

[...]

Mes expériences commerciales dans la société familiale, puis dans la grande distribution, avaient donc échoué. Pour ajouter à la sinistrose, ma femme et moi avions subi la saisie de notre maison ; le drapeau noir flottait sur la marmite. L'amertume de cet échec avait cabossé mes ardeurs entrepreneuriales, du moins sous la forme traditionnelle.

Pour autant, je ne me suis pas découragé, je n'ai pas replongé dans le mode paisible du salariat. Peu de temps après, j'ai croisé la grande chance de ma vie, lorsqu'un providentiel appel d'air m'a fait connaître le grand large. Une haute mer qui a transformé le soutier d'un grand navire en libre capitaine de son propre voilier.

Cette nouvelle vie professionnelle, celle qui a lancé mon parcours commercial, c'est dans la vente directe que je l'ai développée. Cette fois au sein d'une structure saine et fiable. Il s'agissait de la compagnie d'origine américaine Xxxx, où mon mentor a été N. Auprès de lui j'ai bénéficié d'une initiation très fructueuse. Il m'a donné les règles simples mais fondamentales qui m'ont permis de passer quelques premières commandes et réaliser des ventes avantageuses.

Dans les premiers mois, mon organisation a été empirique : de simples réunions tenues à mon domicile sur des tables à tréteaux. Mais la croissance du nombre de personnes que je parvenais à convier était un signe encourageant. Lors de ces galops d'essai j'ai commencé à exprimer ma créativité, même si elle restait un peu brouillonne. Surtout, je comprenais que dans notre métier tout ne doit pas être formaté.

Dès les premières semaines j'ai réalisé que je venais d'accoster sur un rivage assez proche de l'idéal que je portais en moi. Un idéal dont j'avais toujours senti qu'il devrait être de nature coopérative. Nul individualisme ne m'avait jamais gouverné : indépendant oui, solitaire jamais ! Dans une sorte de projet tapi en moi depuis longtemps, j'aspirais à un mode de développement collégial. Un cadre que l'entreprise individuelle ou la Sarl n'offrent pas, et que l'on ne trouve pas davantage dans la grande distribution. Voilà pourquoi il m'avait fallu « changer de cadran ». Voilà pourquoi je n'ai jamais regretté de m'être lancé dans cette mutation radicale.

En même temps que je réussissais ce démarrage, je comprenais que, dans la vente directe, et plus encore dans le marketing de réseau, tout le monde commence à la base. On se forme d'abord autour de petites commandes ; on est libre ensuite de développer ses capacités ; on reste toujours en bonne liaison avec les autres. Ces nouvelles perspectives allaient bouleverser et ré-enchanter la perception que j'avais de l'entreprise commerciale.

[...]

Combien, parmi les professeurs d'écoles de commerce qui théorisent ce qu'est l'investissement, ont-ils eux-mêmes été entrepreneurs ? Combien d'entre eux ont-ils fondé une Sarl ? Combien d'entre eux se sont-ils frottés aux affres d'une faillite ou ont-ils subi une saisie ? Pourtant, c'est en se colletant avec de tels succès et échecs qu'on forge son expérience de l'initiative économique et du négoce. Parce qu'une entreprise, ça se ressent aussi avec ses tripes, c'est un univers incarné par des vrais gens, c'est porté par la sincérité du vécu ! Il est bien dommage que de tels acquis soient insuffisamment délivrés dans les chaires universitaires.

Peut-être à cause de cette lacune de nos outils de formation, beaucoup de salariés pourtant insatisfaits restent enfermés dans les murs qu'ils subissent (quand ils ne les bâtissent pas eux-mêmes...) Par crainte, ils s'assignent des limites qui sont infondées. *Je ne vaud pas plus que le smic ; Hors d'un salaire régulier, pas de salut ; Je ne saurais pas gérer des entrées d'argent imprévues ; J'aurais honte de gagner beaucoup.*

Paradoxalement, pour ces salariés frustrés mais résignés, le succès serait plus difficile à accepter que l'échec ! Générer des revenus substantiels les déstabiliserait, les culpabiliserait. Ils sont emprisonnés dans les fausses croyances que leur ont inculquées leur milieu social, leur religion, leur école. Quel triste état d'esprit ! Voilà bien les effets de la culture judéo-chrétienne qui stipule, de façon plus ou moins sous-entendue, que l'argent est une chose sale... Seule exception à cette croyance dogmatique : les jeux de hasard ! Là, on serait autorisé à gagner impunément des millions ! Étrange conception, dont le moins qu'on puisse dire est qu'elle est peu motivante pour le travail.

Les traits de caractère qui sont nécessaires pour entreprendre ? Au premier chef : talent, astuce, stratégie. Mais aussi, et c'est même indispensable : ouverture d'esprit, aptitude à se distancier des vieilles craintes et des racornissements stériles. À cet égard, même lorsque j'étais salarié, j'ai toujours été souple, disposé à apprendre auprès des autres. Quand je ne sais pas faire, nul blocage d'ego de ma part. Je n'hésite pas à aller demander leur concours à des personnes qui, elles, maîtrisent le sujet.

En moi, cette aptitude à s'enrichir du vécu des autres va assez loin. Le copier-coller ne m'a jamais rebuté. Je flirte même avec la provocation, certaines fois, par exemple lorsque je glisse à mon fils qu'il lui faut apprendre à copier ! Pour moi ce n'est pas un simple clin d'œil : s'inspirer de ce que font les autres (et s'employer à rendre la pareille, quand vient son tour), c'est la base du travail en équipe. Pas question de plagier, bien sûr, et le paiement des copyrights est là pour cela. Il n'empêche, le transfert de compétences constitue une très rapide et efficace façon d'apprendre.

Lorsque des gamins jouent au foot, par exemple, ils s'entraînent sur des dribbles de Ronaldo ou autres grands champions, pour les reproduire. De la même façon, les entreprises devraient aller à la rencontre de celles qui maîtrisent les mêmes sujets. Elles auraient intérêt à leur acheter des séances de formation, de coaching. Le droit d'observer les bonnes pratiques, ça peut se vendre ! Après tout, s'enrichir de ce qui fonctionne bien, en l'acquérant de façon très officielle, c'est une des formes d'investissement les plus pertinentes, aussi efficace que respectueuse des droits d'inventeurs ! Il suffit d'être clair sur la différence entre copier par-dessus l'épaule de son voisin et devenir copain avec lui et préparer les devoirs ensemble. Dans le second cas, il se dégagera toujours un registre de contreparties.

[...]