

Tim Jones

**Travaillez Moins
et
Gagnez Plus**

©MMXI International Authors Bureau Ltd.

Tous droits réservés pour tous pays

Sommaire

Introduction.....	3
Chapitre 1 – Tout est possible ! Non ?.....	5
Qu’est-ce qui nous empêche de réussir ?.....	6
Rêves et réalités	11
La vraie question à vous poser	12
Chapitre 2 – Coup de balai !.....	14
La loi de l’allègement maximum.....	15
Il nous lie et nous rend tout changement utopique.....	16
Une épreuve qui vous rapportera.....	17
Gagner du temps vaut de l’or	19
Avidité du vide	20
Attention à la tendance inverse	21
Chapitre 3 – Je veux, donc je suis.....	23
S’adapter au monde ou adapter le monde ?	24
Comment tirer parti du stress.....	26
Se poser les bonnes questions	27
Chapitre 4 – Et on passe à l’action.....	31
Comment fixer ses objectifs	31
Du rêve à la réalité : premiers pas	33
Si vous êtes salarié	34
Si vous êtes patron	42
Pour ceux dont l’activité nécessite leur présence physique en entreprise.....	44
Chapitre 5 – Balbutiements dans le nouveau monde.....	45
Audace et prudence : de l’idée à la matière.....	45
Trouver le bon produit.....	47
Conseils pratiques.....	51
Lancement	51
Mise en orbite.....	52
Et maintenant ?.....	54
Conclusion.....	55
Table des Matières.....	57

Introduction

Chacun d'entre nous a des rêves, des envies, des ambitions. Mais pour beaucoup, ces rêves sont d'ores et déjà morts avant même d'être formulés, car ils les trouvent trop fous, trop lointains ou trop inaccessibles...

Aujourd'hui je vous dis une chose que vous n'avez peut-être jamais entendu dire, ou osé y croire : tout est possible ! Eh oui, **les seules limites qui puissent exister sont celles que nous nous imposons à nous-mêmes.**

Naturellement vous doutez. Mais c'est la pure vérité et je vais vous dire pourquoi.

En fait, l'homme a peur. Il naît avec la peur. Il est élevé dans la peur. Et cette peur va conditionner, inévitablement, chacun de ses actes.

Beaucoup d'entre nous ont grandi avec l'idée bien ancrée que la vie est dure et dont on ne peut espérer que de brefs moments de satisfaction, et parfois – si on a de la chance – quelques miettes de bonheur intense et passager...

J'ai rencontré, au cours de mon existence qui n'est pas si longue, une multitude de personnes passionnantes et passionnées, drôles, créatives, intelligentes... et enfermées dans un carcan misérable de routine antédiluvienne : travail de 9h à 19h, retour chez soi, épuisement, tâches ménagères, s'occuper des enfants, coucher. Et pour couronner le tout, à peine quelques semaines de repos par an, trop courtes pour en profiter vraiment, et la lointaine perspective de la retraite qui leur permettra, enfin, de se reposer et d'être heureux.

Mais ne vous faites pas d'illusions, le niveau actuel des retraites permettra, à la grande majorité d'entre nous, de regarder la télévision et d'attendre que le temps passe...

Est-ce cela que vous voulez ?

Je suis sûr que non...

Nous avons à l'esprit l'exemple de nos pères, de ces hommes qui se sont littéralement "tués à la tâche", que ce soit au bureau ou

à l'usine, absents de la maison et étrangers à leurs propres enfants, et victimes d'une crise cardiaque à l'aube de la soixantaine.

Notre génération, heureusement différente, réclame du temps pour vivre. Mais nous savons très bien que ce temps "à soi" se fait au détriment de nos finances, et il est difficile de se résoudre à ne manger que des pâtes et à s'endetter pour seulement survivre et n'avoir aucun moyen de faire ce que l'on aime.

Bien peu trouvent "le" moyen de se sortir de cette situation. Pourtant, cela est tout à fait possible et ne demande qu'un peu de courage, de confiance et l'envie de faire de son existence une véritable aventure.

Tout d'abord, je vous propose de **décortiquer ces conditionnements** et de les passer à la loupe : Ce que l'on nous a appris est-il "réellement vrai" ? Puis, je vous démontrerai que le simple fait d'alléger son existence, au propre comme au figuré, peut transformer complètement votre réalité... Essayez, et vous verrez !

Nous aborderons ensuite la subtile distinction entre "adapter le monde à ses besoins" et "s'adapter au monde", ainsi que les conséquences. Il sera alors temps de passer en mode "concret" et de **passer à l'action**.

Savoir doser **l'audace et** un minimum de **prudence** sera notre prochaine étape, avant de programmer réellement notre nouvelle vie.

Pour atteindre ces objectifs de vie, nous pratiquerons des exercices simples et efficaces de **visualisation**.

D'autres que moi ont su mieux exprimer le fond de ma pensée, alors, j'emprunte sans vergogne les mots de D. Pennac pour vous dire que : "Si vous voulez vraiment rêver, réveillez-vous !"

Chapitre 1

Tout est possible ! Non ?

“Le hasard sait toujours trouver ceux qui savent s’en servir.”

R. Rolland

Dès notre naissance, nous sommes, en quelque sorte, programmés pour avoir la même vision du monde que nos parents qui, eux-mêmes, ont hérité de la vision du monde de leurs parents.

Il faut beaucoup de maturité et d’esprit critique pour remettre en cause l’éducation que nous avons reçue.

Évidemment les voyages, la lecture, la philosophie, côtoyer des gens différents... Ou alors un choc émotionnel, une rupture brutale dans notre existence, une maladie grave, etc. pourraient nous amener à tout remettre en question.

Mais rares sont les personnes qui vont au fond des choses. Beaucoup d’entre nous se rendent bien compte qu’il y a un problème, et nous avons tous déjà essayé de refaire le monde en rejetant en bloc tout ce qu’on nous avait appris pour pouvoir réfléchir par nous-mêmes.

En philosophie, on pose des questions du style : Qu’est-ce que la liberté ? La raison est-elle compatible avec la passion ? Etc.

Ces questions, qui nous paraissent parfois complexes, nous apprennent en fait à réfléchir. Afin de ne pas avaler tout ce qui est dit ou écrit sans preuve, toutes les informations, les avis, les opinions qu’on nous suggère à longueur de temps...

Pour devenir libre, il faut réfléchir et c’est ce que je me propose de faire avec vous tout au long de l’étude de cet ouvrage. Réfléchissez, débattiez avec vos amis, votre famille, vos collègues, posez-vous des questions, remettez mes paroles en cause.

Après lecture, vous êtes libre de n’adhérer ni à mes idées, ni à mes expériences, mais la réflexion à laquelle il vous aura conduit fera peut-être qu’au prochain virage de votre vie, vous aurez une autre vision des choses.

Nous allons donc maintenant aborder les rivages confortables de nos acquis...

Qu'est-ce qui nous empêche de réussir ?

“Avec le mot ‘si’, on peut faire tout ce qu’on ne peut pas faire.” – P. Dac

Voici quelques idées préconçues que notre famille et notre entourage nous ont inculquées depuis notre enfance :

La vie est dure

La vie est difficile, on a rien sans rien, qui peut le plus peut le moins, il ne faut pas rêver, gardons les pieds sur terre, il faut travailler dur pour obtenir un minimum, l'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt, etc.

La liste est longue. Nous sommes saturés de proverbes, maximes et autres adages qui nous persuadent que gagner sa vie est une entreprise longue, difficile et douloureuse, ou du moins contraignante et souvent épuisante.

Et comment affirmer l'inverse alors que nous sommes entourés de gens qui peinent dans un travail peu gratifiant, et qui malgré leurs efforts, doivent ignorer volontairement les appels de leur banquier car ils sont dans le rouge...

Pourtant, il existe des privilégiés qui vivent autrement. Cette possibilité est-elle réservée uniquement aux milliardaires et aux chanceux ? Nous verrons plus tard que non.

Il est vrai que la vie est difficile lorsqu'on rencontre des “coups durs” : deuils, pertes d'êtres chers, maladies graves. Ce sont autant de véritables coups de massue de la vie. Je connais peu de gens qui sont passés entre les mailles du filet. Alors oui, en ce sens, on peut dire que la vie est parfois dure...

Qu'est-ce qui vous oblige à vous lever à 6 ou 7 heures du matin pour aller au travail ? Les enfants à nourrir, le compte en banque à garnir ?

Mauvaise réponse. C'est parce que nous avons été élevés avec cette idée que tout doit s'obtenir en le méritant, en travaillant dur.

Ce sacré sentiment de culpabilité judéo-chrétien avec lequel nous grandissons depuis des siècles et des siècles !

C'est une conviction profondément ancrée dans notre mémoire collective, et c'est cela qui nous empêche de voir qu'il existe une autre voie, plus facile, plus gaie et surtout plus libre.

Certes, nous ne pourrons jamais contrôler entièrement toute notre existence – ce n'est d'ailleurs pas le but, loin de là ! –, nous ne pourrons pas échapper à la vieillesse, au deuil qui pourrait nous frapper à tout moment, à la maladie (quoique cela est possible mais c'est un autre sujet que nous n'allons pas aborder ici) ou à la mort. Mais mis à part ces passages inéluctables, **tout** le reste est de votre ressort.

Il faut amasser le plus d'argent possible pour pouvoir être libre ensuite

C'est une attitude extrêmement banale, et désastreuse pour nos existences quotidiennes. Que l'on soit salarié, indépendant ou chef d'entreprise, c'est toujours le même principe. On travaille dur, on accumule le maximum, et... on part à la retraite si on a réussi à tenir le coup.

Un nombre impressionnant de personnes dans nos sociétés modernes considèrent qu'il est normal de travailler d'arrache-pied toute sa vie pour "être tranquille" dès que l'on a mis suffisamment de côté... Mauvaise idée ! Soyons réalistes : vous n'aurez jamais assez.

Outre que la majorité d'entre nous gagne à peine par mois de quoi vivre, payer les factures, les crédits, prévoir les études des enfants, etc., il faut rajouter une maladie terrible qui touche de plus en plus nos concitoyens – et peut-être vous-même : l'endettement.

C'est une spirale infernale et qui s'explique aisément. La société telle que nous la connaissons aujourd'hui est un véritable chant de sirènes discontinu qui prône sans cesse la valeur de la possession. Qu'êtes-vous, de nos jours, sans écran plasma, sans voiture dernier cri, sans console de jeux ou autre nouveau gadget ? Nous sommes assaillis de besoins que l'on nous crée de toutes pièces, et résister à ces sirènes s'avère un exercice de haute lutte !

Cela fait partie de nos conditionnements d'homme et de femme modernes : **On veut, on achète**. Même si on n'en a pas les moyens. Plus encore quand on travaille dur toute sa vie, il est normal de vouloir s'offrir un "petit plus", au moins de temps en temps ! Nous avons tous besoin de rêve...

Domage que ces rêves soient, le plus souvent, des produits qui ne nous apportent au final pas grand-chose.

Attention aux crédits "offerts" si facilement aujourd'hui, et que l'on doit rembourser sur 10 ou 20 ans à des taux extrêmement élevés... Une prison pour des luxes dont on se passerait si bien !

Mon but n'est certes pas de vous faire un cours de morale, ni de culpabiliser encore davantage les personnes qui cèdent ou ont cédé au chant des sirènes de notre société de consommation. Mais réfléchissez juste là-dessus : Avez-vous vraiment besoin de tout ce que vous achetez ? Et si vous n'en n'avez pas besoin, est-ce qu'au moins vos achats vous procurent un réel bonheur ?

Est-ce à dire que nous devons devenir des ascètes ? Vivre avec le minimum vital et mépriser toutes les bonnes choses que nous propose notre société de consommation ? En ce qui me concerne, ce n'est certes pas le but de mon existence. J'aime la vie, le confort, les bonnes choses, et je ne compte pas y renoncer. Je pense qu'il y a simplement une autre manière de voir les choses.

Au-delà de l'aspect consommation – souvent effrénée – il faut également remettre en cause l'adage voulant qu'un jour, pas si lointain, nous pourrions **cesser de travailler et enfin être heureux**. Nous nous créons tellement de besoins que nous augmentons du même coup la nécessité d'y répondre, et nous devons travailler encore plus et encore plus longtemps !

Voir toutes ces personnes travailler parfois 18 heures par jour, pour s'offrir quelques semaines de vacances par an et arriver péniblement à une misérable retraite dont ils ne profiteront jamais vraiment... Cette vision est désespérante, non ?

La majorité des chefs d'entreprise ou des salariés qui se sont battus ainsi toute leur vie, pour arriver enfin à la retraite, se retrouvent d'un seul coup sans activité pour combler le vide d'une existence où ils ont perdu tous leurs repères...

La question est : **Pourquoi attendre ?** Ne rêvez-vous pas de faire ce que vous aimez avec les moyens de le faire tout au long de votre vie active ?

Sans sécurité, point de salut

C'est la pierre d'achoppement des vies telles que je vous les ai décrites plus haut. Ce carcan oppressif 9h-19h, salaire insuffisant mais régulier chaque fin de mois, a un avantage certain pour nous autres citoyens modernes : la sécurité. C'est ce que recherchent la grande majorité d'entre nous. **L'homme a besoin de routine, de repère, et de sécurité.**

En termes de sécurité, chacun a un niveau de besoin différent. Suivant son éducation, son milieu social et sa personnalité, certains plus que d'autres seront capables de prendre des risques... ou non.

Monter son entreprise suggère une certaine audace, une envie de sortir des ornières et une capacité de prise de risque bien supérieures à celui ou à celle qui choisira la fonction publique par exemple. Mais l'un comme l'autre, même à des niveaux différents, aura besoin de routine et de sécurité.

