaudir à tout rompre. «J'étais aux oiseaux», comme on dit au Québec. En me levant de ma chaise pour descendre de la plate-forme, j'avais l'impression de flotter dans les airs. Mes amis sont tous venus me donner l'accolade et me féliciter. WOW! Quelle formidable sensation! Le concours n'était toutefois pas terminé. Il restait encore 16 candidats à passer.

C'était l'heure du lunch, j'en ai profité pour manger et je me suis rendu à mon cours de l'après-midi. Les résultats devaient être affichés sur la porte du club de marketing à la fin de la journée. J'éprouvais de la difficulté à me concentrer durant le cours. En fait, je n'écoutais pas du tout ce que le professeur nous enseignait. Aussitôt que ce dernier a fini de

donner sa matière, je me suis précipité pour aller voir les résultats sur la porte du club marketing. Je courais dans les corridors. Mais je ne me hâtais pas pour rien, car mon nom était inscrit comme vainqueur du concours Réflexe Marketing 1992, juste à côté de Gaz Métropolitain. Je venais d'être choisi pour un stage en entreprise – et pas n'importe lequel –, celui qui était le mieux rémunéré.

Tous mes soucis pour me trouver un emploi étaient désormais disparus. Je pouvais maintenant compter sur l'admiration et le respect de tous les autres étudiants. J'ai reçu des félicitations pendant toute une semaine dans les corridors de l'université. Je me suis même fait interviewer par un reporter du journal étudiant.

Le journaliste cherchait à savoir comment j'avais pu remporter ce fameux concours, qu'avais-je fait de différent des autres? Je lui ai répondu: «Je ne crois pas avoir gagné ce concours parce que je suis plus intelligent que les autres participants, mais plutôt pour deux autres raisons. Premièrement, j'ai osé prendre le risque de m'inscrire à ce concours, même si, comme mes amis, j'avais très peur. Contrairement à eux, j'ai surmonté ma peur. Et la deuxième raison pour laquelle je crois avoir remporté ce concours, c'est que j'étais probablement mieux préparé que les autres.»

Cette expérience m'a fait réaliser que ce ne sont pas nécessairement ceux qui ont le plus de talents ou ceux qui veulent le plus gagner qui gagnent. Les vrais gagnants sont ceux qui ont l'audace de passer à l'action et qui sont prêts à bien se préparer pour gagner.

3. Mon aventure en parachute

«Votre croissance personnelle demande l'abandon temporaire de votre sécurité.»

À quand remonte la dernière fois où vous êtes sorti de votre zone de confort?

Nous voici le 7 juillet 1996 à l'école de parachutisme de Saint-Simon, tout près de Drummondville, au Québec. Le temps est splendide, le soleil est radieux, à peine quelques nuages et il souffle un petit vent léger. Je m'apprête à faire mon premier saut en parachute, en compagnie de trois de mes meilleurs amis et de mon père. Je dois cependant vous dire que ma mère n'était pas trop contente que ce dernier ait accepté mon invitation!

On assiste à un cours théorique d'une durée de trois heures approximativement où le professeur nous explique entre autres que nous avons deux parachutes à notre disposition lors du saut: le parachute principal et un autre en réserve au cas où le premier n'ouvrirait pas, ou si des fils s'entremêlaient et empêchaient l'ouverture de la voilure principale. En plus, un genre de petit bidule est attaché à notre parachute de sorte que si on oublie d'ouvrir notre parachute (tiens donc!), ou plutôt si on perd conscience en sautant dans le vide, ce petit mécanisme actionne le parachute automatiquement à une hauteur de 300 mètres. Ce qui, bien sûr, m'a beaucoup rassuré.

Ce jour-là, nous avons beaucoup de chance. Patrick Degayardon, un champion mondial de surf aérien d'origine française, était présent à l'école de parachutisme. En fait, il venait donner pendant trois jours des cours dans cette discipline où il excellait. Vous auriez dû le voir aller. Il était très impressionnant. Tout de rouge et de blanc vêtu, il exhibait un parachute tellement minuscule qu'on aurait dit un mouchoir de papier.

