

Mario Loubier

Bonbons Inc.

Une méthode **anti-budget**
pour vivre une
VIE RICHE

Introduction

Du plus loin que je me souviens, j'ai toujours été à la recherche d'une bonne idée pour me lancer en affaires et faire de l'argent, beaucoup d'argent. Je revois tout plein de projets qui ont germé dans ma tête d'enfant, puis d'adulte. Par exemple, une automobile sans essuie-glace et sans pare-brise et dont la conception, révolutionnaire, empêcherait l'eau de pénétrer à l'intérieur les jours de pluie. Quelle visibilité ! Et que dire du silence ! Inutile de dire que l'ingénieur en chef de la famille qu'était mon père décida de ne pas investir un sou dans mon projet !

Plus tard, j'ai pensé à des façons de devenir riche et vite. Riche... et ... vite! Pourtant à moins de faire confiance à la Providence plus qu'à soi-même, ces deux mots s'associent bien difficilement. Cependant, il est fascinant de constater que 68 % des gens pensent que la seule façon de devenir riche est de gagner à la loterie selon Thomas Stanley, professeur universitaire et auteur du livre « L'esprit millionnaire ».

Poursuivant inlassablement ma quête du Graal financier, j'ai découvert que les gens ayant réussi financièrement ont, en général, travaillé très fort, eu des idées originales, créé des inventions indispensables, ont aidé à l'augmentation des ventes, ont contribué à l'amélioration du produit ou du service, bref des moyens que vous connaissez vous aussi. Mais, malgré toutes mes trouvailles, je devais trouver la formule magique qui allait me débarrasser de tous mes tracas financiers; celle qui me donnerait accès à une très confortable prospérité. Et un jour, je me suis réveillé !!!

J'ai habité deux ans aux États-Unis. Pour moi, petit gars de la Beauce élevé dans le rang Fraser à Beauceville, c'était tout un accomplissement. Quand mon père nous racontait les exploits des oncles ou des amis ayant réussi,

c'est toujours aux États-Unis que ça se passait. Mon déménagement à Bloomfield Hills, au Michigan, fut une espèce de consécration. J'y étais enfin arrivé, aux États...

Et j'y ai fait des découvertes fascinantes, dont les plus importantes concernaient mon compte de banque. Le coût d'imposition aux États-Unis est moindre qu'au Canada. Je recevais un salaire alléchant payé en dollars américains et pourtant il m'en restait bien peu dans les poches. Quelle aberration ! Mon employeur ne devait pas me payer suffisamment pour soutenir mon train de vie. Après tout, je connais ma valeur et personne ne peut livrer une qualité de travail égale à la mienne. N'étaient-ils pas venus me chercher après tout ? C'était vraiment trop injuste ! Vraiment ?

J'ai commencé à réfléchir sur la façon d'augmenter mes revenus afin de combler cet écart, recherchant encore et encore la bonne occasion qui m'en donnerait plus, toujours plus. Puis, la vie a mis Bernard, un homme sage, sur mon chemin. Bernard (Bernie pour les intimes), né au Canada, était un des vice-présidents de la compagnie qui m'employait. Petit détail intéressant : en plus d'être tout simplement un homme heureux, il avait vendu sa compagnie à l'entreprise américaine pour laquelle nous travaillions, et ce, pour un montant de plusieurs millions de dollars. Malgré son évidente aisance financière, il avait décidé de continuer à travailler par passion pour son métier.

Comme tous les gens vivant en pays étranger, j'essayais de retrouver mes racines. Étant seul au pays des Yankees, je tenais à l'amitié de Bernie et je crois bien que c'était réciproque car nous n'avons jamais cessé depuis de l'entretenir. Bernie avait la sagesse des hommes qui parlent peu. Du haut des estrades de la vie, il me regardait réaliser des échappées et manquer les buts qui m'auraient conduit à la victoire.

Un soir où je l'avais invité à souper pour faire le point sur ma carrière de joueur au sport de la vie, cet anglophone m'offrit pour simple réponse ces questions élémentaires : "*How much is enough?*" (« Assez, c'est combien ? ») "*What makes you happy?*" (« Qu'est-ce qui te rend heureux ? »). La première faisait référence au montant d'argent que je convoitais afin de me libérer de mes tracas financiers; la deuxième, à mon malheur. Bernie avait découvert que, dans ma quête d'une liberté financière, j'étais profondément malheureux. J'essayais d'atténuer mon malheur par des compensations matérielles, entre autres choses. Vous n'avez pas idée des folies que j'ai pu faire pour essayer de sortir de mon malheur. Je vous les raconterai en conférence !