Le but est le même : avoir des revenus réguliers, épargner en vue de la retraite plus ou moins anticipée. Car l'homme a peur. Peur de mourir, certes mais également peur de quoi ?

Eh bien dans le désordre, sachant que cette liste n'est pas exhaustive : Peur de vieillir, de perdre ce en quoi l'on tient, peur des coups durs, de la maladie, du chômage, de l'avenir, de la violence, de l'échec, de grossir, de la solitude, des huissiers, du verglas, des accidents, de la foudre, des araignées, du vide, de la honte, etc. L'Homme est un immense, énorme conglomérat de phobies plus ou moins conscientes, plus ou moins intenses, plus ou moins réalistes.

Inutile de chercher, autour de nous, quelqu'un qui n'a peur de rien. Ça n'existe pas. Ou, peut-être, chez ceux qui ont dominé leurs peurs en leur apportant une réponse d'ordre spirituel (par le zen, la méditation, ou la conviction d'un monde meilleur "après").

Nous n'aborderons pas ici les croyances religieuses ou philosophiques mais gardons à l'esprit que la peur est, depuis l'aube des temps, le moteur et le frein de toutes les activités humaines et

de toutes leurs attitudes. Ce n'est ni l'amour, ni la passion, ni la recherche de pouvoir ou d'argent qui nous fait agir, c'est la peur.

Le pouvoir est principalement un moyen de dominer la peur de la perte, l'argent un moyen de dominer la peur du manque, et l'amour celui de dominer la peur de la solitude...

L'homme sans peur vivrait sans défi et sans challenge, sans moteur tout court... En gros il ne ferait rien. Mais c'est également un frein extrêmement puissant à toute action qui sort des sentiers battus. La peur paralyse l'action et bloque souvent tout processus de libération...

Nous verrons plus en détail comment, et dans quelle mesure, nous pouvons combattre cette hydre à 2 têtes !

Pour le moment, observons combien notre niveau de sécurité est propre à chacun d'entre nous. Nous avons souvent l'impression de vivre sur un fil de rasoir, quelle que soit notre situation : un salarié peut perdre son emploi à tout moment et être licencié, un chef d'entreprise est rarement à l'abri d'un dépôt de bilan. Nous croisons sans cesse, dans nos rues, des gens qui ont tout perdu, et nous détournons hâtivement les yeux pour ne pas voir notre propre capacité à rejoindre leurs rangs... Car personne, absolument personne, n'est à l'abri de tout perdre.

Si vous avez l'occasion de côtoyer des personnes en précarité, vous vous rendrez vite compte que votre sensation de danger permanent est vraiment toute relative. Des personnes évoluant dans un milieu social défavorisé – et nous ne parlons même pas de tous ceux qui meurent de faim, à notre porte ou à l'autre bout du monde – ont une “marge de manœuvre” tellement mince qu'elle en est presque inexistante.

Pour les personnes qui, comme moi, ont grandi dans des milieux sociaux plutôt bourgeois, et qui ont les capacités intellectuelles, culturelles et familiales de se retourner, cette marge est bien supérieure... ou en tout cas bien supérieure à ce dont nous avons conscience.

Nous vivons dans un monde en perpétuelle mouvance, avec dans nos gènes le besoin irréprensible de sécurité. Difficile de concilier les 2 !

Pourtant nous changeons d'emploi, vivons des périodes de chômage, des reconversions professionnelles parfois à 90°, des divorces, des familles recomposées... Il faut sans cesse se réinventer, se recréer des repères. Est-ce un mal ? Peu importe, au fond, car c'est ainsi. Mais à chaque fois que nous sommes obligés de nous restructurer, nous retombons toujours dans les mêmes schémas : travail régulier, carcans horaires, endettement plus ou moins important, et économie que l'on désespère de voir grossir.

Pourquoi, alors que tant de choses différentes, et qui nous correspondent mieux, sont à notre portée ?

En fait, c'est très simple : **l'Homme a peur de ce qu'il ne connaît pas.**

Chassons un peu nos idées reçues, nos préjugés, et osons, du moins sur le papier pour le moment, être un peu fous !

Rêves et réalités

“La réalité n'est qu'un point de vue.” – P. Dick

Prenons quelques instants pour regarder notre vie, et la façon dont nous la vivons. Et posez-vous simplement la question suivante : Est-ce que c'est la vie dont je rêve ?

Il y a fort à parier que, dans 99,9 % des cas, votre réponse soit “Non”. Peu importe votre âge, votre situation financière ou autre ! Il est de fait que la grande majorité d'entre nous vit son existence comme une insatisfaction permanente, et nous pouvons bien acheter tout ce qu'on nous propose, ça n'y changera pas grand-chose ! Car au fond, ce dont nous rêvons tous, c'est de **liberté** : Pouvoir faire ce que l'on veut, quand on le veut, et à la manière dont on le veut.

Ce que vous voulez, vous seul le savez... Il est donc temps de vous poser les bonnes questions. Quelle est votre vie rêvée ? Avez-vous envie d'une ferme en pleine campagne et d'y vivre en paix ? Rêvez-vous de faire le tour du monde, de passer votre vie à voyager, découvrir, explorer ? Voulez-vous créer une œuvre d'art qui marquera les générations futures ? Apprendre le chinois, le japonais, le macramé ? Vous pouvez rêver de vivre tranquillement chez vous, à vous lever tard, faire des cadeaux à vos proches et à aller au cinéma ou de devenir une star, peu importe !

Nous mettons nos rêves au placard dans la plupart des cas parce que nous les jugeons trop lointains, égoïstes ou même ridicules, mais il est maintenant temps pour vous de les sortir de la vieille malle de votre grenier où ils prennent la poussière depuis des lustres. Sortez-les de là, secouez-les un peu pour les dépoussiérer, et observez-les.

La vraie question à vous poser

Vos rêves cachés, dont vous avez peut-être honte, ou qui vous semblent complètement surréalistes. Vous les avez donc consciencieusement mis au rancart. La 1^{re} question à vous poser est donc la suivante : Est-ce toujours ce que je veux ? Dans une vie idéale, est-ce bien cela que je souhaite ?

Nos rêves évoluent souvent sans même qu'on en ait conscience, tant ils restent à la lisière du non-dit, du secret. Nous changeons, nous découvrons de nouvelles choses, de nouvelles personnes tout au long de notre existence et nos rêves d'enfants peuvent devenir obsolètes très rapidement.

Voilà un petit exercice qui peut vous aider :

- Prenez un grand cahier (format A4), pas de feuilles volantes, vous risquez les perdre. Donnez-lui un nom que vous jugerez approprié – “Mes rêves”, “Mes projets ridicules” ou “Peut-être”, comme vous le sentez.

- Choisissez un moment où vous serez tranquille quelques minutes, sans personne ni téléphone pour vous interrompre, et respirez calmement, lentement. Concentrez-vous sur votre respiration. L'essentiel dans cet exercice est de **vous lâcher**.

- Écrivez sur une page tout ce que vous avez envie de faire et d'accomplir dans votre vie. Ne pensez à rien d'autre, et surtout pas à l'aspect pratique des choses ! Ne vous censurez pas, de toute manière il n'y a que vous qui le lirez. Écrivez tout ce qui vous passe par la tête et dont vous avez envie, même si cela vous paraît contradictoire, ridicule ou inatteignable !

Pensez bien à ce que vous avez **envie de faire ou d'être**, et non aux moyens de le faire ou de l'être...

Un nombre incalculable d'entre nous mettra dans ce fatras de désirs cachés les mots magiques “Devenir millionnaire”. Ok,

pourquoi pas, mais ne vous arrêtez pas là ! Être millionnaire n'est pas un rêve en soi, c'est de vivre comme tel qui peut nous faire rêver. Qu'est-ce que gagner des millions va vous permettre d'être ou de faire ? Voilà la vraie question.

Replongez-vous quelques instants dans le monde magique de l'enfance où tout est possible, où il n'existe aucune limite ni aucun frein à ses désirs, ce n'est pas si fréquent que cela, alors profitez-en un peu !

Lorsque vous pensez avoir tout écrit – peu importe le nombre d'heures, ou même de jours que cela vous prendra – posez votre stylo et relisez-vous.

Il va maintenant s'agir de **faire le tri**. Non pas dans ce qui vous paraît réalisable ou non, ce n'est pas la question – pas encore ! – Vous devez, en fait, **hiérarchiser vos rêves**, vos désirs, selon leur ordre d'importance à vos yeux. Si devenir sculpteur sur bois a plus d'impact pour vous que réduire la misère dans le monde, ne culpabilisez pas ! Attribuez un numéro à chacun d'eux, et puis réécrivez-les dans le bon ordre sur une autre page. Vous conserverez précieusement ce cahier des rêves car nous allons y revenir assez souvent.

Ne jugez d'aucune manière les choses que vous avez notées dans votre cahier. Lorsque j'ai monté ma société, ma famille s'est exclamée en chœur : Mais tu es fou ! Dans la conjoncture actuelle, vous n'allez, toi et tes associés, jamais y arriver... C'est dangereux, tu vas y laisser des plumes, tu ne sais pas ce que tu fais... etc.

Je suppose que presque tous ceux qui "se lancent" reçoivent ce genre de conseils de mise en garde. Ce n'est pas par méchanceté ou même jalousie larvée. C'est tout simplement la peur. Ne croyez pas que les autres, vos proches qui plus est, ne la ressentent pas eux aussi ! Ils ne font que projeter sur vous leurs propres craintes, par gentillesse, par empathie.

Par ailleurs, le monde extérieur est notre miroir, celui de nos émotions, celui de nos attitudes intérieures. Il y a fort à parier que si vos proches s'empressent d'essayer de vous dissuader, c'est que vous n'êtes pas vous-même tout à fait sûr de vous... Mais voyons maintenant comment débiter la pratique.

Chapitre 2

Coup de balai !

“S'éloigner de tout rapproche un peu de l'essentiel.”

L. Peyron

Voilà la 1^{re} étape de votre nouvelle vie, votre 1^{re} “action concrète”, pourrait-on dire !

Nous avons fait un petit tour de table des conditionnements négatifs qui nous lient, en règle générale, à notre carcan quotidien et de la cause principale : la peur.

Avez-vous remarqué comment nous comblons le vide, le manque, l'absence ? Par le **remplissage**. Ce “remplissage” peut prendre de multiples formes, plus ou moins agréables, plus ou moins envahissantes.

Vous pouvez vous gaver de nourriture trop riche, trop grasse et/ou trop abondante quand vous avez des coups de blues, vous pouvez amasser des objets, quels qu'ils soient : Bibelots, livres, CD, vêtements, accessoires (chaussures, sacs...) produits cosmétiques, collections, etc.

Vous pouvez également, et c'est extrêmement fréquent, vous gaver d'action. Cette suractivité est réellement une réponse à un problème donné, ou à plusieurs problèmes cumulés, et qui sert merveilleusement bien le but que le “remplisseur” recherche : **P'évitement**.

N'avez-vous pas remarqué combien de personnes se disent “débordées”, et le sont réellement ? Et lorsqu'on analyse un peu leurs actions, on se rend compte que la majorité de ces actions sont inutiles, fastidieuses, ou mal organisées. Courir partout dans tous les sens, faire 1000 choses à la fois, être toujours occupé, n'avoir jamais le temps de se poser... est exténuant, certes, mais aussi extrêmement lâche.

Loin de moi l'idée de porter un jugement ! Même si le mot “lâche” peut paraître très négatif et peu compatissant, je suis assez lucide pour voir la poutre qui est dans mon œil avant d'aller chercher votre paille ! Mais c'est tout de même une forme de

lâcheté. On comble le vide, on le remplit de mouvements, on s'occupe tellement qu'on n'a plus le temps de considérer, et donc de régler, le “vrai” problème qui, souvent, est : Ma vie n'est pas celle que je veux.

Il existe bien d'autres problèmes qui peuvent expliquer cette frénésie et cette fuite en avant, mais nous n'aborderons dans cet ouvrage ni les problèmes de couples, ni les conflits familiaux, ni tout ce qui n'est pas “Ma vie n'est pas celle que je veux”.

Se gaver de nourriture lorsqu'on est émotionnellement fragile n'est pas un souci en soi – tant que vous ne mettez pas en danger votre santé – ni même accumuler à l'infini des objets qui vont remplir votre espace personnel. Mais pour la 2^e hypothèse, il s'agit par cette accumulation de **s'ancrer encore davantage dans son immobilisme** et c'est pourquoi nous allons commencer par là.

La loi de l'allègement maximum

“L'art de savoir ne rien faire est une discipline extrêmement laborieuse.” – P. Léger

Nous ne vous donnerons donc pas de conseil pour équilibrer votre alimentation – non, pour cela vous avez quantité d'articles ou des traités de diététique. Nous allons aborder ici les 2 autres formes de “remplissage” que nous avons évoquées plus haut : **la suractivité et l'accumulation.**

Pour le premier, nous l'avons vu, il s'agit surtout d'échapper à ses vrais problèmes en s'en créant beaucoup d'autres. Pour alléger sa vie, on commence par regarder un peu son emploi du temps et se rendre compte, objectivement, du temps que l'on perd. Soyez lucide !

Je ne dis pas que c'est forcément votre cas, il existe des personnes tout à fait rationnelles et organisées, mais j'ai vécu assez longtemps en entreprise pour avoir vu certains de mes collègues absolument débordés, stressés à mort... et qui au final ne faisaient pas grand-chose. Ils “brassent de l'air” comme le dit si bien l'expression ! Et le pire, c'est que non seulement ils sont convaincus d'abattre efficacement de multiples tâches, mais en plus ils sont réellement épuisés !

