



Le choix de la jeune fille

« Tout être humain devrait choisir une passion pour la vie, sortir du rang et rêver en grand. »

L'autre soir, à la télévision, mon attention a été attirée par une publicité originale. Devant la caméra, une jeune fille nous disait qu'à sa sortie de l'université, elle avait pris trois décisions importantes : elle ferait quelque chose qui la passionnerait, elle sortirait du rang et elle viserait de grandes réalisations. Tout être humain devrait faire cela : choisir une passion pour la vie, sortir du rang et rêver en grand ! Car c'est la recette de la réussite, et aussi du bonheur.

Nul ne peut réussir dans un domaine qu'il déteste, ou du moins qui le laisse indifférent. Il faut aimer passionnément le commerce, la vente au détail, les relations avec les clients et les fournisseurs pour réussir à exploiter un magasin avec profit. Il faut aimer passionnément les produits que l'on offre et les présenter avec enthousiasme.

Je me souviens d'une visite à Amqui, chez un fabricant de portes et fenêtres. Le président propriétaire avait un plaisir évident à m'expliquer tous les petits détails de la fabrication, toutes les améliorations qui rendent plus efficace, allant jusqu'à me montrer un produit nettoyant pour les vitres, écologique car biodégradable, qu'il avait déniché. Ses yeux brillaient. Ce monsieur avait fait le choix numéro un : il était passionné par son travail.

Il avait aussi fait le choix numéro deux : ses produits étaient tous différents. Chacun avait quelque chose d'unique, d'original : par exemple, les vitres des portes étaient entièrement travaillées. Durant cette visite, je n'ai pu m'empêcher de penser que si, dans les scieries du coin, on avait innové comme cet entre-

preneur, beaucoup auraient évité la fermeture et moins d'ouvriers seraient au chômage. Pendant des décennies, ces usines de sciage n'avaient produit que des 2 X 4 destinés à la construction. Était-ce vraiment la seule façon de transformer des épinettes ?

Durant toute la visite, le fabricant m'a montré les agrandissements en cours, les nouveaux hangars où seraient entreposés les profilés de PVC, à l'abri des intempéries. Ses exportations étaient en croissance. En effet, il n'avait jamais envisagé de se limiter au marché local : il voyait grand. Il avait aussi fait le choix numéro trois ! Et tout cela, dans une petite ville de la vallée de la Matapédia. Je sentais que « voir grand », pour lui, ce n'était pas seulement une question de volume, mais aussi de qualité. Il a caressé de la main la moulure d'une fenêtre en bois de chêne, me faisant admirer la beauté du bois. Il m'a montré la quincaillerie, les mécanismes d'ouverture et de fermeture des fenêtres, soulignant la précision de ces pièces, qui s'emboîtent parfaitement.

Et vous, pour votre PME, avez-vous fait ces trois choix ? Aimez-vous le commerce que vous gérez, les produits que vous fabriquez ? Votre PME est-elle différente des autres ? A-t-elle une personnalité bien à elle ? Enfin, offrez-vous la meilleure qualité en ville, ou vous êtes-vous résigné en vous disant que les gens ne veulent pas de qualité, mais seulement des bas prix ? Mais dans ce cas, comment pensez-vous concurrencer les Wal-Mart de ce monde ? Vous devez absolument être meilleur que les autres. La jeune fille aux trois choix avait raison. Et vous, les avez-vous faits ?

PME