C'était incroyable! Il sautait de l'avion à 3 700 mètres d'altitude et il flottait littéralement sur l'air avec sa planche. Mais le moment le plus spectaculaire, c'était de le voir arriver au sol à une vitesse si folle que nous avons chaque fois peur pour lui. Et pourtant Patrick avait plus de 8 500 sauts à son actif. C'était un vrai professionnel. Il a dû sauter au moins une vingtaine de fois au cours de cette seule journée-là.

Alors qu'il s'accordait un peu de repos, j'ai eu le privilège de discuter un bon moment avec lui. Patrick était un beau grand jeune homme très chaleureux et sympathique, dans la mi-trentaine, et doté d'un corps athlétique. Il me parlait de tous les endroits où il avait effectué des sauts dans le monde et il m'a même fait visionner une vidéo d'une dizaine de minutes dans laquelle on le voyait en pleine action pour différentes publicités qu'il avait produites.

Vous l'avez peut-être vous-même déjà vu dans une annonce pour Martini où il sautait d'un avion sur sa planche de surf, habillé en barman, avec un plateau à la main. La caméra le suivait alors qu'il exécutait toutes sortes de pirouettes dans les airs. La trame publicitaire se terminait au moment où il atterrissait sur une île pour servir un verre de Martini à quelqu'un qui se trouvait là.

J'ai également pu voir sur cette cassette vidéo plusieurs séquences de Patrick, accompagné d'autres parachutistes professionnels, lors de l'ouverture officielle des Jeux olympiques de Lillehammer à la télé devant des millions de téléspectateurs. On les voyait arriver tour à tour dans le ciel, avec des patins dans les pieds, assis sur une luge ou encore sur des skis alpins. Pour filmer ces seules séquences, ils avaient sauté 69 fois et on les voyait tout au plus pendant 20 secondes à la télé.

Après avoir vu ces cabrioles aériennes spectaculaires, j'étais extrêmement stimulé et j'avais maintenant vraiment hâte de sauter, même s'il ne s'agissait que d'un saut à 1 200 mètres et que mon parachute ouvrait automatiquement dès ma sortie de l'avion.

Cet après-midi-là, nous sommes montés dans l'avion vers 15 heures. Mon ami Luc était assis derrière moi, mon père était à mes côtés, et l'instructeur en avant de moi. Comme j'étais le plus lourd des trois, il me fallait sauter le premier. Nous étions à la bonne altitude si

bien que le moteur a ralenti et que l'instructeur a ouvert la porte de l'avion. C'était très certainement le moment le plus terrifiant de mon aventure. Le vent s'engouffrait dans notre petite cabine et il faisait plutôt froid. L'instructeur m'a fait signe de me mettre en position. J'ai donc sorti un pied sur le rebord de l'aile, j'ai regardé en bas, puis j'ai eu tout à coup très peur.

En moins de temps qu'il ne faut pour le dire, je rentre prestement mon pied à l'intérieur, je mets la main sur l'épaule de mon instructeur et je lui crie, pris de panique: «Es-tu fou? Je ne saute pas ici, il y a une forêt en bas. Nous sommes environ à deux kilomètres de la piste d'atterrissage!» Il me regarde en riant et me rétorque: «Ne t'inquiète pas, nous avons tout planifié et avec la force du vent tu vas dériver exactement où tu dois aller. Fais-nous confiance!» Je voulais bien lui faire confiance mais c'est tout de même de ma vie dont il s'agissait.

Je m'apprête donc à sortir de nouveau lorsque l'instructeur me fait signe d'attendre. Après des pourparlers avec le pilote, il se retourne vers moi et me dit: «Nous redescendons, nous ne pouvons pas sauter, il y a trop de vent au sol!» Je n'en revenais pas! «Comment trop de vent au sol?» J'étais maintenant prêt et, malgré ma peur, je voulais vraiment sauter. L'instructeur m'a alors expliqué que le danger dans le parachutisme résidait entre autres dans les risques de foulures des chevilles lors de l'atterrissage. Il fallait donc qu'il n'y ait presque pas de vent, particulièrement pour les débutants.