Donc, faites appel à votre esprit critique, et appliquez-le à vous-même. Un nombre impressionnant de tâches peuvent être effectuées très simplement, très rapidement, avec un minimum d'organisation et surtout de priorisation. Nous le verrons plus en détail mais ces 2 mots : **Organisation et Priorisation** vont devenir pour vous de véritables mantras.

Il nous lie et nous rend tout changement utopique

Pour le 2nd, ce symptôme d'accumulation est un moyen très efficace et insidieux de compliquer tellement un changement de cadre de vie qu'on ne peut qu'y renoncer d'office.

Nous avons abordé les dérives de notre société de consommation et les faux besoins qu'elle peut créer chez tout consommateur potentiel. Certains sont des adeptes des "bonnes affaires", et se ruent chez n'importe quel commerçant pourvu qu'on lui promette un prix défiant toute concurrence. Et le plus souvent, pour des produits dont il n'a aucun besoin réel !

Chaque objet inutile que vous empilez dans vos placards ou armoires va devenir immédiatement **un ancrage supplémentaire** dans votre vie actuelle... Et si cette vie ne vous convient pas, il va être très difficile ensuite d'envisager un changement !

D'ailleurs, même si cette vie vous convient telle qu'elle est, accumuler les objets inutiles n'est pas conseillé, bien au contraire. Vous pouvez faire un test très simple, et plutôt rapide – cela dépend, en fait, de votre degré d'accumulation !

Faites le tour des pièces de votre maison ou de votre appartement, et regardez ce qu'il y a. N'oubliez pas les malles, les coffres, tous les pièges à objets inutiles ! Et notez ce qui ne vous sert strictement à rien. En décoration aussi, cela peut être très utile. Un bel objet noyé dans la masse ne se remarquera pas ! S'il est isolé, il sera mis en valeur.

Votre mission, si vous l'acceptez, sera donc de **faire le tri**. Le bibelot que vous conservez depuis 10 ans parce que c'est un cadeau, exit !

Le jean moulant de vos 20 ans... exit ! Allons, soyez lucides, ou vous n'entrez plus dedans, ou il est vraiment passé de mode !

Les livres... Ah, les livres ! Je suis moi-même un véritable accro du bouquin. Il n'y a encore pas si longtemps je croulais sous les ouvrages à tel point que j'avais parfois du mal à me déplacer dans ma maison. Le secret est déjà de ne conserver que ceux que vous aurez envie de relire. Si, par malchance, vous êtes comme moi et que vous aimez relire les livres que vous avez appréciés, faites-vous une raison, inscrivez-vous dans une bibliothèque. Mis à part l'édition originale héritée de générations en générations et quelques véritables chouchous dont vous ne sauriez vous passer... Tout le reste, exit !

Une épreuve qui vous rapportera

Je vous conseille de procéder comme suit :

Dans un premier temps, vous ferez 3 cartons. Le 1^{er} sera "à conserver", le 2^e "exit", et le 3^e "Je ne sais pas encore". Vous pouvez vous y mettre une bonne fois pour toute, ou procéder par étapes successives... À vous de voir.

Une fois que vous aurez fini, reprenez les objets que vous avez mis dans le "Je ne sais pas encore", et posez-vous la question : Est-ce que je vais l'utiliser un jour ? En ai-je vraiment **besoin** et/ou **envie** ? Suivant la réponse, chaque objet devra prendre sa place dans le premier ou le 2^e carton.

Le "exit" aura 3 destinations possibles : à donner, à jeter ou à vendre. Le site marchand EBay peut s'avérer une manne pour les livres de qualité, les collections par exemple. Certains bibelots également. Mais je vous déconseille d'essayer de vendre le rigolo singe en peluche que vous aviez offert à votre fille il y a 7 ans. S'il est en bon état, donnez-le, vous pourrez faire des heureux.

Par pitié, ne donnez pas non plus les horreurs que vous aviez entassées dans votre armoire, pulls élimés, caleçons pochés aux genoux et autres merveilles ! Ce n'est pas parce que les gens connaissent des situations difficiles qu'ils doivent en plus être fagotés comme des as de pique... Jetez sans vergogne tout ce qui est en mauvais état, trop usé ou trop vieux – pas forcément ce que vous trouvez laid, puisque la beauté est tout à fait subjective.

Vendez ce qui a une quelconque valeur marchande, et donnez tout le reste – les livres de poche, par exemple, à des maisons de

retraite, ou des bibliothèques. Ne les vendez pas, pour 1 euro, cela ne vaudra pas l'effort ni surtout le temps que vous allez passer à trouver des acheteurs, négocier et les leur faire parvenir.

Voilà, il ne vous reste plus que le carton "à conserver", reliques de votre vie sans lesquels vous n'envisagez pas de continuer...

Avez-vous pensé à la pile monstrueuse de journaux, périodiques et autres magazines qui s'entassent depuis des lustres dans vos toilettes et/ou votre salon ? C'est effarant de constater combien de ces magazines nous pouvons conserver, alors même qu'on ne les relit jamais. Un article vous a tellement chamboulé l'esprit que vous souhaitez le conserver ? Qu'à cela ne tienne ! Vous le découpez, et vous vous constituez une chemise où vous rassembleriez toutes les coupures, articles, etc. que vous voulez absolument garder.

Une mention spéciale pour les recettes de cuisine. Si un jour vous avez envie de faire une blanquette de veau, allez-vous fouiller pendant des heures dans votre dossier pour trouver la recette adéquate ? Que nenni ! Bien trop fastidieux. Vous vous connectez sur Internet, vous tapez dans n'importe quel moteur de recherche "recette blanquette de veau" et hop ! 2 secondes et demie de recherches ! Cet effort va vous coûter, mais jetez ! Jetez tout, et allez donc mettre tout ce fatras dans la benne à ordures destinée aux matières recyclables... Tant qu'à faire...

Autre poste légèrement encombré : le grenier – ou la cave, ou toute autre pièce qui sert de débarras.

Nous avons tous une habitude aussi désespérante qu'humaine. Lorsque nous n'avons pas, ou plus besoin de quelque chose, nous le conservons "au cas où". Une règle simple pour ne pas tomber dans ce piège : **Tout ce qui ne vous sert pas maintenant, exit !** Bannissez le "si" de vos accumulations – "si" j'en ai besoin un jour, etc. – et vous verrez que tout deviendra beaucoup plus simple !

Un dernier rappel sur un endroit que l'on oublie souvent : l'armoire à pharmacie. Vous serez surpris de constater que la majorité de ces médicaments sont périmés... Outre que l'auto-médication n'est pas conseillée, il faut aussi noter que certains médicaments comme les collyres ou les pommades ophtalmiques n'ont qu'une durée de vie de 15 jours maximum une fois ouverts...

Un conseil, mieux vaut les rapporter à votre pharmacien.

Ce petit exercice a plusieurs buts. Le premier est de vous alléger, de **rendre votre vie plus simple, plus claire** et bien plus “abordable”. Pas seulement dans votre maison et dans vos armoires, mais dans votre tête ! C’est étonnant comme ce nettoyage va vous faire du bien, dans votre vie quotidienne comme dans votre ressenti. Vous “faites le ménage” et peau neuve, et vous vous mettez en lieu et place de considérer votre vie autrement. Un petit pas dans les faits, un pas de géant vers notre but !

Abordons maintenant le délicat **problème du temps**.

Gagner du temps vaut de l’or

Notre vie quotidienne est complètement vampirisée par la diversité des tâches, une multitude de petites actions qui, mises bout à bout, vous dévorent des semaines entières. Et franchement, passer votre vie à faire les courses, le ménage, le repassage, courir de l’école des enfants au club de foot, du pressing à la nounou, des cours de chant aux comptes du foyer... Il y a tout de même des manières plus agréables pour passer le temps, non ?

Mais existe-t-il un moyen d’éviter tout cela ? Bien sûr, et il est très simple. Ce principe n’est pas réservé aux revenus les plus confortables, au contraire. On hésite souvent à **faire appel à des prestataires** car on les imagine onéreux et parfois peu efficaces.

Dans son ouvrage “La semaine de 4 heures”, Timothy Ferris préconise de faire appel à une assistante à distance, et ce quel que soit votre niveau de revenu. Pourquoi cela ? Eh bien, ce système vous permet de réaliser **un gain de temps et d’énergie extraordinaire**. Il existe de nombreuses agences de par le monde, et il n’est pas besoin d’en choisir une près de chez vous – c’est même l’inverse, certaines agences indiennes sont tout à fait aptes à vous décharger de vos corvées habituelles pour un coût minime.

Il y a quelques années, en sortant de fac, j’ai enchaîné les petits boulots mal payés en attendant mieux. J’étais complètement dépassé par les tâches quotidiennes qui m’empêchaient de voir mes amis et ma famille, et ce système a bouleversé la donne. J’ai choisi une grosse structure localisée au Québec – **plus facile** lorsque votre assistant parle couramment notre langue, pensez-y ! – et j’en ai testé

les services pendant 2 mois avant d'établir un contrat durable. Adieu les courses, les comptes, les tâches ménagères et ce n'est qu'une partie de leur champ d'action !

Et le prix du service, me direz-vous ? Excellente question. Si vos revenus se limitent à 1500 euros par mois, vous pouvez donc estimer votre propre coût horaire à 7,15 €. Mais c'est aussi une question de rendement : Si vous passez 3 heures à faire ce qu'un autre fait en 1, le calcul sera différent...

L'idéal, pour débiter, est de décider quelles sont les tâches que vous voulez ou pouvez **déléguer**, en évaluer le coût moyen pour vous, selon le temps que vous y consacrez par mois ou par semaine, et de faire le comparatif. Si le coût proposé par votre assistant est supérieur, pensez bien à lui demander en combien de temps il l'effectuerait lui-même. Vous serez surpris de voir que la grande majorité des **tâches rébarbatives et chronophages** peuvent être effectuées plus vite et à moindre coût par d'autres...

Ces assistants seront le sésame qui vous permettront de faire sous-traiter le ménage et le repassage, trouver la garde la moins chère pour vos enfants, organiser vos déplacements, dénicher un hôtel bon marché et confortable, tenir vos comptes, etc. Il vous faut tenter l'expérience pour vous en rendre compte, alors lancez-vous ! Quels que soient vos a priori sur la question, renseignez-vous sur les compagnies qui proposent ce genre de services, établissez un contrat de quelques semaines ou de quelques mois... et vous verrez.

Cette méthode est une réponse simple, peu onéreuse et presque magique pour **vous débarrasser** de toutes les tâches qui encombrant votre emploi du temps.

Avidité du vide

“Se passionner pour tout, et ne tenir à rien.” – Barrault

Faire le vide suppose qu'on est prêt à affronter ce qui reste dans notre vie quand tout ce qui n'est pas important a été écarté. Et ce n'est pas évident !

Il ne s'agit pas de vous transformer en ascète. Une maison dépouillée de tout ce qui est inutile ne signifie pas forcément une maison vide, nue, austère et glaciale ! De même que ne plus courir inutilement dans tous les sens ne veut pas dire rester prostré sur

son canapé à regarder votre mur – nu – ni éviter le piège de compulsion de nourriture ne doit pas transformer votre alimentation en processus logique et dénué de tout plaisir...

Bien au contraire, c'est **améliorer votre vie** que nous souhaitons faire, vous aider à lui donner une autre direction ! La dimension du plaisir, du jeu et de la fantaisie ne doivent pas être bannie de votre quotidien, cela irait même à l'encontre de notre but.

Attention à la tendance inverse

Nous vous alertons afin de ne pas tomber dans l'autre extrême... Le vide appelle le vide, le plein appelle le plein, et toute la difficulté est de trouver le juste équilibre.

De plus, faire le vide dans son existence alors même qu'elle ne nous convient pas peut générer de véritables angoisses, des moments de panique ou de rejet qu'il peut être difficile de contrôler. Si cela vous arrive, ne vous en faites pas : C'est une réaction logique et passagère. Quelques exercices de relaxation devraient vous aider à vivre mieux cette transition indispensable.

N'oubliez pas non plus que vous ne faites pas le ménage sans but, juste pour faire le ménage ! Nos rêves de vie idéale sont rarement des envies "de rien", et je ne connais personne qui ait inscrit sur son cahier dans la page idoine "traîner sur son canapé" en lieu et place de but ultime de son existence ! Traîner sur son canapé peut être **un souhait tout à fait légitime**... pour un moment donné. Si tel est le cas, accordez-vous-le **sans complexe** ! Après tout, tout le monde a le droit de vouloir ne rien faire. Et je pourrais même dire que c'est une discipline délicate que chacun devrait apprendre ! Mais il n'est pas question de vous transformer en moine tibétain maîtrisant à la perfection l'art de la méditation transcendante et écartant tout contact avec la réalité.

Rappelez-vous que **votre vie doit être un jeu**, en tout cas en partie, et qu'elle doit être amusante. Si, en vous débarrassant d'un objet considéré comme inutile, vous vous sentez malheureux car il représente beaucoup de choses pour vous – souvenirs, héritage ou autre – ne le jetez pas ! Il ne doit pas y avoir de souffrance dans ce ménage par le vide, uniquement du **soulagement**. Vous constaterez qu'au fur et à mesure que vous jetez ce qui vous

encombre, vous vous sentirez plus léger, et pas seulement dans votre espace de vie. Dans votre tête également.

Si vous ressentez une réelle souffrance à effectuer ce tri, alors ne le faites pas... Pas encore. Il sera toujours temps de vous jeter à l'eau lorsque vous vous sentirez prêt. Pas de pression inutile !

