

Avec l'aide de leur équipe internationale, ils réalisent leurs rêves

Chaque jour, Sophia Marcoux et Jacques Fiset s'affairent à améliorer la vie des gens.

Photo : Claude Mathieu

Au moment où Sophia Marcoux subit une crise d'épilepsie majeure, au début de la trentaine, elle ne se doute pas que l'incident sera le catalyseur d'une série d'événements changeant sa vie, ainsi que celle de son conjoint, Jacques Fiset. Et pour le mieux.

Nous sommes en 1998. À l'époque, après un début de carrière prometteur dans l'immobilier, Sophia Marcoux se remet d'un épuisement professionnel. C'est à ce moment que de nouveaux problèmes de santé surviennent. « Ce matin-là, je ne me suis pas réveillée. Quand Jacques s'est réveillé, il a appelé l'ambulance. À l'hôpital, on m'a dit que j'avais eu une crise d'épilepsie majeure. Nous nous sommes rendu compte que j'avais des symptômes depuis deux ans. Ça m'a jetée par terre », se rappelle Sophia. « Je travaillais depuis 10 ans dans le secteur immobilier, j'avais énormément réussi, puis avec la récession économique, je m'étais brûlée physiquement. » Les médicaments qui lui sont prescrits lui procurent plusieurs effets secondaires. Âgée d'une trentaine d'années à peine, elle cherche désespérément une solution à ses problèmes de santé et financiers. Lorsqu'elle reçoit un appel d'une connaissance de Winnipeg qui lui parle d'USANA, elle accueille cette médecine alternative avec intérêt, jusqu'à ce qu'elle apprenne qu'il s'agit de marketing de réseau.

« À ce moment, mes espoirs se sont évanouis; la crédibilité du produit s'était altérée dans mon esprit. En immobilier, on est accroché par toutes sortes de gens, on se fait approcher pour d'autres opportunités. Je m'étais faite une opinion du marketing de réseau; pour moi, c'était très négatif. C'était basé sur deux choses », relate la fille d'un pasteur évangéliste. « Plus jeune, je gardais chez des gens qui faisaient partie d'une autre compagnie de réseau. Tout ce que je voyais, c'était des grosses maisons, on dirait qu'ils ne pensaient qu'au matériel. Plus tard, quand j'étais approchée par des groupes similaires, ce n'était pas éthique pour moi. J'en étais venue à la conclusion que je ne toucherais jamais à ça dans ma vie. »

Sophia analyse tout de même l'information qu'elle a reçue, se rend compte qu'il s'agit d'une compagnie de recherche et de développement qui a choisi cette méthode car il s'agit du meilleur moyen pour rendre les produits accessibles aux gens.

Dépourvu financièrement en raison des problèmes de santé de Sophia et du fait que Jacques est aux études à temps plein, le couple

En bref

Noms : Sophia Marcoux et Jacques Fiset

Province de résidence : Québec

Famille : Jacques a quatre enfants issus d'un mariage précédent.

Antécédents professionnels : Agente d'immobilier et ingénieur

Revenu antérieur : Environ 140 000 \$ par année pour le couple

Niveau chez USANA : Directeurs Diamant, une étoile
La réussite la plus gratifiante chez USANA : Le prix Vision de Dr Wentz (2003) et l'impact sur la vie des proches.

Tuyau essentiel en affaires : Ne pas faire les choses à moitié, s'engager totalement, même si c'est à temps partiel.

Philosophie personnelle ou devise : La passion, l'intégrité, l'engagement

Livres préférés : La Bible et *Relâchez et devenez riche* de Napoleon Hill

Influence : Dieu

Loisirs : Voyager, faire du vélo, prendre soin d'eux-mêmes

ne peut investir beaucoup. Sophia décide de devenir distributrice pour profiter des produits, et commence à lire de l'information et des témoignages. « Plus je lisais et plus les barrières tombaient. Après six mois, j'ai décidé d'aller à Salt Lake City. J'ai fait des recherches et j'ai vu par moi-même les valeurs d'intégrité d'USANA », note Sophia. « J'ai fait un virage à 180 degrés et étudié le marketing de réseau; ça a comblé mon scepticisme. »

Jacques, un scientifique qui termine ses cours de génie à l'École de technologie supérieure (ETS), fait aussi des recherches de son côté. « J'allais voir des professeurs avec un Ph.D., certains étant très connaisseurs en santé, et je rapportais l'information à Sophia. Tout en étant sceptique, j'avais avec elle là-dedans », ajoute celui qui a déjà été pasteur.

Le couple s'est fait amadouer tranquillement, Sophia par les résultats obtenus sur sa propre santé, Jacques par l'aspect scientifique. En 1999, Jacques revient de Salt Lake City avec la conviction qu'il s'agit d'un système brillant.