Nous sommes donc redescendus en bas et nous avons attendu patiemment, avec notre équipement sur le dos, que les vents tombent. En général, les vents diminuent d'intensité en fin de journée, mais cette fois-là, ce ne fut pas le cas. Après plus de quatre heures d'attente, nous avons donc décidé de retourner à la maison sans avoir fait notre fameux premier saut en parachute. Nous étions évidemment très déçus... sauf ma mère, bien sûr, car son homme et son garçon lui revenaient sains et saufs!

Le lendemain matin, par contre, la météo était parfaite pour notre premier saut en parachute. Nous avons tous sauté à tour de rôle et tout s'est très bien déroulé, malgré la grande peur qui nous habitait. Nous avons pris des photos et nous avons eu beaucoup de plaisir. Nous étions surtout tous très fiers d'avoir osé sortir de notre zone de confort. L'expérience a d'ailleurs été si emballante que nous avons tous sauté une deuxième fois ce jour-là. Je me disais: «Si j'ai réussi à vaincre ma peur de sauter d'un avion, il n'y a rien au monde que je ne puisse pas faire!» Je me sentais vraiment invincible. Ma confiance en moi s'était accrue considérablement. Avant de rentrer à la maison, je suis allé saluer mon nouvel ami français, Patrick Degayardon, et je me suis bien promis qu'un jour je ferais moi aussi de la chute libre et pourquoi pas du surf aérien comme lui.

Je vous amène maintenant au mois d'août 1999 où j'ai vraiment décidé de vivre mon rêve et de faire de la chute libre. Deux possibilités s'offraient à moi: la façon longue et onéreuse où tu dois suivre un cours de 1 200\$, effectuant 8 sauts avec des instructeurs, afin d'obtenir ta licence de parachutiste. Et l'autre, pour laquelle j'ai opté, la façon simple et rapide où tu sautes en tandem, accroché à un instructeur, pour un investissement de 250\$ seulement.

Je me réveille donc tôt ce matin-là, animé d'un stress positif, très loin de me douter cependant de tout ce qui m'attendait... Je prends ma douche, je déjeune rapidement et, juste avant de partir, comme à chaque fois que je quitte la maison, je vais voir ma copine de l'époque et lui donne un bisou en lui souhaitant bonne journée et en lui disant: «À ce soir, mon amour.»

Je suis sur le point de quitter quand elle me dit: «Attends un peu, ne t'en va pas comme ça, viens s'il te plaît me donner un dernier câlin avant de partir.» Je me retourne et je perçois une lueur d'inquiétude dans ses yeux. C'est comme si elle voulait me déclarer: «J'ai peur qu'il t'arrive quelque chose. Pourquoi vas-tu te jeter en bas d'un avion? Pourquoi ne

restes-tu pas avec moi à la place?» Mais ma copine me connaissait trop bien pour me dire ça. Jamais elle ne m'aurait empêché de réaliser un de mes rêves.

L'école de parachutisme était située à Bellefeuille tout près de Saint-Jérôme. Son slogan était pour le moins approprié: «Pour l'amour du ciel!» Je me suis dit à moi-même: «Pour l'amour du ciel, faites que tout aille bien!» Je me suis retrouvé avec un groupe d'environ sept personnes à écouter une vidéo d'une dizaine de minutes dans laquelle on nous expliquait le risque que nous courions à sauter en parachute et que nous devions en assumer toutes les responsabilités si un accident survenait. Je me rappelle que l'homme sur la cassette disait mot pour mot: «Prendre la décision de faire de la chute libre, c'est risquer votre vie pour un «thrill» de 50 secondes!» Cela n'avait rien pour nous rassurer.

Yves, notre instructeur, était un bel homme d'environ 35 ans, aux cheveux noirs, un peu longs et frisés, arborant un petit air macho. Notre groupe était constitué d'une grande majorité de femmes, ce qui, de toute évidence, faisait très plaisir à notre instructeur. Pendant le cours, Yves nous indiquait les différents points d'ancrage de notre harnais: «Deux à l'épaule, deux au bassin et, en riant il dit, et un cinquième où vous pensez, en cas d'urgence seulement!» Les femmes ont toutes éclaté de rire évidemment. Mais moi, j'étais vraiment stressé. Tout le stress positif qui m'animait le matin même s'était maintenant transformé en stress négatif de savoir que j'aurais son bras canadien collé sur mes fesses pendant environ 20 minutes! Ce qui m'enchantait beaucoup moins, je l'avoue!