Chapitre 3

Je veux, donc je suis

**“Qui veut faire quelque chose trouve un moyen,
qui ne veut rien faire trouve une excuse.”**

Proverbe Arabe

Je connais d'avance **les arguments** que vous allez me donner – ou vous donner à vous-même – **pour ne pas vous lancer**. Je les connais bien car je les ai exprimés moi-même !

Le premier argument, en général, est le suivant : Ce n'est pas le bon moment. On peut trouver mille “bonnes raisons”, toutes des prétextes pour repousser l'échéance du changement, par peur, bien sûr !

Qu'on se le dise une bonne fois pour toutes : Ce n'est **jamais** le bon moment. Si vous attendez le bon moment, vous ne vous lancerez jamais. Il y a toujours, dans notre vie quotidienne, des éléments concrets et des événements qui vont vous pousser à **différer** votre “phase de lancement”.

Je ne peux pas vous obliger à entrer en action, personne ne le peut et c'est tant mieux ! On appelle cela le libre arbitre. Mais si malgré tout, vous préférez attendre – que vous ayez acquis cette promotion, que vous ayez assez d'argent en banque, que vos enfants soient indépendants, etc. – il y a de fortes chances pour que vous vous retrouviez dans quelques années à vous dire qu'il est trop tard... ce qui sera encore une excuse.

Personnellement, j'ai toujours préféré les remords aux regrets.

On trouve d'autres arguments qui sont en général :

- Je ne suis pas assez riche pour me lancer – eh bien justement, c'est plutôt un **moteur** qu'un frein pour changer d'existence !
- Je n'ai pas le goût du risque – ce n'est pas nécessaire, bien au contraire, et nous verrons qu'il vaut mieux pêcher par excès de **prudence**.

- Je suis trop vieux – se lancer avec des années d'**expérience** derrière soi est un atout de taille !

- Je n'ai pas de diplôme – et alors ? Être un ou une **autodidacte** n'a jamais constitué un handicap, au contraire.

Il n'existe en fait aucune raison valable pour ne pas tenter l'expérience, uniquement celles que vous mettrez en avant pour vous protéger et vous freiner vous-même. C'est naturel, mais j'espère que cet ouvrage vous aidera à les dépasser.

Maintenant que nous avons analysé nos conditionnements, et fait le ménage dans notre vie sinon dans notre tête, passons à des actions plus concrètes pour faire de vos rêves une réalité tangible.

Il existe 2 manières bien distinctes d'envisager notre place dans le monde extérieur : Soit "on fait avec", donc on s'adapte aux circonstances extérieures, soit on préfère adapter le monde à nos besoins et à nos rêves. En règle générale, on se contente de subir... et de réagir. C'est **un véritable choix**. Il n'est pas toujours facile de trouver sa place, il faut de la volonté, avant toute chose. C'est un choix de vie conscient, délibéré. La plupart du temps, nous ne nous le demandons même pas, en tout cas pas de cette manière.

S'adapter au monde ou adapter le monde ?

"On ne doit se résigner qu'au bonheur." – A. Capus

En fait, la question est assez périlleuse dans le sens où aucun humain ne devrait oublier la place qu'il tient dans l'écosystème et la planète en général.

Nous allons aborder la chose de manière pragmatique, en tant que personne dans sa vie en général, et par "monde", nous parlerons surtout de la société dans laquelle nous évoluons. Qu'en est-il de notre place à nous, en tant que personne, dans notre société ?

Doit-on transgresser les lois pour suivre sa voie ?

Nous l'avons vu, nous sommes élevés de telle manière qu'on nous en apprend les règles, les lois, et les meilleures manières de s'y adapter. La politesse, par exemple, fait partie des bases des relations humaines. Notre éducation, nos "bonnes manières", **respecter les**

conventions établies nous permet d'évoluer en société sans en être rejeté.

Soyons clairs : ne jetez pas toute cette éducation à la poubelle ! Cela nous est indispensable pour vivre en société. Toutefois, il existe d'autres formes d'apprentissage. Insidieusement, on nous inculque des notions de devoir, d'obéissance aux règles et aux lois de la société, et certaines de ces notions sont ensuite très difficiles à remettre en cause. Nous ne parlerons pas des "vraies" lois, celles qui régissent nos actes dans un cadre légal. Tout comme les règles de politesse ou de sociabilité, celles-ci sont à respecter si on veut vivre dans ce monde. Quant à y trouver de quoi vivre, nous allons le voir ensuite.

S'adapter à notre monde ne veut pas forcément dire se plier à toutes ses exigences et suivre le troupeau ! Vous pouvez parfaitement vous positionner autrement et rejeter ce qui ne vous convient pas. On nous a appris que pour qu'une vie soit réussie, il faut gagner de l'argent et fonder une famille – pas forcément dans cet ordre-là, mais c'est l'idée. Vraiment ? ! Pourquoi n'auriez-vous pas le droit de vivre autrement ? Et si gagner de l'argent en tant que tel ne vous intéressait pas ? Si vous vouliez simplement avoir la possibilité de vivre comme vous l'entendez, à faire ce que vous aimez, sans pour autant "être riche" ? Et si vous n'aviez pas envie de vous marier ni d'avoir des enfants ?

N'oubliez jamais ceci : Chacun doit trouver sa voie, celle qui nous convient et non celle que l'on choisit pour nous dès notre naissance.

Il est **difficile de s'affranchir** de ce que les autres attendent de nous, mais non impossible. Les parents projettent sur leurs enfants leurs propres rêves, leurs propres frustrations, espérant vivre à travers eux ce qu'eux-mêmes n'ont pas osé ou pu expérimenter. Leurs attentes sont souvent ce sur quoi nous allons inconsciemment baser notre vie... Cela ne fait pas d'eux de mauvais parents ! Ils ne font que reproduire ce que leurs parents ont fait avec eux.

Si vous faites le désespoir de votre famille car vous n'êtes toujours pas casé(e) à 40 ans et que les petits enfants qu'ils espèrent tant resteront peut-être de vains espoirs, peu importe, la culpabilité ne vous aidera pas, bien au contraire. Il est important de **définir ses**

propres envies, ses propres choix, et plus ils seront clairs pour vous, mieux votre entourage les acceptera comme tels. D'ailleurs, même si tel n'est pas le cas et qu'ils refusent d'accepter la situation, le mieux est d'être honnête avec eux et de savoir dire "C'est comme ça, et c'est mon choix". Ils ne cesseront pas de vous aimer et ils seront bien obligés de faire avec.

Comment tirer parti du stress

Dans le même ordre d'idées, bien qu'il s'agisse d'une notion différente, je dois parler du stress. Les médecins et psychothérapeutes ont déterminé qu'il existe un "bon stress" et un "mauvais stress".

Lorsque nous – non spécialistes en la matière – parlons du stress, il est toujours mauvais pour la santé.

Pour ma part, bon ou mauvais, c'est le même, seule change notre attitude face à lui. Il faut essayer de démystifier cette maladie des temps modernes, et de lui donner sa véritable place : un moteur qui, s'il s'emballé, peut nous mener droit dans le mur !

"Les hommes pratiquent le stress comme si c'était un sport" déclare Madeleine Ferron, et il s'agit un peu de la même chose, en effet ! Le sport peut être une activité tout à fait gratifiante et bénéfique, et devenir également une obsession du dépassement et de la performance, selon la façon dont on le pratique.

Aucun stress n'est mauvais, à l'origine. C'est notre réponse à ce stimulus qui l'est le plus souvent, et ce pour une seule et unique raison : on se laisse dépasser. Être stressé, dans notre langage courant, c'est courir dans tous les sens sans savoir où donner de la tête et se sentir impuissant à tout assumer. On se laisse engloutir.

Un homme heureux n'est pas un homme dénué de tout stimulus extérieur, ça c'est un homme mort ! Répondre au stress par **l'organisation et la concentration**, c'est transformer la donne. On devrait, à chaque fois que l'on se sent complètement dépassé, savoir ralentir le mouvement au lieu de se mettre à s'agiter dans tous les sens, et **se poser les bonnes questions** : Voilà ce qui m'arrive – un contrat client qui menace de se rompre, une réclamation importante, une surcharge de travail. Comment est-ce que je peux gérer efficacement la situation ?

C'est un peu prendre le contrepied absolu de ce que l'on fait en général ! Nos réflexes ne sont pas toujours bons, loin s'en faut.

Lorsque votre esprit reçoit un choc, il donne des ordres en conséquence à votre corps et votre volonté n'intervient absolument plus dans le processus. Stress égal excitation donc on accélère le mouvement, sans même s'en rendre compte. C'est une erreur. Ou tout du moins, dans certaines situations. Il faut pouvoir "**garder le contrôle**" de votre corps pour décider par vous-même de ce qui est le mieux adapté. C'est une question d'habitude, le mieux étant de s'entraîner dans des situations de routine.

Lorsque vous vous sentez submergé par la pression, arrêtez-vous un instant et réfléchissez : **Qu'est-ce qui va être le plus efficace ?** C'est une question magique qui vous évitera ulcères et insomnies. Cessons de considérer le stress comme un "agent orange", il peut être un allié de poids et à moins de vivre comme un ermite, vous ne pourrez pas y échapper bien longtemps. Autant s'en faire un ami.

S'adapter au monde, donc, ne signifie pas être passif et répondre à ce que l'on attend de vous. Il s'agit d'en respecter les règles "de base" – les lois des relations sociales, les cadres légaux, l'environnement. Pour **tout** le reste, vous allez pouvoir expérimenter une grande nouveauté : Adapter le monde à votre mesure.

Se poser les bonnes questions

"Ayez surtout le souci de séparer les choses du bruit qu'elles font." – Sénèque

La 1^{re} question est : **Quelle est ma mesure ?**

Nous avons déjà effectué un premier travail "de débroussaillage" et également de ménage par le vide. Vous êtes maintenant prêts à vous poser les bonnes questions et également à faire le tri dans vos aspirations.

Rêver ses propres rêves, un chemin unique

Reprenez votre cahier, nous allons nous repencher sur la liste non exhaustive de nos rêves en tous genres. Vous les avez

numérotés par ordre d'importance, instinctivement. Il est maintenant temps de nous y intéresser de plus près. Reprenez cette liste, en commençant par le premier – le “n° 1” – et posez-vous une question toute simple : **Est-ce vraiment ce que je veux ?**

Nous l'avons vu, la majorité de nos aspirations et de nos ambitions nous sont transmises par nos parents ou par la société dans laquelle nous évoluons. Nous avons déjà fait du chemin depuis le temps de notre enfance et de notre adolescence, nous avons accepté, intégré, nous nous sommes rebellés, puis nous avons avancé. Notre vie telle que nous la connaissons actuellement ne nous convient pas. Nous voulons plus, nous voulons vivre autrement... Mais ne pas vivre les rêves des autres !

Ce n'est pas un exercice facile tant nous sommes conditionnés par des années de pratique, et **faire la distinction entre ce dont vous rêvez et ce que l'on rêve pour vous** peut s'avérer tout à fait périlleux.

Procéder comme suit peut vous y aider :

À chaque rêve que vous aviez noté sur la 1^{re} page de votre cahier, vous allez consacrer une double page vierge. En titre, vous noterez le rêve correspondant. Sur la page de gauche, vous allez noter tout ce qui vous vient à l'esprit et qui va à l'encontre de ce rêve – pas ce qui vous paraît réaliste ou réalisable, pas du tout ! Non, uniquement ce qui vous semble ne pas venir de vous-même.

Par exemple, si vous notez “Faire le tour du monde” en titre principal, vous pourriez noter dans la colonne de gauche : C'est bien vu par la société. Maman a toujours voulu voyager mais n'en a jamais eu les moyens. Mes parents n'ont jamais voyagé de leur vie et je ne veux pas faire comme eux. J'ai vu une émission qui parlait de... Mon collègue Matthieu m'a raconté son périple, et je me sentais minable de n'avoir jamais eu le cran de faire la même chose. Personne ne m'en croit capable, cela leur donnerait une leçon. Au fond, ça ne m'intéresse pas vraiment, mais cela leur prouverait..., etc.

Pas d'angoisse : Vous avez tout à fait **le droit de vous tromper**. À ce stade, en tout cas, cela n'a aucune importance. Par la suite, lorsque nous mettrons en place les actions concrètes pour réaliser vos rêves, ce sera une autre histoire. Donc, n'hésitez pas,

même si vous n’êtes pas sûr de vous, quelles que soient les stupidités que vous avez l’impression d’écrire, lâchez-vous !

Lorsque vous avez terminé, remettez le même titre sur la page de droite : “Faire le tour du monde”. Et faites la liste de tout ce qui **vous** motive pour accomplir ce rêve. Cela peut parfois être exactement les mêmes arguments – j’ai vu une émission qui parlait de... – ou carrément l’opposé de ce que vous venez d’écrire – j’ai envie de voir vraiment le monde autrement que dans les émissions ou les livres. Je veux rencontrer d’autres gens, découvrir d’autres univers. J’ai envie de me remettre à l’anglais et de pratiquer sur place. J’ai toujours rêvé de visiter l’Irlande, le Népal, l’Australie... Les voyages sont émotionnellement très enrichissants, etc.

Lorsque vous avez terminé, reprenez les 2 listes. Leur longueur respective peut déjà vous donner une idée du côté vers lequel penche la balance – mais pas toujours. En fait, il s’agira surtout de laisser parler votre instinct : lesquels de ces arguments vous paraissent “fabriqués” et sonnent faux ? Lesquels vous semblent totalement spontanés, et correspondent à ce que vous ressentez réellement ? Rayez de la liste – des 2 listes, en fait – tous les arguments qui ne vous semblent pas venir de vous-même...