Mon apprentissage se fit, simultanément, à deux niveaux : le premier, dans ma vie personnelle et le second sur le plan professionnel. J'ai longtemps pensé que c'était un hasard. « Non, il n'y a pas de hasard, juste des hasards nécessaires », comme l'a écrit Carl Jung. Je n'ai malheureusement pu répondre aux deux questions de Bernie sur le moment. Toutefois ce que j'ai découvert m'a intrigué : Toutes les réponses concernant la gestion financière et les décisions qui en découlent se retrouvent dans ces deux questions.

« Personne ne peut copier un cœur ! », m'a dit un jour une amie. Même chose avec les réponses à ces questions. Elles sont toutes uniques. Chaque réponse dépend de vous, de votre façon de penser, de voir et de vouloir vivre votre vie, de vos valeurs, de vos priorités et de vos buts. Je ne peux que vous indiquer le chemin, vous devrez trouver votre réponse.

Je viens en quelques mots de vous raconter la raison d'être de ce livre. J'ai appris et continue d'apprendre à gérer ce sur quoi j'ai du contrôle et à modifier ou accepter ce sur quoi je n'en n'ai pas. Aujourd'hui, quelques

années plus tard, je suis maintenant en mesure de répondre à ces questions et il est beaucoup plus facile d'apporter les changements qui me rendent heureux. En répondant à ces questions qui sont, selon moi, à la base d'une saine gestion financière tant pour l'individu que pour l'entreprise, j'ai pris conscience de leur simplicité de compréhension et d'application. Si, à la lecture de cet ouvrage, vous vous dites que ça ne peut être aussi simple, eh bien, dites-vous que vous avez compris et agissez. La partie la plus difficile de tout changement, c'est d'agir.

Bonne lecture.

Mario Loubier

Chapitre Un

Le téléphone sonna.

- Oui, qu'y a-t-il ?
- Madame Simon, il est encore ici, mais aujourd'hui il vous apporte un cadeau.

Marguerite Simon se sentait quelque peu tiraillée par ce qui se passait. D'un côté, elle se faisait déranger pour la quatrième fois cette semaine et, de l'autre, elle ne pouvait qu'admirer sa persévérance. Elle demanda donc à Pauline, son assistante :

- Est-ce qu'il veut toujours la même chose?
- Oui et il semble plus déterminé que jamais à vous rencontrer.

Elle répondit d'un ton neutre :

- D'accord, je vais lui parler, faites-le patienter cinq minutes.

Marguerite n'avait pas connu le succès en discutant avec un enfant de 12 ans qui se présentait à l'improviste pour la rencontrer, et ce, même pour lui offrir un cadeau. Elle avait dû trimer fort pour en arriver là et en était très fière. Récemment, elle avait reçu le prix Lancelot, un signe de reconnaissance de ses pairs, qui soulignait les réussites de l'entrepreneur de l'année.

« EntrepreneurE » de l'année, comme elle s'était amusée à le rappeler à son auditoire lors de l'allocution qu'elle prononça au cours de la soirée. Un prix qui encourageait la poursuite d'un rêve, son rêve. Une vision qu'elle avait eue près de vingt ans auparavant. Une vision qui s'était réalisée avec l'aide de ses employés envers qui elle était infiniment reconnaissante.

Elle termina la lecture de ce qu'elle avait entrepris et alla ensuite accueillir le représentant de Bonbons inc. Ce qu'elle vit en ouvrant la porte lui plut énormément. Habillé pour la circonstance, Sébastien portait un veston bleu un peu trop petit, une chemise assortie et un pantalon un peu trop court... Cet

accoutrement laissait facilement deviner les douze ans de l'enfant et servait bien ses cheveux noirs et ses grands yeux gris. D'un bond, il se leva et tendit la main à Marguerite en se présentant.

– Bonjour, Madame Simon, mon nom est Sébastien Fillion. Je vous remercie de me recevoir. Je n'en ai que pour cinq minutes et je vous ai apporté ceci. Il lui tendit maladroitement une jolie petite boîte de bonbons. Marguerite la prit gentiment et regarda ensuite Pauline, qui semblait charmée par la scène. Ce n'est pas tous les jours que l'on se fait offrir une boîte de bonbons par quelqu'un qui a encore l'âge de vouloir en faire son repas principal ! Elle l'invita à entrer et lui proposa de s'asseoir. Tout en se dirigeant vers son bureau, elle ouvrit la boîte et la porta à son nez. Ce geste surprit Sébastien. Les bonbons sont faits pour être mangés et non pour être reniflés, pensa-t-il. Il fronça les sourcils. Elle lui en demanda la raison.