Quelques minutes avant le décollage de l'avion, l'instructeur me demande si j'ai déjà sauté en parachute. Je lui raconte alors mon saut de 1 200 mètres, mais pas en chute libre. J'enchaîne en lui relatant ma rencontre avec Patrick Degayardon, deux ans plus tôt, et je lui demande s'il le connaissait. Il le connaissait de réputation évidemment, aussi me dit-il: «Tu n'es pas au courant?» Je lui réplique: «De quoi?» Et il me répond: «Eh bien, je suis désolé de t'apprendre que Patrick Degayardon s'est tué l'été dernier en sautant en parachute.»

J'étais complètement estomaqué: «Ça ne se peut pas, il avait plus de 8 500 sauts à son actif, il y a deux ans. C'était un professionnel, comment est-ce possible?» Yves m'a répondu qu'il avait effectué en effet près de 10 000 sauts au moment de son accident mais que, trop confiant, il s'était mal préparé avant le dernier saut fatal. Il a omis de faire une double vérification de son équipement et un problème est survenu avec sa voile principale. Il s'est empressé alors d'actionner le mécanisme pour son parachute de secours mais cela n'a pas fonctionné. Je n'en revenais pas. J'ai pris une grande respiration et Yves m'a dit: «Alors, tu es prêt. On y va!» Quel contexte!

Le pilote retardataire arrivait tout juste dans une vieille Renault 5 toute rouillée. Il venait à peine de garer sa voiture et d'aller chercher un café. Je me disais en moi-même: «Ça doit être son petit-déjeuner!» Il portait un vieux short beige et un t-shirt blanc troué et, comme il passait devant nous, je remarquai qu'il avait les cheveux en bataille. Je lui demande avec beaucoup d'enthousiasme: «Comment ça va ce matin? Vous avez bien dormi?» J'étais de toute évidence la première personne à qui il parlait ce matin-là. Il me répondit avec son accent belge et sa voix rauque: «Pour être honnête, pas beaucoup!» Encore une fois, ce n'était pas très rassurant!

On s'avance enfin près de l'avion, un vieil appareil jaune et noir datant des années 1970 et qui avait vraisemblablement besoin d'une nouvelle couche de peinture. Le pilote appuie sur quelques boutons dans la cabine de pilotage et il en ressort aussitôt pour tourner la première hélice avec ses bras. On a entendu un premier vroum, puis un deuxième et même un troisième bruit de moteur bizarre avant que l'hélice ne commence à tourner. Et le pilote de recommencer le même manège avec la deuxième hélice. J'ai regardé mon instructeur d'un air plutôt inquiet ne sachant trop si tout cela est normal, mais il m'a dit: «Ne t'en fais pas, ça arrive souvent que l'allumage automatique ne fonctionne pas!» Encore rien pour me sécuriser complètement!

En fin de compte, on parvient à décoller. J'étais assis dans l'avion entre les deux jambes de mon instructeur et je dois vous avouer que je sentais maintenant très bien le cinquième point d'ancrage dont il parlait plus tôt! Je commençais vraiment à avoir chaud dans ma combinaison. Mon front était tout humide et mes lunettes étaient pleines de buée. Peu de temps après le décollage, soit à environ 300 mètres d'altitude, Yves a bien vu que je me sentais mal à l'aise. Il a alors détaché mon harnais et il m'a dit de m'avancer un peu. Il m'a dit également d'enlever mes lunettes et de les remettre seulement quand nous serions prêts à sauter.

Plus nous prenions de l'altitude, plus le coeur me débattait. Nous étions sept dans l'avion à nous préparer à sauter. D'après l'altimètre, je pouvais voir à quelle hauteur nous étions rendus. À 600 mètres, ça allait passablement bien, à 1 500 mètres, mon coeur commençait à battre un peu plus vite. À 2 500 mètres, les oreilles commençaient à me boucher. Arrivés à 3 500 mètres, le pilote nous fait signe de nous préparer. Mon instructeur a pris soin de bien attacher mon harnais et j'ai remis mes lunettes. Tous les autres sauteurs étaient expérimentés et ils se sont mis à crier très fort en même temps: «Ouais! Ouais! Ouais!»