Tant que nous vivons, nous rêvons

Vous devrez au final vous retrouver avec 2 listes de taille différente, et vous rendre compte si, oui ou non, faire le tour du monde fait réellement partie de vos aspirations profondes. Si tel n’est pas le cas, et que vous réalisez que cette ambition n’est en fait que le résultat des rêves que d’autres ont fait pour vous, alors vous pouvez sans remord ni hésitation rayer ce rêve-là de votre liste...

Procédez maintenant de la même manière avec tous les autres rêves de votre liste initiale, en appliquant la même méthode.

Ne vous désespérez si, après avoir fini, il ne vous reste plus qu’1 ou 2 rêves à accomplir, rassurez-vous, ce n’est vraiment pas un problème ! La vie se charge gentiment de vous en créer de nouveaux.

Si, à l’inverse, vous vous retrouvez avec une liste quasiment sans rature, posez-vous à nouveau les bonnes questions : Est-ce vraiment ce que je veux ? Il est tout à fait possible que ce soit le cas,

et il n'y a pas de problème non plus ! Vous procéderez alors en appliquant la **règle d'importance** telle que nous l'avons décrite précédemment.

Chapitre 4

Et on passe à l'action

“Qui vit sans folie n'est pas si sage que l'on croit.”

La Rochefoucauld

Nous savons ce que nous voulons. C'est déjà, en soi, un petit miracle ! Tant de gens passent leur existence entière dans une routine sécurisante et stérile, à ne jamais savoir vraiment ce dont ils ont envie, ce qu'ils voudraient accomplir !

Nous avons notre liste, après avoir supprimé les faux désirs et les rêves fabriqués par d'autres. Maintenant, il va nous falloir passer de l'autre côté du miroir... En fait, nous avons déjà commencé sans trop en avoir conscience, grâce à la **visualisation créatrice**. Notre réalité est en train de changer à notre escent. Mais abordons maintenant les choses de manière plus concrète.

Comment fixer ses objectifs

“Rêve de grandes choses, ça te permettra d'en faire au moins de toutes petites.” – J. Renard

Avant tout, il s'agit de faire un bilan de votre situation actuelle. Que vous soyez en famille, célibataire, salarié ou chef d'entreprise, au chômage, selon vos revenus, le principe sera le même, mais les actions à mener plus ou moins faciles, plus ou moins longues.

Quels que soient les rêves que vous avez inscrits dans votre liste, il vous faut du temps pour les réaliser, et les revenus nécessaires pour y parvenir. Ceci posé, c'est beaucoup plus simple. Vous allez faire un bilan de ces 2 éléments : **le temps et le revenu**, pour adapter ensuite les objectifs les plus précis possibles. Nous allons procéder par ordre, si vous le voulez bien.

Nous allons aborder dans ce chapitre la notion du temps, celui qu'il vous faut dégager pour réaliser vos envies, puis dans le chapitre suivant nous aborderons le revenu. Mais déjà, je devine

que ce que vous gagnez mensuellement ne pourra pas vous permettre de faire tout ce qui est marqué dans votre liste...

Si vous êtes patron, si vous dirigez une entreprise, vos revenus seront peut-être suffisants. Mais le prix à payer c'est que vous n'avez absolument aucun temps de disponible. Travailler 18 heures par jour est incompatible avec faire le tour du monde ou même simplement remonter le Nil en felouque... Tous les chefs d'entreprise de ma connaissance sont surchargés de travail, exténués et surbookés, et quand ils s'offrent une semaine de vacances c'est vraiment le bout du monde. Est-ce vraiment ce que vous voulez ? Si vous lisez ce livre, la réponse est négative.

Nous allons aborder les choses en 2 étapes. Tout d'abord, **dégager le temps nécessaire** à vous construire une autre source de revenus pour les salariés. Pour les chefs d'entreprise, il s'agira avant tout de se dégager du temps et de laisser votre entreprise se piloter toute seule – ou presque.

Ce sont 2 étapes primordiales, et que vous soyez chef d'entreprise ou salarié, vous ne pouvez pas faire l'impasse là-dessus. Le chapitre suivant concernera exclusivement les salariés ou chômeurs, les chefs d'entreprise ayant déjà leur source de revenus à leur disposition.

Quant aux professions libérales, avocats et médecins en particulier, à moins de changer d'activité il va être difficile de concilier ces 2 aspects : votre activité est en grande partie liée à votre présence auprès de vos clients ou de vos patients, et ce sont 2 professions particulièrement prenantes, et surtout très difficilement compatibles avec les conseils qui vont suivre...

Que dire de plus, sinon qu'il vous faut **faire des choix** ? Si vous tenez à votre activité – et je peux comprendre qu'un tel investissement en matière de durée d'études et de travail, vous ne vouliez pas le jeter aux orties ! – vous ne pourrez certes pas appliquer ces principes. À vous de décider ce que vous voulez vraiment. Il peut y avoir d'autres manières de concilier vie professionnelle prenante et vie personnelle épanouie... Pour qui rêve par exemple de vivre en nomade, les médecins peuvent très bien effectuer ce virage à 90°, car tous les pays du monde ont besoin de praticiens. Mais il s'agit là d'une autre approche, qui n'est pas l'objet de cet ouvrage.

Par “fixer ses objectifs”, il s’agit également de savoir combien nos rêves vont nous coûter, et quel bénéfice nous allons devoir dégager pour les rendre possibles. Pour cela, il vous faut reprendre votre cahier. Reprenez vos rêves par ordre d’importance, et ouvrez une nouvelle page pour chacun d’eux.

Si votre 1^{er} rêve est d’aller faire de la plongée sous-marine en Nouvelle Zélande, lancez-vous dans la **recherche d’informations** plus précises sur le sujet : Combien pour le billet d’avion ? Le logement ? La pratique de cette activité ? Vous vous mettez en situation, et vous donnez corps à vos rêves en les ancrant dans une réalité plutôt basique : **Combien ?** Vous vous rendez compte, si vous prenez le temps de creuser la question, qu’il existe moult astuces pour accéder à vos rêves sans y dépenser une fortune. Les prix des billets par exemple peuvent varier du simple au double selon la compagnie, le délai de réservation, etc.

Ces recherches vous donneront une idée beaucoup plus précise des objectifs à atteindre au niveau financier pour donner vie à chacun de vos rêves.

Rappel important : Votre but est de **changer votre vie**. Si vous vous dégagez du temps pour monter votre société et devenir littéralement esclave de votre activité, alors vous aurez raté votre but, car vous finirez peut-être plus riche, mais ce n’est pas ce que nous recherchons. Ce que nous recherchons, c’est d’être assez riches pour vivre comme nous en avons envie. Point final.

Du rêve à la réalité : premiers pas

“Tout bonheur commence par un petit déjeuner tranquille.” – S. Maugham

Un changement radical de vie n’implique pas forcément de quitter son emploi. En fait, tout dépendra de ce que vous faites pour gagner votre salaire mensuel. Car le maître mot en matière de changement de vie est : **Flexibilité**.

Nous allons voir ensuite comment, mais la condition est que ce que vous faites tous les jours au bureau, vous puissiez le faire ailleurs. Un chef d’entreprise n’est absolument pas obligé de passer ses journées au bureau ! Le mail, internet et le téléphone sont des

outils magiques qui peuvent suivre la vie trépidante de n'importe quel globe-trotter. **Tout est une question d'organisation.**

Un salarié peut également tout à fait se libérer de son carcan horaire s'il arrive à convaincre son employeur de la **rentabilité du télétravail**. Les seules activités qui seront incompatibles avec une libération telle qu'on l'entend est l'obligation de sa présence au bureau : une femme de ménage, une hôtesse de caisse ou un formateur aura du mal à travailler à distance, par exemple. Dans le cas du formateur, il peut s'organiser de telle manière que sa présence ne sera requise qu'en certains moments précis, et tout le reste – l'ingénierie de formation par exemple, les bilans etc. – pourra être fait à distance. Et il pourra faire appel à la sous-traitance, aux intervenants extérieurs, en cas de besoin.

Si votre emploi actuel vous empêche totalement d'envisager le télétravail, alors il va falloir faire un choix cornélien. Soit vous vous passez de vos rêves, soit vous changez d'emploi. Est-ce si dur à envisager ? Certes, le marché de l'emploi n'est pas radieux actuellement... Il est peut-être temps alors de changer votre fusil d'épaule et d'envisager un autre emploi qui vous permette plus de flexibilité. Un commercial, par exemple, pourra tout à fait effectuer son activité en télétravail. Or, les rendez-vous physiques, la majorité de son activité s'effectue au téléphone et par mail.

Si vous êtes salarié

Comment faire pour convaincre votre employeur de vous libérer de vos chaînes sans résilier votre contrat d'embauche ?

Timothy Ferris propose une technique tout à fait réjouissante et qui a porté ses fruits afin de convaincre votre patron que votre travail au bureau, vous le ferez encore mieux depuis chez vous.

Tout d'abord, il vous faut identifier et vous débarrasser de tout ce qui parasite votre activité professionnelle.

Qu'est-ce qui, dans votre activité professionnelle, est le plus **chronophage** ? Qu'est-ce qui vous fait perdre le plus de temps et vous rend improductif ?

Dans une entreprise moderne, quelle que soit sa taille et sa structure, la majorité de votre temps est phagocytée par : les mails, le téléphone, les réunions.

1. Les mails

La lecture de votre messagerie professionnelle, le tri et les réponses nécessaires, transferts, recherches etc. représente un nombre astronomique d'heures perdues. En fait, il existe des méthodes assez simples pour résoudre ce grave dilemme : **la messagerie automatique**. Un message courtois et ferme du style : “Par suite d'un surcroît d'activité, je ne consulte mes mails qu'une fois par jour, à 17:30. Merci de ne me faire parvenir que ce qui est important. En cas d'urgence, vous pouvez me joindre au... Merci pour votre compréhension.”

Quel est ce surcroît d'activité ? On s'en fiche ! Il y a toujours de bonnes âmes pour se croire débordées, cela ne devrait surprendre aucun de vos collègues. Si votre patron s'en offusque et vous demande des comptes, c'est très simple : Soyez audacieux, expliquez votre **recherche d'une meilleure productivité** – un argument auquel il ne peut qu'être sensible.

Une règle importante : Ne jamais consulter ses mails en début de journée. En les lisant en fin de journée, vous constaterez que la plupart des “urgences” auront été réglées sans vous... Par ailleurs, si les lire en fin de journée élimine le moins important, vous laissez la possibilité aux personnes de vous contacter en cas d'urgence. Ce qui nous amène au 2^e chronophage :

2. Le téléphone

L'idéal est d'avoir 2 numéros professionnels, l'un fixe pour les demandes courantes, l'autre **mobile pour les urgences**. C'est ce 2nd qui sera indiqué dans votre message automatique, et lorsque vous recevrez un appel sur votre portable, il vous faudra donc considérer ledit appel comme une “vraie” urgence.

N'oublions pas que notre but est d'être le plus efficace possible dans un **minimum de temps**. C'est pourquoi nous adopterons une manière simple et directe : Ne pas laisser votre interlocuteur se perdre et amorcer des conversations tout à fait en dehors du sujet. Un “Robert à l'appareil” fait très bien l'affaire pour commencer, et on évite les traditionnels “Allo ? Allo, bonjour, je voudrais parler à Robert, oui c'est bien moi, ah très bien c'est Étienne au téléphone, bonjour Étienne”, etc.

Ensuite, dès qu'Étienne s'est présenté on enchaîne sur "Bonjour Étienne. Je suis plutôt occupé, que puis-je faire pour toi ?" Une manière très directe et très simple d'amener Étienne à ne pas commencer par le récit de son dernier week-end au ski... Bien sûr, il n'est pas question de ne pas s'occuper du problème d'Étienne – surtout si on est payé pour cela ! Mais simplement à vous montrer beaucoup **plus directif** et à obliger vos collègues à agir de même.

3. Les réunions

C'est le 3^e fléau de votre productivité. La plupart des sociétés sont aujourd'hui atteintes de "réunionnite aiguë". Résistez au virus ! Votre emploi du temps vous en remerciera généreusement.

C'est simple, au moindre projet, à la moindre défaillance de tel ou tel service ou produit, au moindre dysfonctionnement, on nous colle une réunion. Souvent mal préparée, avec trop de participants qui ont autre chose de plus important à faire et pensent donc à ces autres choses, et des ordres du jour trop longs ou mal cadrés. Quand on n'est pas le patron, il est difficile d'y échapper, mais avec une certaine dose de ruse et de finesse, c'est possible ! Si, si !

En fait, tout le secret réside dans le culot et l'organisation. Votre patron vous demande d'assister à une réunion sur les problèmes récurrents rencontrés par le service RH et paye. Ce n'est pas de votre ressort, et vous ne pouvez pas y changer grand-chose.

Il existe plusieurs approches possibles pour convaincre votre employeur de vous laisser votre liberté. En voici une, du genre simple et efficace : "Cette réunion m'intéresse beaucoup, mais j'ai ce dossier X à terminer avant demain. Tant que je ne l'aurai pas clôturé, je ne pourrai pas me concentrer... Est-ce que vous pourriez m'en dispenser pour cette fois ? Étienne me fera un compte-rendu." Ainsi, on lui rappelle que l'on est très occupé, et on flatte dans le bon sens du poil par son intérêt pour le sujet abordé... Il y a peu de chance que votre patron vous envoie bouler, ou alors c'est un cas désespéré – changez-en.

Les réunions qui ne sont pas convoquées par la Direction sont plus facilement "éjectables" de son emploi du temps.

Vous pouvez par exemple **exiger un ordre du jour très précis** et surtout **exiger une heure de fin de réunion**. Ainsi, si

vous vous y retrouvez coincé et que la réunion déborde, ce qu'elle fait toujours, vous pourrez sans trop de mal vous éclipser en rappelant l'heure de fin qui était programmée.