– Depuis le temps que je vends mes bonbons, c'est bien la première fois que je vois quelqu'un les sentir avant de les manger !

Cette remarque la fit sourire.

– Tu sais, Sébastien, les gens semblent oublier les choses simples de la vie. Sentir le chocolat avant de le manger fait aussi partie de la dégustation. Il écouta sans être vraiment convaincu de ce qu'elle venait de lui dire. Elle en prit un entre ses doigts et en demanda la saveur. Sébastien répondit tout simplement : « Érable et chocolat. Vous verrez, il goûte le ciel; mes bonbons sont les meilleurs au monde ! » Elle le croqua et, tout de suite, les suaves douceurs du mariage de l'érable et du chocolat flattèrent ses papilles. Ce qui lui avait semblé a priori un drôle de mélange se révéla être une harmonie de très bon goût. En effet, les bonbons de Sébastien goûtaient le ciel et l'ange qui les avait conçus se trouvait devant elle. Alors, pour le taquiner un peu, elle lui demanda :

– Comment se fait-il que, si tes bonbons sont les meilleurs au monde, je n'en n'ais jamais entendu parler ?

Il répondit avec une assurance étonnante et un sourire espiègle :

– Vous auriez pu y goûter bien avant si vous m’aviez accueilli lorsque je suis venu vous voir la toute première fois !

Surprise et amusée elle déposa la boîte sur son bureau en regrettant de ne pouvoir se servir une deuxième fois et demanda à Sébastien LA question : « Mon cher Sébastien, que puis-je faire pour toi ? »

Assis sur le bout sa chaise et penché vers l’avant, il lui expliqua avoir lu dans le journal local l’article concernant le prix Lancelot de la table ronde économique, prix qu’elle avait récemment reçu.

LE SOLEIL DU MATIN, 28 mars

Quand Lancelot est une femme !

Texte de Michel Tremblay

Il y a longtemps que la table ronde économique ne s'était vue dynamisée de la sorte ! Dans un style énergique, ponctué d'émotion et d'anecdotes savoureuses, Madame Marguerite Simon a remercié ses pairs qui lui ont décerné le prix Lancelot, visant à souligner l'excellence en matière de gestion d'entreprise. Cette femme d'affaires avertie a ensuite retracé les grands moments de sa compagnie et a expliqué les raisons de son succès.

« Ce prix, je désire d'abord et avant tout l'offrir à mon père Marcel et à tous mes collaborateurs et employés ». C'est en ces mots et avec toute l'humilité qu'on lui connaît qu'elle débuta son allocution. Fait à noter : presque tous ses employés étaient présents.

Elle énuméra par la suite certaines pratiques de gestion qui lui ont permis de propulser son entreprise parmi les meilleures de l'industrie nationale. Des concepts, comme elle s'est plu à le souligner, « qui ne sont pas enseignés dans les écoles ou les universités, mais qui ne sont que des éléments de gros bon sens ». Elle a raconté ses débuts modestes et les modèles qui l'ont inspirée.

« Une des choses étonnantes est de constater que l'ardeur à toujours tenter d'augmenter les ventes de nos entreprises pour accroître leurs profits et d'y voir là une panacée est une erreur ».

Elle dit miser sur l'amélioration de la gestion interne et du service à la clientèle pour expliquer la démarcation importante entre la profitabilité de sa compagnie et celle de l'industrie. Après vérification, Madame Simon aurait même pu parler d'un écart de plus de 35 % en termes de marge bénéficiaire. S'appuyant sur ces données, elle ajouta : « Mes propos vous sembleront simplistes, mais ce sont mes employés qui font la différence. Ils ne font que reproduire des comportements sains au travail et à la maison. Ce sont des comportements que nous avons définis et appliqués ensemble. J'ajouterais même que la situation financière personnelle de mes employés est plus reluisante que celle de la moyenne des gens ».