Celui qui était assis en arrière a ouvert la porte de l'avion et un vent terrible et glacial s'est engouffré à l'intérieur de l'avion. La température au sol était de 26 degrés Celsius, mais à cette altitude il faisait - 2 degrés. L'adrénaline était à son paroxysme. Mon instructeur me fit signe d'approcher. Je marchais alors tranquillement à quatre pattes dans l'avion. J'étais excessivement nerveux à l'idée de me lancer en bas d'un avion à 3 700 mètres d'altitude.

Je me suis assis sur le rebord de la porte et j'ai laissé pendre mes pieds dans le vide. Je me suis penché la tête par en arrière et Yves m'a demandé: «Tu es prêt?» J'ai répondu: «Oui!». Il m'a alors crié: «Alors, ouvre tes yeux, on part!» Et nous avons sauté tête première à 3 700 mètres d'altitude. Nous avons fait ce qu'on appelle un «front loop», soit une culbute par en avant.

Laissez-moi vous dire qu'en raison de mon poids, mon instructeur me suivait de très près. Nous descendions à une vitesse supérieure à 200 km/h. C'était merveilleux. Le vent froid me fouettait le visage. Nous avons fait quelque 360 degrés et, malgré mon énervement, j'ai eu le temps de voir au loin les tours du centre-ville de Montréal, et de plus près, les pistes de l'aéroport Mirabel. Je me sentais libre! J'avais l'impression de voler comme un oiseau. En fait, juste avant d'ouvrir notre parachute, nous avons frôlé un oiseau qui semblait se demander ce que nous faisions là.

En vérité, la chute libre elle-même a duré tout au plus 50 secondes, mais ce sont probablement les 50 plus belles secondes de ma vie ou, à tout le moins, les 50 secondes les plus intenses de toute mon existence. Yves a ouvert notre parachute à 1 500 mètres environ. J'ai ajusté mes sangles sous mes cuisses pour être en position assis et je me suis mis paisiblement à admirer le paysage.

Toutefois, j'avais oublié que j'avais demandé à Yves de ne pas se gêner pour m'en faire voir de toutes les couleurs! Il a alors tiré sur la poignée de contrôle du côté gauche et nous nous sommes mis à tourner de façon incroyable comme une spirale. Nous avons bien fait au moins cinq tours complets sur nous-mêmes. Il a ensuite usé du même stratagème du côté droit. Nous étions à la même hauteur ou presque que notre parachute. J'étais complètement étourdi, mais j'éprouvais un plaisir fou!

Nous avons finalement atterri debout, en douceur, sans le moindre problème. Quelle expérience fantastique! Je venais de réaliser un de mes rêves.

J'ai retenu deux grandes leçons de mon aventure en parachute:

Premièrement, même si vous êtes un professionnel dans votre domaine d'activité, vous devez toujours vous soucier d'être bien préparé avant de faire quoi que ce soit. Si vous êtes dans la vente par exemple, vous devez toujours soigner votre préparation avant d'aller

rencontrer vos clients – voilà un aspect malheureusement trop souvent négligé par la plupart des vendeurs. Bien entendu, une piètre préparation avant de rencontrer un client ne vous coûtera peut-être pas votre vie, comme mon ami Patrick Degayardon, mais elle pourrait certainement vous faire perdre une vente.

Et la deuxième leçon que j'ai apprise, c'est que pour réussir quoi que ce soit de significatif dans la vie, vous devez être prêt à quitter votre zone de confort et à oser sortir des sentiers battus. En ce qui me concerne, sauter en parachute m'obligeait vraiment à sortir de ma zone de confort. Je ne vous incite pas nécessairement à faire un saut en parachute demain matin, mais je vous encourage cependant à essayer de nouvelles idées. En fait, n'allez pas simplement où le chemin vous mène, sortez-en et laissez vos traces!

À quand remonte la dernière fois où vous êtes sorti de votre zone de confort?

LA PASSION

4. Je reste couché ce matin!

«Je préfère échouer un travail que j'aime accomplir plutôt que d'en réussir un que je déteste faire.»