Le mieux est de **respecter ces règles de base** :

1. Ne jamais accepter d'office une réunion sauf si le sujet est capital pour vous, mais tenter de vous en faire exempter de la manière précédemment décrite.
2. Ne jamais accepter de réunion sans ordre du jour très précis et heures de début et de fin explicites.
3. Proposez toujours une solution alternative, surtout le courriel ou alors le téléphone en dernier ressort en appliquant les règles déjà décrites en matière de communication par mail et par téléphone.

Le chronophage de service : le collègue de bureau

C'est un autre parasite qui ralentit votre activité professionnelle. Celui qui travaille vaguement avec vous mais dont vous ne dépendez pas tout à fait. N'avez-vous pas un collègue qui rentre dans votre bureau à tout bout de champ pour vous raconter sa vie, qui vous demande conseil en toutes matières. En général, il s'agit d'une personne tout à fait sympathique bien qu'exaspérante, le genre qu'on a du mal à évincer poliment tellement elle est sourde aux messages subtils que vous pouvez lui lancer. Le collègue fait partie des favoris dans la course à l'inefficacité.

Essayer de lui faire entendre raison par des allusions voilées est une pure perte de temps. Il ne vous reste plus qu'à vous montrer légèrement mufle, quitte à vous excuser ensuite – toujours le concept du “demander pardon, pas la permission”. Quelques “Écoute, je suis très occupé là, on en parlera plus tard” devraient le vexer, mais au moins vous garantir de précieuses heures de tranquillité. Vous pouvez également, lorsque vous êtes devant votre ordinateur, mettre un casque audio qui vous isolera momentanément des bruits extérieurs. Anticipez les remarques désagréables en mentant effrontément et en parlant des acouphènes dont vous souffrez et que seule la musique peut calmer.

Je vous rappelle votre but : **augmenter votre productivité** et faire cesser les activités chronophages qui la freinent. Pourquoi, me

direz-vous ? Si je fais en 3 heures ce que je faisais en 5 ou en 7 auparavant, mon entreprise va m'en demander toujours plus ! Pas bête, pas bête du tout. En effet, notre but n'est pas de vous transformer en bourreau de travail croulant sous les tâches de plus en plus nombreuses !

Non, c'est même le contraire. Nous vous proposons d'expérimenter ces méthodes pour que vous puissiez prendre conscience de vos possibilités de productivité, et que vous prépariez votre entreprise à vous libérer de votre carcan horaire.

En évitant les réunions, les lectures de mails à n'en plus finir et les conversations téléphoniques parasites, vous vous éloignez peu à peu du côté "présentiel" de votre travail. Par ailleurs, il est capital, pour pouvoir négocier un accord de **télétravail** avec votre patron, que celui-ci n'ait aucunement envie de se débarrasser de vous et vous considère comme un élément productif de son entreprise.

Comment obtenir cet accord

Tout d'abord, je vous conseille d'appliquer une ruse de sioux : il vous faut obtenir un arrêt maladie – de complaisance, je sais que cela heurtera vos convictions et votre moralité, mais ce n'est pas comme si je vous demandais de braquer une banque, que diable !

Votre arrêt de travail devrait durer dans l'idéal une petite semaine. Contactez votre patron et expliquez-lui que vous êtes désolé, navré, et que vous souhaitez tout de même continuer à travailler depuis chez vous, pour ne pas léser l'entreprise.

Je doute fort que vous rencontriez des résistances !

Vous êtes donc chez vous, et en pleine forme. Mettez un mouchoir sur votre mauvaise conscience et faites ce pourquoi vous êtes payé : Travailler.

Il existe des logiciels gratuits et très simples à mettre en place, qui vous permettent de **contrôler votre ordinateur de bureau** depuis votre maison ou votre appartement. Ce n'est pas indispensable pour certains postes, mais d'autres y auront obligatoirement recours. Votre boîte mail est opérationnelle, votre téléphone aussi... Alors on y va !

Le secret pour réussir votre ruse de sioux est d'être, durant cette semaine-là, plus productif encore que vous ne l'avez jamais

été. Et vous vous rendrez compte que c'est d'autant plus facile quand vous êtes seul.

Après cette semaine – et sans mauvaise conscience, puisque vous aurez vraiment bien travaillé – il est utile de revenir au bureau avec une baisse significative de votre productivité... Traînez un peu la patte, laissez-vous déborder un tantinet par les fausses urgences ! Et quelques jours plus tard, il vous sera nettement plus facile de pousser la porte du bureau de votre patron avec ce discours : Durant votre arrêt maladie, vous avez pu prendre conscience à quel point vous étiez bien plus productif quand vous pouviez travailler chez vous. Votre patron l'a sans doute constaté par lui-même. Alors, vous avez réfléchi et vous venez lui proposer un test sur quelques mois : 1 ou 2 jours par semaine, vous vous proposez de travailler depuis votre domicile afin de déterminer si **l'entreprise y est gagnante**... Et si ce n'est pas le cas, vous proposez bien entendu de revenir à vos conditions de travail actuelles.

J'ai connu beaucoup de chefs d'entreprise dans ma carrière, et très peu d'entre eux se sont avérés être des imbéciles. Leur but est de faire tourner leur boîte, pas de payer des gens à ne rien faire. Le maître mot est : **Résultat**. Si vous lui prouvez que vous êtes plus efficace à distance qu'au bureau, les freins habituels à ce genre de décision se lèveront d'eux-mêmes. Mais encore faut-il **procéder par étapes** !

Si, en revenant de votre arrêt maladie d'une semaine, vous poussez la porte de votre patron et lui demandez d'office un accord de télétravail intégral, vous risquez fort d'essuyer un refus. Au mieux, votre employeur se posera quelques questions sur votre investissement personnel dans son entreprise. Au pire, il envisagera de vous remplacer.

Il est important de respecter des étapes, d'y aller progressivement. Le télétravail n'est pas encore, et loin s'en faut, un type de contrat très répandu et plébiscité par les entreprises. C'est une question de mentalité, et d'habitude – je suis sûr et certain que c'est l'avenir, mais pour l'instant il faut faire avec la réalité actuelle.

Donc, l'étape du "test" sur 1 ou 2 jours par semaine est primordiale. D'une part, vous ne forcez pas la main de votre employeur et vous lui laissez une porte de sortie. Si le résultat du test n'est pas concluant, vous proposez de vous-même à y renoncer.

Et gardez en tête qu'il est beaucoup plus facile pour votre patron comme pour toute autre personne d'accepter un tel accord qu'une remise en question totale de votre manière de travailler. C'est un peu la méthode de "Testez-le et gardez-le s'il vous convient". Cette approche commerciale est en général un vrai succès, car elle ne suppose pas de décision définitive avant d'en avoir évalué tous les impacts.

Par ailleurs, cette étape de test est importante également pour vous. C'est une chose de vouloir la liberté. C'en est une autre de la mettre en pratique. Même si vous devez vous lever tous les jours à 6:30, même si vous supportez les bouchons des heures de pointe et les ragots de vos collègues, eh bien, c'est tout de même une vie sociale, aussi insatisfaisante soit-elle. Il vous faut du temps et de l'expérience avant de déterminer si cette vie loin du bureau vous convient, et si une fois vos tâches accomplies – bien plus vite que si vous étiez dans votre entreprise – vous ne vous mettez pas à tourner en rond comme un lion en cage.

C'est donc une période de test aussi importante pour tous. En tout cas, c'est fait. La 1^{re} étape est franchie, vos rêves sont à portée de vos mains... Pas tout à fait encore, mais c'est déjà un début.

Si ce test est concluant pour les 2 parties, il vous sera beaucoup plus facile ensuite de proposer à votre directeur de passer de 1 ou 2 jours par semaine à la moitié du temps, par exemple. Ce sera la 2^e étape. La dernière, après avoir fait vos preuves et laissé assez de temps s'écouler pour que vous puissiez avoir un recul suffisant, c'est de lui demander un **contrat de télétravail à temps plein**.

Vous voulez connaître le moment adéquat ?

C'est là qu'il vous faut jouer vos cartes avec beaucoup de finesse. À ce stade, et même si vous êtes extrêmement productif en travaillant chez vous, votre patron va finir par se demander ce que diable vous êtes en train de fabriquer, et s'inquiéter de **votre motivation**. Bien sûr, vos résultats parleront pour vous, mais les mentalités mettent beaucoup de temps à changer et les vieux réflexes ont la dent dure. Notez donc ceci : Pour procéder à la dernière étape, il vous faut **bien choisir votre moment**.

Vous me direz : Quel est le bon moment ? C'est très simple, en fait. Le bon moment, ce sera quand l'entreprise aura le moins envie de se séparer de vous. Vous avez fait vos preuves, vous êtes maintenant considéré comme un élément productif dans votre société. Vous lui êtes précieux. La situation idéale pour faire votre demande, c'est une bonne grosse crise. Et ne me parlez pas de moralité, s'il vous plaît ! Ce n'est certes pas vous qui allez la provoquer, la crise !

En fait, le mieux est d'attendre sagement qu'une difficulté surgisse dans votre entreprise, un problème qui nécessitera de mobiliser toutes les ressources dont elle dispose pour lui faire face. Toutes les ressources, dont vous.

À vous d'abattre vos cartes. Vous poussez à nouveau la porte du bureau de votre patron et lui exposez la situation de la manière suivante : Vous avez parfaitement conscience des difficultés que rencontre la société, et vous avez également bien conscience que vous travaillez beaucoup plus vite chez vous. Il vous est apparu qu'au vu de la situation, il serait judicieux d'établir un contrat de télétravail à temps plein... disons pour quelques mois. Si vos résultats s'en ressentent, ou si votre patron veut revenir à un contrat de travail classique, alors, vous êtes prêt à rétrocéder.

Voilà le travail. Il y a fort à parier que votre employeur finisse par vous demander carrément si, au vu de vos demandes, votre boulot vous intéresse toujours et si vous n'êtes pas en train de glisser doucement vers la sortie. À vous de le rassurer... ou pas. La menace voilée de votre départ prochain – le vôtre, celui d'un collaborateur productif alors que l'entreprise est en difficulté et a besoin de vous – peut faire des merveilles. Mais il vous faut être diplomate, ne braquez en aucune manière votre patron au risque de perdre tout **le bénéfice de vos efforts**.

Peut-être avez-vous songé, en effet, à quitter le navire. Toutefois, votre travail vous plaît et vous êtes attaché(e) à l'entreprise, et c'est pourquoi vous lui proposez ce mode de fonctionnement. C'est en effet une sorte de **compromis**, qui vous permettra de faire encore mieux votre travail tout en restant chez vous etc.

Si ça passe, vous êtes tranquille définitivement – pour autant que votre entreprise reste compétitive et votre patron à son poste,

et que vous continuiez à être toujours aussi productif. Et d'après les expériences de tous ceux qui ont testé cette méthode, cela marche dans la majorité des cas ! Si vous jouez bien votre jeu, démontrez votre efficacité et choisissez la bonne manière et le bon moment !

Vous êtes libre.

Si vous êtes patron

Et les patrons, alors ? Nous avons exposé la meilleure méthode pour se dégager le temps nécessaire à chercher d'autres sources de revenus pour vivre ses rêves pour les personnes ayant un emploi. Le postulat de base est que ces salariés n'ont pas un revenu mensuel suffisant pour réaliser leurs rêves, car si c'est le cas, la démonstration s'arrête là !

Cadres ou employés très qualifiés qui disposez d'un salaire confortable vous permettant toutes vos folies – ou presque – vous avez maintenant votre liberté, à vous maintenant d'en faire bon usage !

Pour les autres – et c'est le plus grand nombre, que l'on soit lucides – le chapitre suivant sera capital. Quant aux big boss ! Le chapitre qui va suivre ne sera pas utile, mais celui-ci oui !

Vous qui dirigez actuellement votre entreprise, je vais vous confier quelque chose :

Votre entreprise est née grâce à vos efforts, votre intelligence et votre pugnacité. Vous y tenez comme à la prunelle de vos yeux, c'est votre bébé, votre enfant chéri... Halte ! Si vous considérez les choses ainsi, nous n'irons pas très loin. Reprenez votre cahier, mesdames et messieurs, et les rêves secrets que vous y avez inscrits.

Y a-t-il, parmi eux, le rêve suivant : "Me tuer à petit feu en travaillant 18 heures par jour à garder mon entreprise hors de l'eau" ? Non ? Ah, je me disais aussi... Loin de moi l'idée de dénigrer les efforts que vous avez fournis pour monter votre structure, ni le temps, l'abnégation et la force nécessaires. Mais soyons réalistes : Ce n'est qu'une entreprise. Elle existe pour être rentable, et pour vous faire vivre confortablement, point.

Ceci posé, si vous continuez à me lire, c'est que vous n'avez pas trop envie de mourir à 50 ans d'une crise cardiaque sans jamais avoir rien fait d'autre que vous tuer à la tâche.

J'ai une bonne nouvelle pour vous : ce sera beaucoup plus facile de vous libérer de vos chaînes que pour vos employés. Peut-être pas affectivement, mais effectivement ! C'est vous qui détenez les rênes et prenez les décisions, après tout.

La 1^{re} règle à respecter est celle que j'ai donné en début de "premiers pas", c'est-à-dire celles qui régissent les mails, le téléphone et les réunions. C'est vous qui décidez ! Pas de réunion à moins qu'elle ne soit indispensable, et dans ce cas, sans votre présence – l'un de vos employés vous y représentera. Pas de réunion sans ordre du jour ni heures de début et de fin, pour le bien-être de la productivité de votre entreprise. Même chose pour les mails, appliquez les mêmes principes que ceux donnés aux salariés.