Avec ses employés, elle a développé une approche non conventionnelle de gestion dans laquelle tous sont impliqués ce qui, par le fait même, leur profite. « Je crois qu'à la base, si on ne prêche pas par l'exemple, on ressemble à un politicien qui parle devant une assemblée vide. »

Elle dit avoir craint au début de mettre en place cette approche différente «... parce que les gens n'aiment pas le changement. Mais si vous leur prouvez que cela leur sera profitable, eh bien, vous avez déjà 75 % du travail de fait. Aujourd'hui, ma compagnie est profitable, mais ce dont je suis aussi très fière, c'est que pratiquement tous mes employés profitent d'une situation financière personnelle enviable. »

Elle rappela que la plupart de ses employés ne sont pas écrasés par les dettes. À l'écoute des propos de Madame Simon, force est d'admettre que l'auteur de ces lignes est tombé sous le charme ! Des principes fort simples, même trop simples, qui nous rappellent que le succès est tout près de soi et se retrouve dans les petites choses. Notre impatience et notre façon de vouloir nous récompenser tout de suite en oubliant nos grands rêves sont souvent nos pires ennemis. Pour reprendre les mots de Marguerite Simon : « Comme l'a si bien chanté Renée Martel, tout le monde veut aller au ciel, mais personne ne veut mourir ! »

La direction du journal Le Soleil du matin tient à souligner le travail exceptionnel de Madame Marguerite Simon et de ses employés.

Sébastien la félicita ensuite en lui expliquant la raison de sa visite.

– Madame Simon, l'école nous a proposé de devenir de jeunes entrepreneurs. Nous devons gérer une entreprise pendant toute l'année scolaire. La mienne s'appelle Bonbons inc. Vous venez de goûter le résultat de deux mois de travail ! En fait, nous confectionnons ces bonbons dans ma famille depuis quelques années déjà. Je vends à peu près tous les bonbons que je fabrique aux élèves de l'école, mais je n'arrive pas à réaliser des profits. Au début, les enseignants nous ont suggéré de dénicher un parrain qui nous aiderait en cas de pépin. Comme je savais déjà ce que je ferais, je n'ai pas jugé bon d'en avoir un, ou plutôt une ! Mais je dois maintenant avouer que je ne comprends plus rien. J'en ai parlé à mon titulaire et à mon père, et tous deux m'ont fortement suggéré de trouver un parrain pour lui exposer mes problèmes afin que cette personne m'aide à trouver des solutions.

Marguerite comprit enfin les motivations de son invité. Flattée par la proposition elle lui demanda pourquoi l'avoir choisi, elle.

– Eh bien, mon père me répète souvent que pour devenir le meilleur on doit consulter les meilleurs. Et si je me fie à l'article que j'ai lu dans le journal, la meilleure, je l'ai devant moi !

Comment pouvait-elle maintenant lui dire non ? Pendant quelques secondes, elle se revit au même âge accompagnant son père un peu partout. Son père, qui lui avait tout appris et dont elle considérait les moindres paroles comme étant la seule vérité.

Le projet lui plaisait. Elle demanda à Sébastien en quoi consistait l'aide requise. Il lui expliqua qu'il aurait à lui présenter son projet puis, qu'ensemble, ils tenteraient de trouver des solutions pour enfin réaliser des profits. Elle le regarda longuement en réfléchissant, puis lui fit la proposition suivante : « Je vais te poser trois questions et tu reviendras me voir avec les réponses dans quelques jours. Si elles me plaisent, eh bien, je t'aiderai. »

Marguerite avait déjà reçu des requêtes semblables auparavant. Et à chaque fois le manque de sérieux des gens l'avait déçu. Ces personnes voulaient obtenir des recettes miracles, sans rien modifier à leur comportement, et souffraient du *oui, mais*.

Vous connaissez le *oui, mais* qui justifie toutes nos actions et nos décisions puisque les choses doivent changer avant que nous-mêmes ne changions ?

- Top là ! lui répondit Sébastien.

Il la remercia en lui promettant de compléter de son mieux le travail demandé. Tout à son enthousiasme, il était sur le point de quitter mais tourna brusquement les talons en lui signifiant d'un air interrogateur qu'il lui fallait le questionnaire. Quelles étaient ses trois questions ?

De façon solennelle, elle prit une feuille avec l'en-tête de la compagnie et, avec grâce et élégance, commença à écrire. Elle enchaîna les phrases qui toutes se concluaient par un point d'interrogation. Pendant ce moment qui lui sembla bien long, Sébastien cherchait à comprendre : venu chercher des réponses, il repartait avec des questions !

Elle lui remit la feuille qu'il se mit à lire. Puis il gratifia Marguerite d'un lourd regard perplexe démontrant sa totale incompréhension. Ils prirent rendez-vous pour la semaine suivante et Marguerite le raccompagna à la sortie. Sébastien salua sa complice, et Pauline lui répondit par un clin d'œil amical. Marguerite mentionna à Pauline le rendez-vous tout en se demandant si le jeune homme remplirait ses obligations.

Pour connaître la suite...

Visitez l'adresse suivante pour vous procurer une copie de Bonbons inc

<http://www.marioloubier.com/fr/publications/livre.php>

Bonne lecture !

Mario Loubier
514-434-9423