Par un bon matin, la maman de Simon vient réveiller son garçon: «Simon, Simon, lève-toi, il est déjà 7 h 30, tu vas être en retard à l'école.» Et Simon de se retourner dans son lit en répondant à sa mère: «Non, maman, je ne me lève pas, je reste couché ce matin!» La mère de Simon revient alors dans la cuisine en se disant: «Mon petit Simon a dû faire de mauvais rêves. Je vais le laisser tranquille pour un moment, il va bien finir par se lever.»

Dix minutes plus tard, Simon n'est toujours pas debout. Sa mère se dirige de nouveau vers sa chambre et lui crie: «Simon, Simon, lève-toi, il est maintenant 7 h 40 et tu vas vraiment être en retard à l'école.» Encore une fois, le fils se retourne dans son lit et répond à sa mère: «Maman, je t'ai dit tantôt que je ne me levais pas ce matin, je reste couché. Donne-moi une seule bonne raison de me rendre à l'école. Il y a 1 000 élèves dans cette école et personne ne m'aime, il y a aussi 100 professeurs et aucun ne m'aime non plus. Oui, donne-moi une seule bonne raison pourquoi je devrais me lever ce matin?»

Et sa mère de répondre: «Mon petit Simon, je ne te fournirai pas seulement une bonne raison, mais bien deux. Premièrement, Simon, tu as 43 ans! Et deuxièmement, c'est toi le directeur de l'école, alors lève-toi et va travailler!»

Cette histoire vous a-t-elle fait rire? Je conviens avec vous qu'elle est drôle sous certains aspects, mais il n'en demeure pas moins qu'elle est également très triste. Je lisais il y a quelque temps dans un sondage que les deux tiers de la population préféreraient rester couchés le matin plutôt que de se lever et d'aller travailler. Vous rendez-vous compte, deux personnes sur trois n'aiment pas leur travail! Quelle tristesse! Vous imaginez-vous passer la moitié de votre vie éveillée à faire quelque chose que vous n'aimez pas?

La très grande majorité des gens ne vivent jamais leur passion sur le plan professionnel et choisissent plutôt de vivre selon la règle des 40. Connaissez-vous la règle des 40? Ils travaillent en moyenne 40 heures par semaine, pendant 40 ans, pour un salaire moyen de 40 000 dollars par année, afin de prendre leur retraite avec 40% de leur salaire, et pour recevoir au bout du compte une montre d'une valeur de 40 dollars!

Suivez-vous cette règle des 40? Si c'est le cas, décidez immédiatement de ne plus vous y conformer. Faites comme les gagnants du grand match de la vie: choisissez de vivre votre passion plutôt que d'attendre votre pension!

5. L'amour du travail

«Que feriez-vous si vous aviez tout l'or du monde? Faites cela et vous aurez alors tout l'or du monde!»

Le seul critère qui devrait influencer votre choix de carrière est l'amour du travail. Choisir un travail seulement pour ce qu'il rapporte financièrement est en fait une grave erreur. Laissez-moi vous partager mon expérience.

J'ai toujours été très ambitieux. Plus jeune, j'avais déjà l'âme d'un entrepreneur. Je voulais absolument me lancer en affaires. Peu importe dans quel domaine, pourvu que cela soit lucratif. J'ai donc mis sur pied cinq entreprises avant de choisir de vivre ma passion et de devenir conférencier professionnel.

Comme je vous l'ai relaté dans ma première histoire, ma première entreprise était dans un marché aux puces où je vendais des boxers, entre autres. Quelle fut la durée de vie de cette entreprise? Deux mois. J'ai eu par la suite deux entreprises de crème glacée sur triporteurs. J'embauchais des étudiants qui allaient vendre de la crème glacée à travers les rues et les parcs de la ville. Quelle fut la durée de vie de ces entreprises? Deux ans. J'ai ensuite touché au domaine de l'immobilier où j'achetais des immeubles à bon prix pour les rénover et les revendre ensuite avec profit. Durée de vie de cette entreprise? Deux transactions. Et finalement, j'ai eu une entreprise de distributrices automatiques à bonbons que j'ai vendue après deux ans et demi d'activité.