Ça c'est pour bien commencer, car la suite ce sera :

Apprendre à déléguer

Un bon chef est un chef qui apprend à faire confiance à ses employés, en leur donnant des directives et des objectifs précis, mais en leur laissant un minimum de latitude. Le secret est d'être extrêmement clair dans ses communications, car c'est souvent le piège, là où pèchent la majorité des dirigeants.

Vous pouvez par exemple fixer une règle simple comme un montant minimum en-deçà duquel vos employés ont toute latitude pour agir par eux-mêmes. Si cette méthode fonctionne bien, vous pourrez peu à peu augmenter ce montant, prouvant par là même votre confiance en vos employés. Et croyez-moi, **la confiance paye** ! Toute est une question d'organisation, et de confiance. La seule différence sensible d'avec le parcours préconisé aux salariés est que vous n'aurez rien à demander puisque c'est vous-même qui vous accorderez ce contrat fictif de télétravail !

Afin que votre entreprise "roule toute seule", ou presque, nous vous donnerons plusieurs conseils au fil des chapitres qui vont suivre. Nous parlerons surtout aux anciens salariés une fois qu'ils

auront trouvé leur “niche de revenus”, mais ces conseils pourront s’appliquer à vous également.

Voilà, patrons et salariés sont libres. Ou du moins, tous ceux dont l’activité le permettent. J’ai bien conscience que certains d’entre vous ne peuvent pas appliquer cette méthode, car leur présence physique est indispensable. Toutefois, il existe toujours un moyen – il suffit d’être rusé. Si vous êtes sans emploi et pointez aux Assedic, il sera en effet délicat de demander à cet organisme de ne plus rendre de compte de votre recherche d’emploi... Mais cette recherche ne vous prend certes pas toute la journée, et vous êtes à même d’utiliser du temps libre pour appliquer les principes qui vont suivre ! De plus, n’ayant plus rien à perdre, vous en hésitez d’autant moins pour vous jeter à l’eau. Essayons toujours de voir le côté positif des choses !

Pour ceux dont l’activité nécessite leur présence physique en entreprise

Pour les autres, ceux dont l’activité nécessite leur présence physique en entreprise, il existe également un moyen. Vous pouvez déjà faire le tri entre les tâches qui vous demandent d’être là, présents, et toutes celles qui peuvent vous permettre de travailler à distance. Ce ne sera certes pas l’idéal, mais en appliquant la même méthode que celle décrite plus haut, vous devriez pouvoir **dégager un peu de temps** pour vous consacrer à la recherche de vos revenus.

Pour tous les autres, celles et ceux qui effectuent un travail essentiellement physique, il n’existe malheureusement pas d’autre choix que changer d’emploi, ou bien travailler 2 fois plus... Ce que je ne recommande pas. Mais c’est vous qui êtes aux commandes, après tout, c’est vous qui mesurez les risques et les conséquences. Si votre vie est, peu à peu, devenue un enfer et que vous n’en pouvez plus, faites-vous licencier, trouvez un job qui vous permette d’appliquer les principes précédents, et rien ne pourra plus vous arrêter. Si le jeu en vaut la chandelle, vous êtes bien la ou le seul(e) à pouvoir le décider.

Chapitre 5

Balbutiements dans le nouveau monde

**“Choisissez un travail que vous aimez,
et vous n’aurez pas à travailler un seul jour de votre vie.”**

Confucius

En travaillant depuis votre domicile, vous disposez maintenant du temps nécessaire à la recherche des revenus nécessaires à votre nouvelle vie. Il s’agit là d’une étape charnière, indispensable, et aussi importante que la précédente pour arriver à vos fins.

Ce chapitre s’adresse principalement aux salariés qui ont réussi à décrocher leur contrat de télétravail. Le but est de trouver une “niche de revenus” qui leur permettent ensuite de vivre exactement selon leurs rêves. Les chefs d’entreprise, eux, auront à apprendre à faire fonctionner leur société sans eux : des conseils pratiques suivront, qui les concerneront autant que les anciens salariés.

Nous partons du principe que, quels que soient ces rêves, vous avez besoin de revenus confortables et réguliers pour les réaliser, et que ces revenus ne dépendent pas de votre présence physique. Sinon, il ne vous reste plus qu’à monter votre structure dans le domaine qui vous plaît, et de devenir un bosseur acharné qui n’aura plus de temps pour autre chose que pour sa société. C’est le piège principal qu’il va nous falloir éviter.

Audace et prudence : de l’idée à la matière

“Le succès fut toujours un enfant de l’audace.” – P. Crébillon

La 1^{re} des choses à faire, c’est de **trouver un produit**. Quelque chose que vous pourrez vendre et négocier, et qui vous servira de fonds de commerce. L’avantage de notre société moderne est de nous apporter tous les outils nécessaires pour pouvoir travailler à distance, sans besoin de stocks importants ni de charges trop lourdes.

Rappelez-vous le maître mot : **Flexibilité**. Votre activité doit pouvoir se faire de n'importe où, n'importe quand. En gros, pas de locaux professionnels particuliers, pas d'employés à gérer et à payer, pas de stocks périssables avec lesquels jongler... Tout est une question de produit.

En gros, il existe 2 “options” de produits que vous pourrez commercialiser : soit vous choisissez de revendre un produit déjà existant et/ou de commercialiser un produit sous licence. Soit, 2^e option, vous en créez un vous-même.

Dans le 1^{er} cas, il vous faudra alors acheter en gros un produit qui est déjà sur le marché. C'est plus rapide, peut-être également plus sécurisant car le produit en question a déjà fait ses preuves, et si vous décidez de le revendre, c'est qu'il existe une demande réelle qu'il vous suffit ensuite d'aller chercher. **Un produit sous licence** suppose que le concepteur de la marchandise, l'inventeur, vous revende le droit de le fabriquer et de le vendre.

Des fortunes énormes ont été bâties sur ce processus, mais il faut signaler qu'il s'agit en général de grosses structures, car la mise de départ peut s'avérer risquée. La revente d'un produit déjà existant est la méthode la plus rapide, mais aussi la moins intéressante financièrement : La concurrence vous obligera à réduire votre marge jusqu'à une véritable peau de chagrin...

Le mieux – ou le plus rentable – est de **créer soi-même son produit** et de le commercialiser, d'être à la fois au début et à la fin de la chaîne. Nous partons donc de ce postulat de conception réelle de produit.

Une fois le produit idéal trouvé, il va vous falloir tester sa valeur marchande – nous vous expliquerons comment le faire sans risque, ou en limitant les risques. Une fois testé et approuvé, il s'agira enfin de lancer le produit sur le marché, et de s'organiser pour que tout fonctionne presque tout seul : un petit miracle que seule la technologie moderne, et une organisation sans faille, peut nous procurer.

Trouver le bon produit

Voilà votre 1^{re} gageure. Vous pouvez mettre un temps fou avant de découvrir votre “**niche de revenus**”, ou avoir une idée de génie, une illumination qui vous permette de sauter ce paragraphe.

Pour tous ceux qui n’auront pas la chance d’avoir cette illumination, voici quelques conseils : Réfléchissez à ce que vous aimez acheter vous-même, ce qui vous plaît particulièrement. Peu importe que ce soit banal ou au contraire complètement dingue ! Il y a des produits “bateaux” qui se vendent très facilement, mais il faut tout de même partir du principe que plus votre produit sera banal, plus il aura en face une concurrence féroce. L’idéal est de trouver un produit qui correspond à une activité précise et assez rare. Même si vous pensez au départ ne pas trouver beaucoup de clients pour avoir envie de l’acheter, la phase de test vous servira à en avoir le cœur net.

C’est pour cela que le mieux est de partir de vos propres passions ou centres d’intérêt. On ne peut vendre mieux que lorsqu’on est soi-même un spécialiste. Si votre passion, par exemple, est le parapente, posez-vous la question : Qu’est-ce qui, dans la pratique de votre discipline, vous fait souvent défaut et que vous trouvez rarement sur le marché ?

Vous pouvez devenir courtier en assurances, spécialisé dans les sports à risque – idéal puisqu’aucun stock physique à gérer, mais qui peut aussi être très casse-gueule si vous évaluez mal les risques de perte !

Vous pouvez choisir un produit en rapport avec le matériel nécessaire. Nous vous déconseillons fortement de vous lancer dans la production de produits très chers et nécessitant une technologie de pointe comme la structure même du parapente, l’investissement de départ doit être léger et le produit se vendre facilement.

Choisissez plutôt une “option” – ne connaissant pas grand-chose au parapente mise à part l’ivresse du vol, je ne saurais trop vous donner des exemples, mais vous voyez ce que je veux dire. Le casque, les vêtements adéquats, ou alors un service de vidéo proposant aux adeptes de cette discipline de les filmer et de leur vendre des souvenirs inoubliables de leur baptême...

Produit “physique” ou service, les possibilités sont immenses pourvu qu’on ait un peu d’imagination. Pensez avant tout à des **produits peu chers et spécialisés**.

Vous pouvez, pour vous y aider, utiliser votre cahier. Sur une page vierge, notez en titre ce que vous aimez faire vous-même – vous pouvez mettre plusieurs activités, c’est même recommandé, dans ce cas, vous utiliserez une page par discipline ou passe-temps. Puis, sous chacun de ses titres, vous noterez tous les produits ou services existants ou non que vous pourriez commercialiser. Ne vous limitez pas, notez même les idées les plus farfelues ! Certaines fortunes viennent parfois d’idées loufoques, et personne à l’origine n’aurait misé un kopek là-dessus.

En fait, à partir de vos idées, il vous faut cibler des clients potentiels qui soient eux-mêmes passionnés et qui achèteront votre produit ou votre service parce qu’il répond à un besoin qu’ils ont du mal à trouver ailleurs – ou qu’ils ne trouvent pas du tout.

Timothy Ferris donne l’exemple d’un professeur de yoga, elle-même adepte de l’escalade. Elle a imaginé une cassette de relaxation spécialement conçue pour les alpinistes.

Vous pouvez, bien sûr, choisir un produit qui n’a rien à voir avec vos activités. Dans ce cas, veillez à ce que ce produit soit plutôt rare et pas trop cher – ni à acheter pour vos clients, ni à acheter pour vous-même. Le but est aussi de limiter les risques.

Utiliser son réseau, personnel et professionnel

C’est vraiment là la base de votre recherche. Quelles que soient vos activités, vous appartenez à un club, ou des associations. Faites une liste de tous les groupes auxquels vous appartenez : forums d’écritures, clubs d’échec, d’escalade, etc. Intéressez-vous aux produits et aux communications qui entourent ces organisations : livres, revues, magazines d’information, sites Internet... Le mieux est de vous renseigner pour trouver 2 ou 3 revues ou périodiques qui touchent votre “lectorat” et donc vos acheteurs potentiels.

Pensez dès maintenant aux **coûts de production**. Nous allons tester la demande qui peut correspondre à votre produit, mais il faut en amont réfléchir en termes de **marge bénéficiaire**. Un

produit long et coûteux à fabriquer sera d'autant plus risqué. Moins la mise de départ est importante, plus large sera votre marge de sécurité et de liberté en terme de prix de vente. Le produit idéal ne devrait pas coûter plus de 200 euros. C'est un prix moyen, à prendre avec des réserves.

Dans son ouvrage "La semaine de 4 heures", Timothy Ferris souligne que baisser ses prix de manière exagérée peut s'avérer néfaste non seulement pour sa marge – c'est évident – mais également pour l'image véhiculée par votre produit. **Un produit haut de gamme** attire des clients qui sont prêts à payer un certain prix et se révéleront moins pinailleurs que le tout-venant – que nous sommes ! Et lorsque l'on baisse trop ses tarifs, on atteint un créneau de marché sur lequel la **concurrence** est féroce et vous obligera à rogner encore plus votre marge.

Toutefois, cette notion a des limites et un tarif de vente trop élevé vous demandera beaucoup plus d'efforts pour convaincre vos prospects de l'acheter sans vous avoir rencontré ni être sûrs de leur acquisition. C'est pourquoi, cette fourchette de prix, comprise entre 50 et 200 euros, constitue une sorte de compromis le plus rentable et le plus confortable possible.

C'est pour ces raisons – délais et coûts de fabrication, concurrence, stocks etc. – que le meilleur produit à créer soi-même reste **l'information**. Quels que soient vos centres d'intérêt et vos acheteurs potentiels, il y a forcément des choses que vous avez à dire sur votre passion et des gens qui sont prêts à les acheter... C'est peut-être quelque chose de difficile à intégrer pour quiconque ne s'est jamais posé la question mais c'est une réalité. Vous avez une expérience, vous avez des idées, et vous pouvez les vendre !

Être ce que j'ai appelé plus haut un "spécialiste" n'est pas un problème. Beaucoup de gens ne se lancent pas, n'osent même pas en envisager la possibilité, car ils ne s'estiment pas assez compétents pour parler de tel ou tel sujet qui leur tient à cœur... C'est une erreur ! Même si vous n'êtes pas docteur en économies, vous pouvez être tout à fait qualifié pour parler de votre expérience dans la grève qui a paralysé votre entreprise l'an dernier et a conduit à votre licenciement, par exemple.

De multiples **ouvrages "comportementalistes"** fleurissent sur le marché, et ce ne sont pas forcément des psychologues

diplômés qui les écrivent. En bref, votre expérience en la matière peut parfaitement intéresser les gens, pensez-y !

Une fois votre produit trouvé, il s'agit de le **tester** sans prendre aucun risque. Vous pouvez tout à fait tester votre idée en la vendant “virtuellement” avant de vous lancer dans une quelconque commercialisation. Le mieux est de “vendre” votre produit sur internet, par exemple sur EBay. Vous pourrez ainsi déterminer l'impact de votre idée et voir jusqu'à combien les enchères peuvent monter – ce qui vous aidera à fixer votre tarif de vente par la suite.