Lorsque Sophia recouvre la santé, elle recommence à travailler dans

l'immobilier, tout en intégrant la philosophie d'USANA dans ses rencontres avec les clients. En les aidant à trouver la maison de leurs rêves, elle fait part de son témoignage à ceux à qui elle croit que cela peut être utile. Avec le temps, l'intérêt pour USANA surpasse celui pour l'immobilier. Un an et demi plus tard, elle arrête complètement la vente pour se consacrer à temps plein au marketing de réseau. « Ça a été un gros saut, ça a pris cinq mois avant d'être capable de l'accepter dans mon cœur. Rapidement, je me suis rendu compte que j'avais fait le bon choix, grâce à la possibilité de bâtir un revenu résiduel. En immobilier, on est dépendant des ventes », précise la femme de 40 ans.

Après avoir obtenu son diplôme de l'ETS, à la suite de sept ans d'efforts acharnés, Jacques commence à travailler en entreprise, tout en aidant sa femme les soirs et les fins de semaine. « Tous les deux mois et demi, notre revenu doublait. Ça n'a pas été long que notre entreprise a prospéré et que moi, je continuais à aller au travail en auto à cinq heures du matin. Après





quatre mois à travailler, j'ai commencé à me poser des questions. Quatre mois plus tard, c'était décidé, je mettais mon patron à la porte. Ça a été toute une décision; j'aimais ce que je faisais, mais ce que je voyais avec USANA était supérieur. C'était réfléchi, mais émotif. Trois semaines après que j'aie pris ma décision, mon salaire était déjà récupéré. Deux ans plus tard, nous étions les sixièmes meilleurs au monde sur 160 000 personnes. Je n'ai pas eu de regrets », explique Jacques.

Réaliser ses rêves

Plus que d'accumuler des revenus décents, le couple a pu organiser un horaire de vie qui lui convient. Sophia, qui travaillait sept jours par semaine et qui prenait ses appels à toute heure du jour, a pu se permettre d'avoir un horaire convenable. Quant à Jacques, il n'a plus à se lever à 4 h 30 pour aller travailler et ne revenir qu'à 18 h. Ils se sont installés dans une maison ancestrale québécoise à proximité de Montréal, où ils ont aussi leurs quartiers généraux. Le domaine de pierre, qui possède un cachet très spécial, revêt une importance particulière pour les amoureux.

À la tête d'une équipe de 17 000 personnes, qui a des ramifications au Canada, au Mexique, aux États-Unis et en Australie, le couple voyage régulièrement au Japon, dernier réseau en développement.

Pour Sophia, qui a grandi pendant quelque temps au Colorado, il s'agit d'utiliser les capacités d'adaptation et l'ouverture qu'elle a acquises à cette époque. USANA lui permet aussi de mettre en pratique les valeurs d'entraide et de partage transmises par son père. Dans son entourage, si sa mère s'est engagée rapidement, la suivant dans ses premières rencontres, son frère Jean et sa belle-soeur Nathalie ont été plus difficiles à convaincre. Quand Sophia a atteint le premier niveau de leadership, ils ont vu que le principe fonctionnait vraiment et ont été convaincus eux aussi. Paralysé cérébral, Jean a pu s'épanouir et développer son charisme au sein d'USANA. Quant à Jacques, trois de ses quatre enfants, fruits d'un mariage précédent, commencent à s'impliquer dans le marketing de réseau.

Le couple, marié depuis 10 ans, a su avec succès tirer profit de ses expériences précédentes. Sophia, dans la vente immobilière, a appris à reconnaître et saisir les opportunités. Jacques,

lui, parraine les gens qui se joignent à eux, ce qui n'est pas si différent des tâches de pasteur qu'il occupait jadis. Sa formation d'ingénieur lui donne aussi une façon de voir les choses sur le plan scientifique.

Aujourd'hui directeurs Diamant une étoile et vice-présidents du Conseil des distributeurs indépendants, le couple se tient informé sur ce qui se passe dans le monde et partage ce qu'il a reçu. Pour leurs services, ils ont reçu en 2003 le prix Vision de Dr Wentz, décerné à des gens qui s'affairent à rendre la planète un meilleur endroit où vivre.

Jacques, qui a toujours eu en tête d'inventer quelque chose, jouit maintenant des ressources pour le faire. Sophia, quant à elle, a déjà entrepris des démarches pour réaliser son rêve de jeunesse : devenir actrice. Elle a d'ailleurs participé à une compétition pour devenir mannequin et actrice en Floride en mai dernier.

Et l'avenir ? Dans les prochaines années le couple compte développer un marché en Chine ou en Europe. Jacques aimerait aussi enseigner aux gens à évoluer. « Je voudrais amener les gens à plus d'autonomie à travers de l'enseignement et du mentorat », avance l'homme de 49 ans. **SH**

DES MOMENTS EN FAMILLE



De nos jours, de nombreux individus pensent ne pas avoir le temps de « jouir de leur vie » parce qu'ils sont trop occupés à gagner leur vie. Ils n'ont pas l'argent pour prendre des vacances en famille. En outre, à moins d'avoir des employeurs flexibles, ils passent plus de huit heures par jour enchaînés à leurs bureaux ou à leurs postes. Tant pis pour

les matchs de soccer, les anniversaires et les pièces de théâtre à l'école de leurs enfants. Mais rassurez-vous. Il existe, comme ils ont pu le constater, une autre façon de vivre sa vie. USANA permet de remplacer un chèque de paye en provenance d'une entreprise par un revenu régulier et de passer davantage de temps en famille. **SH**