Pourquoi ai-je cessé d'exploiter ces entreprises et ai-je décidé de les vendre? Car aussitôt que l'enthousiasme initial du début était passé, je me lassais de ces entreprises. Et ce, même si ces dernières étaient rentables. Je ne vivais tout simplement pas ma passion.

La vraie motivation d'un entrepreneur ne lui vient pas seulement de l'argent qu'il gagne, mais plutôt du sentiment d'accomplissement et de réalisation personnels que lui procure son travail. Nous agissons trop souvent comme si le confort et le luxe étaient essentiels à notre existence, alors qu'il suffit pour être réellement heureux de trouver quelque chose qui nous intéresse passionnément.

Toutes ces entreprises ne correspondaient pas du tout à mes valeurs personnelles. Le marché aux puces n'était pas assez rentable. J'ai pris conscience, quand j'étais propriétaire des deux entreprises de crème glacée, que je ne parvenais pas à trouver le juste équilibre entre ma vie personnelle et professionnelle (voir l'histoire 68). Pour ce qui est des immeubles, j'ai découvert que je n'étais pas du tout du type «manuel», j'avais les mains pleines de pouces! Et finalement, en ce qui a trait aux distributrices automatiques, je ne relevais aucun défi sur le plan intellectuel et j'en étais insatisfait.

Peu importe ce que votre entourage vous dira, mais le premier critère de sélection qui devrait vous motiver au moment de choisir un emploi, c'est la passion. C'est seulement en aimant quelque chose au plus haut point que vous pourrez vous donner à 100%. Et si vous agissez ainsi, quel que soit le domaine d'activité que vous choisirez, vos revenus seront considérables.

Afin de trouver ma vraie passion, je me suis posé cette question: «Patrick, si tu avais 10 millions de dollars dans ton compte en banque, continuerais-tu à faire le même travail qu'actuellement?» Bien entendu, vous l'avez deviné, ma réponse a été non. Je me suis alors posé la question suivante: «Que choisirais-tu de faire avec 10 millions dans ton compte en banque?» Et voici ce que j'ai répondu: «Je ferais le tour du monde!» Oui, mais après? Une fois qu'on a tout vu et tout acheté? Je me suis alors demandé: «Qu'est-ce que tu aimes le plus au monde? De quelle façon passes-tu tes temps libres?» Et la réponse a surgi.

Ce que j'aimais et ce qui me passionnait le plus au monde était de lire des livres et d'écouter des cassettes de motivation. J'en avais des centaines chez moi. J'aimais

particulièrement écouter Zig Ziglar, Les Brown et Anthony Robbins. Je suis même allé voir ce dernier alors qu'il donnait une conférence à Ottawa. Nous étions 2 500 personnes. Il y avait là une atmosphère ahurissante. Le conférencier nous a fait pleurer, rire et réfléchir. Je n'avais jamais vu ça de ma vie. Eurêka! J'avais trouvé. Je deviendrais également conférencier professionnel.

Je vous invite à vous poser la même question. Que feriez-vous avec 10 millions de dollars dans votre compte en banque? Que feriez-vous si vous n'aviez pas à vous soucier d'argent pour le reste de vos jours? Que feriez-vous si vous étiez persuadé de réussir? Répondez sincèrement à cette question et je vous assure que votre vie changera à jamais.

Ne commettez pas la même erreur que moi, c'est-à-dire d'opter pour un métier en pensant seulement qu'il va être «payant». Choisissez plutôt un travail que vous aimez profondément. On dit en fait d'un individu passionné pour son travail qu'il n'a plus à travailler un seul jour de sa vie.

Et peu importe le métier que vous choisirez – vous l'avez peut-être déjà trouvé – décidez de devenir rien de moins que le meilleur dans ce dernier. Si, par exemple, vous prenez la décision de consacrer votre vie à balayer les rues, qu'à cela ne tienne, balayez-les avec la même passion que Michel-Ange peignait ses toiles, ou que Beethoven composait sa musique, ou encore que Shakespeare écrivait les poèmes. Balayez les rues si bien qu'après votre mort, tous les hôtes du paradis s'arrêteront devant votre porte et diront: «Ici vivait le plus grand balayeur de rues du monde!»