Bien sûr, vous retirez votre “produit” juste avant la clôture des enchères, pour ne pas vous retrouver coincés par une offre fallacieuse ! Si votre produit – ou l'idée de ce produit – a eu un certain succès, banco ! Vous pouvez lancer la 2^e phase de test, non plus dans le virtuel mais dans le monde réel cette fois. Si c'est un fiasco et que votre concept n'a rencontré que l'indifférence générale, ne vous découragez pas. Ce n'est qu'une tentative, il vous suffit alors de reprendre votre cahier et de recommencer le processus.

Bon, vous avez votre produit – du moins son concept – vous avez testé son succès à échelle réduite et vous avez une idée du prix auquel le proposer. Vous pouvez donc passer à la phase 2 : **La production**. C'est la plus délicate, car c'est celle qui vous “engage” le plus, du moins financièrement. C'est pourquoi il faut savoir manier l'audace avec **prudence** ! Vous devez effectuer votre 1^{re} production à **échelle réduite**, comme une phase de lancement.

Pour “microtester” votre produit, ce sera Internet le sésame. Il va vous falloir faire votre publicité, vous faire connaître. Les moteurs de “coûts par clic” – CPC – constituent le moyen idéal et le moins risqué pour cette phase de test.

Il en existe une foultitude, le plus performant étant celui de Google AdWords préconisé par Timothy Ferris. Vous aurez besoin d'environ 500 euros et de 5 jours en moyenne pour effectuer ce test. Intéressez-vous d'abord à la concurrence, du moins dans les produits approchant du vôtre par le concept, pour créer une publicité qui s'en démarque sur une page Web. Quelques **campagnes publicitaires par CPC** et une phase d'observation pour en évaluer les résultats vous permettront ensuite de prendre la

“bonne” décision : Lancer réellement votre produit, ou abandonner et passer à un autre.

Conseils pratiques

“Quoique tu rêves d’entreprendre, commence-le : L’audace a du génie, du pouvoir, de la magie.” – Goethe

Lancement

L’audace a payé, votre campagne publicitaire a rencontré le succès espéré et vous vous lancez. Voici maintenant quelques conseils pratiques pour vous éviter de vous noyer dans la jungle de l’offre et de la demande.

Les résultats de votre phase de test ne constituent pas, à eux seuls, la garantie du succès commercial de votre produit, il ne s’agit que d’une “prise de pouls”, en quelque sorte ! Vous avez pris soin, sur la page web que vous avez créée pour faire votre publicité, de **créer un encart permettant à vos prospects de commander** votre produit. Plusieurs options sont possibles, mais il est conseillé d’indiquer par retour à leurs commandes à vos premiers clients un délai de lancement du produit, afin qu’ils sachent à quoi s’en tenir et ne s’étonnent pas. Vous pouvez attendre d’avoir un certain nombre de commandes pour lancer votre production afin de rentabiliser au mieux votre 1^{re} mise en vente.

Et il s’agit également d’**attirer le prospect**, donc le client potentiel, par des arguments de vente attractifs. Vous pouvez adapter la fameuse **méthode du “satisfait ou remboursé”** qui fonctionne très bien et surtout en phase de lancement d’un nouveau produit, réduisant ainsi les hésitations de ceux qui s’intéressent à votre produit et “se tâtent” pour l’acheter.

Le test qui vous évitera un piège

Cette phase de lancement est cruciale, car elle détermine à termes si votre projet est viable ou non. Si vous avez suivi les conseils cités plus haut et réduit le coût de fabrication au strict minimum, les risques en seront d’autant plus limités. Après quelques mois, vous pourrez savoir si oui ou non, vous avez trouvé

votre “niche de revenus”. Si c’est oui, nous passons à la phase suivante – **P’automatisation**. Si c’est non, il vous faut recommencer l’opération : Choisir un nouveau produit, tester la demande, le lancer, etc.

L’autre piège à éviter : **L’entêtement**. Vous croyez dur comme fer à votre produit, il vous a convaincu vous-même, c’est votre bébé, votre trésor, vous y avez mis vos tripes... Non, non et non ! Surtout ne tombez pas dans ce piège, ou vous allez bientôt vous retrouver – au mieux – comme ces entrepreneurs surbookés se tuant à petit feu pour faire fructifier “leur bébé” ! Au pire, si la phase de lancement connaît des ratés, il vous sera très difficile sinon impossible de lâcher le morceau et d’abandonner votre idée de départ pour partir sur un autre produit.

Avoir une idée de génie, c’est bien, c’est même très bien, mais **y mettre de l’affect**, c’est le piège. Il ne doit s’agir, pour vous, que d’un produit qui vous plaît, certes, et que vous prendrez plaisir à commercialiser, mais dont vous serez émotionnellement détaché. Il n’est là que pour vous rapporter de quoi vivre vos rêves, et c’est tout ! Si la phase de lancement est un échec, abandonnez sans regret et passez à autre chose. Si c’est une réussite, alors il vous faut maintenant apprendre à automatiser le tout au maximum.

Mise en orbite

Maintenant que votre produit est lancé et se vend, il s’agit de **mettre en place les outils et pratiques** vous permettant de faire de votre “niche de revenus” une affaire qui roule presque toute seule.

La 1^{re} des conditions pour réussir cette phase est de disposer d’une bonne **assistance à distance**. Nous avons déjà abordé cette question lorsqu’il s’agissait de faire le ménage dans vos tâches et activités quotidiennes, et cet apprentissage prendra ici tout son sens.

Soyons clairs, soit vous disposez d’un ou une assistant(e) efficace pour traiter tous vos mails, demandes urgentes, réclamations clients, etc., soit vous embauchez une secrétaire. La 2^e option est, bien sûr, possible, mais rappelez-vous que notre but est de **limiter au maximum les charges** liées à votre niche de

revenus : pas de loyer, pas de salaires, etc., les services d'un assistant à distance vous reviendra beaucoup moins cher.

Au départ, lorsque la production est encore limitée, vous pouvez tout aussi bien tout faire vous-même. Le numéro indiqué sur le bon de commande de votre page web est le vôtre, et cela vous permettra également d'**identifier les questions les plus fréquentes** que vous poserez vos clients.

En effet, la **mise en place d'une "FAQ" efficace** est une stratégie payante pour la mise en orbite. Une fois mise en ligne, elle répondra aux demandes les plus courantes et vous évitera une perte de temps, et vous servira également de support de formation aux personnes qui ensuite répondront pour vous – centres d'appels, assistants ou employés. **L'emballage et l'expédition** par vos propres soins est au départ également préconisé, cela vous permettra d'en mesurer les coûts et les écueils, puis de négocier au mieux avec un prestataire par la suite.

Lorsque la production prend de l'ampleur, il va vous falloir vous organiser autrement si vous ne voulez pas finir échevelé et complètement sur les rotules. Vous commencez alors à rechercher les prestataires qui pourront prendre en charge toutes les **formalités administratives et pratiques** : la logistique d'abord, la banque, etc. Négociez avec eux et choisissez ceux qui pourront fonctionner avec vous par mail ou par téléphone, sans exiger un déplacement physique.

Les services d'un centre d'appels seront nécessaires pour traiter les demandes clients. Il est tout à fait possible de négocier des tarifs très attractifs, puis de demander un test avant de vous engager définitivement. Il est conseillé de tester vous-même les services FAQ par le biais "**d'appels mystère**" – pratique très répandue dans l'univers des services clients.

Simplifiez-vous la vie et celle de vos clients

Enfin, ouvrez un compte Paypal, par exemple, qui permet à vos clients de vous payer en ligne sans avoir à gérer des chèques, du liquide ou des transactions bancaires trop longues ou complexes.

On hésite souvent à laisser moins de possibilité de commande et de paiement aux clients, pensant à tort que cela les rebutera. Or,

c'est exactement l'inverse : simplifiez les choses au maximum, vous serez surpris du résultat !

Une seule option de livraison – négociée avec le prestataire, **une seule option de commande** – en ligne uniquement, **une seule option de paiement** – en ligne également, par Paypal. Et vous voilà débarrassé de tout un tas de possibilités qui étoufferaient très vite votre petite affaire et la rendraient impossible à gérer facilement.

Une chose encore : Veillez à ce que vos prestataires communiquent entre eux sans avoir à passer automatiquement par vous. Banque, fournisseurs, logistique, services clients, tous doivent pouvoir résoudre les petites difficultés entre eux, selon un contrat établi soigneusement, et vous n'aurez plus à intervenir qu'en cas d'urgence.

Votre assistant à distance se chargera de faire le tri et de traiter lui-même ce qui peut l'être. Vous pouvez partir au Guatemala ou sur les plages de Bora Bora...

Et maintenant ?

“Le tout dans l'audace, c'est de savoir jusqu'où on peut aller trop loin.” – J. Cocteau

Vous avez enfin réussi, là où la grande majorité des gens a échoué : Vous êtes libre – ou presque ! Votre “niche de revenus” fonctionne très bien, vous travaillez toujours pour votre patron depuis chez vous... Il va maintenant falloir vous positionner fermement.

Même en télétravail, il faut tout de même avouer que le contrat qui vous lie à votre employeur vous demande du temps de travail et d'investissement personnel. C'est donc l'heure du choix, et pour la 1^{re} fois, vous l'avez – le choix !

Une fois que les revenus liés à votre activité ont pris de l'ampleur et vous permettent une sécurité financière confortable, en tout cas assez pour vivre vos rêves tels que vous l'aviez projeté, il s'agit de savoir si vous souhaitez vous libérer définitivement de votre employeur... Ou pas.

Conclusion

“La sagesse, c’est d’avoir des rêves suffisamment grands pour ne pas les perdre de vue lorsqu’on les poursuit.”

Oscar Wilde

Il n’y a pas de risque de les perdre de vue, ces rêves, même les plus humbles, si vous avez pris le soin d’aller les extirper au fond de votre mémoire et les avez tous notés, listés, analysés... projetés.

Si vous avez pris la peine de suivre le chemin que nous avons préparé et défini pour vous, vous êtes aujourd’hui une femme ou un homme libre. Et vous avez tout à fait le droit d’en suivre un autre... pourvu que vous y arriviez, c’est bien la seule chose qui importe ! Et si vous trébuchez, si vous n’arrivez pas à sortir de vos schémas de fonctionnement, de votre emploi assommant et de votre vie sans réussir à réaliser vos rêves, il ne faut jamais oublier que “N’est vaincu que celui qui croit l’être” comme le dit si bien Rojas. Vous y arriverez, plus tard, peut-être autrement.

Nous ne devrions jamais nous résigner à rien, car on s’y habitue ! Mis à part de l’air pour respirer, de l’eau pour boire et de la nourriture, l’être humain n’a virtuellement besoin de rien d’autre... Allons donc poser la question à tous les SDF que nous faisons semblant d’ignorer dans notre rue !

Tout est une question de choix, et d’actions prises en conséquence de ces choix. Personnellement, je veux vivre ma vie de façon bien particulière, je veux pouvoir gérer mes horaires, je veux pouvoir partir à l’autre bout du monde sur un coup de tête, je veux profiter de ma famille, de mes amis, je veux m’amuser et apprendre, sans cesse apprendre ! Et je ne suis ni un marginal, ni un paresseux, loin de là ! J’ai fait des choix, j’ai pris des risques calculés, et c’est tout.

Saisissez vous aussi votre chance ! En travaillant beaucoup moins mais bien plus efficacement et surtout quand vous le voulez, vous pourrez aller vous baigner sur une île tropicale en plein hiver, ce n’est pas si cher que ce que l’on croit !

Rien n'est si difficile à accomplir ni si cher à obtenir qu'on le pense, tout est là. C'est le principe édicté, entre autres, par l'auteur américaine connue sous le nom de Shakti Gawain, dans son livre "Visualisation Créatrice" : Tout vient à soi pour qui sait le vouloir.

En suivant mes pas, j'ai voulu vous apprendre à réaliser vos rêves, du moins à surpasser vos peurs... J'espère vous avoir aidé à emprunter ce chemin et à vivre votre vie. Car, comme le disait un acteur que j'ai toujours aimé, Philippe Noiret : "Le voyage est court, essayons de le faire en 1^{re} classe."

Table des Matières

Sommaire.....	2
Introduction.....	3
Chapitre 1 – Tout est possible ! Non ?.....	5
Qu’est-ce qui nous empêche de réussir ?.....	6
Rêves et réalités	11
La vraie question à vous poser	12
Chapitre 2 – Coup de balai !.....	14
La loi de l’allègement maximum	15
Il nous lie et nous rend tout changement utopique.....	16
Une épreuve qui vous rapportera.....	17
Gagner du temps vaut de l’or	19
Avidité du vide	20
Attention à la tendance inverse	21
Chapitre 3 – Je veux, donc je suis.....	23
S’adapter au monde ou adapter le monde ?	24
Comment tirer parti du stress	26
Se poser les bonnes questions	27
Chapitre 4 – Et on passe à l’action.....	31
Comment fixer ses objectifs	31
Du rêve à la réalité : premiers pas	33
Si vous êtes salarié	34
Si vous êtes patron	42
Pour ceux dont l’activité nécessite leur présence physique en entreprise.....	44
Chapitre 5 – Balbutiements dans le nouveau monde.....	45
Audace et prudence : de l’idée à la matière.....	45
Trouver le bon produit.....	47
Conseils pratiques.....	51
Lancement	51
Mise en orbite.....	52
Et maintenant ?.....	54
Conclusion.....	55