

PROF

Développez
votre force
intérieure

JIMMY
SÉVIGNY

TRÉCARRÉ

EFFORCE

Développez
votre force
intérieure

JIMMY SÉVIGNY

TRÉCARRÉ

CHAPITRE 1

MON HISTOIRE

Je suis originaire de la région de Saguenay, au Québec. Toute ma jeunesse, j'ai suivi un parcours qui ne semblait mener nulle part. Je viens d'un milieu très modeste, nous avions constamment peur de manquer d'argent, et cette crainte teintera les décisions que je prendrai au cours de ma vie. À l'âge de huit ans, je pesais déjà 200 livres. Avec mon allure, je savais que j'étais différent. Ma famille était peu préoccupée par les bonnes habitudes alimentaires. Je n'ai jamais manqué de rien sur le plan matériel, et même si mes parents faisaient ce qu'ils pouvaient, j'ai été un peu laissé à moi-même, sans repères, sans trop d'affection, sans encadrement et surtout sans les mots si essentiels que sont : « Je t'aime et je suis fier de toi. » Au primaire, les autres enfants s'amusaient à me ridiculiser en me faisant subir ce qu'ils appelaient « roule la boule » dans la cour de récréation. Vous comprenez que la boule, c'était moi. Je vivais de l'intimidation de façon quotidienne, de la violence verbale et physique. À seize ans, mon poids frôlait les 400 livres. J'éprouvais une véritable détresse psychologique. Je n'avais pas d'amis, pas de blonde, aucune estime de moi ni de confiance en moi-même. J'ai donc continué d'entretenir la seule relation qui me rendait heureux : celle avec la nourriture. Peu de temps après, le sentiment n'étant pas assez puissant, j'ai ajouté d'autres dépendances : la drogue et l'alcool.

Un soir de janvier, alors que j'étais tout juste âgé de dix-neuf ans, mon cœur m'a fait comprendre qu'il ne pouvait plus supporter mon poids, qui avait atteint 452 livres. J'ai fait un infarctus. J'ai senti que mon heure était arrivée et j'ai réalisé combien je tenais à la vie. Ce moment a été déterminant. J'ai pris conscience qu'être en bonne santé était primordial. J'avais malmené mon corps durant tant d'années, mais il n'était peut-être pas trop tard !

Ne pouvant subir une chirurgie bariatrique à court terme, je n'avais d'autre choix que d'adopter un nouveau mode de vie qui se devrait d'être sain et... actif. J'ai laissé tomber mon ancienne existence, et j'en ai construit une nouvelle, basée sur une alimentation saine et de l'exercice physique. Le premier soir, j'ai fait une marche de 50 mètres et je suis rentré chez moi, exténué. Le lendemain, je suis allé nager et, après deux longueurs, j'ai quitté la piscine en ambulance. Armé de courage et de volonté, j'ai perdu 272 livres, pas à pas. En 2003, je me suis inscrit au baccalauréat en enseignement de l'éducation physique et à la santé à l'Université du Québec à Chicoutimi, afin de bâtir ma nouvelle vie sur des bases solides.

En 2006, j'ai effectué mon premier triathlon courte distance. Après d'autres défis triathloniens, je me suis inscrit à mon premier Ironman, à Mont-Tremblant à l'été 2012. En 2015, j'ai réalisé avec ma conjointe Joanie mon deuxième Ironman.

Je suis aujourd'hui entrepreneur, entraîneur, conférencier et auteur. Je propose des outils de toutes sortes pour aider les hommes et les femmes à prendre soin de leur corps et de leur santé psychologique. J'ai pu créer la plateforme d'entraînement Aktivation⁵ et développer plusieurs produits alimentaires, tels que le Go ! Matcha, les Go ! Gummy et le Go ! Choko. Et d'autres suivront...

5. Plateforme incluant des plans alimentaires et des entraînements complets, à faire à la maison. (<https://www.aktivation.ca/>)

MON HISTOIRE

La réalisation de mes projets m'a gardé en vie et je ne compte pas m'arrêter de sitôt !

CHAPITRE 2

LA PRIVATION GÉNÈRE L'OBSESSION

« *Tenez-vous prudemment entre les deux extrêmes. Marchez au milieu : c'est le plus sûr des systèmes.* » – OVIDE

Pendant huit ans, de 2008 à 2016, de façon directe et indirecte, j'ai travaillé avec une personne qui était bien connue du milieu artistique. Un jour, nous nous sommes aperçus que nous n'étions plus en phase ; nous avons convenu qu'il était préférable que je vole de mes propres ailes.

En mai 2016, à la fin de mon association avec cette personne, j'ai signé avec elle un contrat d'édition pour mon livre : *Être sur son X*⁶ (signifiant que la personne est à la bonne place au bon moment de sa vie). Puis j'ai pris mon envol, et suis parti seul de mon côté.

Honnêtement, en quittant cette équipe de travail, je ne savais pas très bien où je m'en allais. Je me suis laissé ainsi plusieurs portes ouvertes. J'ai même appelé le service des ressources humaines de la commission scolaire pour

6. Sévigny, J., *Être sur son X*, Les Éditions Lacroix, 2016.

laquelle j'avais enseigné en éducation physique et à la santé quelques années auparavant. J'ai demandé s'ils avaient des postes disponibles. J'examinais toutes les possibilités qui s'offraient à moi.

Parallèlement, comme je venais d'écrire mon livre, je savais que faire une tournée de conférences fonctionnerait bien et pourrait être bon pour moi autant sur le plan de mon estime de moi que sur le plan financier. Bien que j'aie toujours eu la fibre entrepreneuriale, l'objectif de cette tournée pour moi était d'obtenir l'approbation des gens et de la reconnaissance. J'en avais été tellement privé tout au long de ma vie que, inconsciemment, c'est ce qui revenait constamment dans ma tête, un peu comme une obsession. Je voulais me prouver que je pouvais réussir. Intérieurement, cependant, je ressentais toujours ce manque de confiance qui me taraudait et une estime de moi-même parfois fragile. J'ai décidé de m'impliquer totalement et de faire une tournée de conférences qui porteraient le même titre que mon livre : « Être sur son X ». Ma faible estime de moi m'a empêché d'envisager des conférences de grande envergure, en ce qui a trait au nombre d'endroits à visiter, et au nombre de places à réserver. Mon équipe et moi avons convenu d'une tournée de huit villes, ce qui est très peu. Nous avons retenu des salles de cent cinquante places, et je me répétais : « J'espère que je vais réussir à les remplir. »

Un soir, j'envoie une infolettre et je fais un *live* sur ma page Facebook pour annoncer la tournée. Je souhaite de tout cœur que ça fonctionne... mais je doute, toujours cette insécurité qui m'habite. Vingt-quatre heures plus tard : c'est complet ! *Sold out* ! Je suis ébahi et, en toute honnêteté, je ne comprends pas comment les billets ont pu se vendre aussi rapidement. Heureusement, ce sont des salles de conférences où l'on peut ajouter des sections, et qui peuvent accueillir un plus grand nombre de personnes. Je demande donc d'agrandir la salle pour accueillir deux cent cinquante à

trois cents personnes. Le lendemain : c'est à nouveau complet ! Je n'en reviens tout simplement pas de ce succès ! Et ça continue... je reçois des courriels me disant : « Tu nous as oubliés, tu ne viens pas dans notre ville présenter ta conférence, on veut te voir nous aussi ! » On ajoute donc deux villes à la tournée, puis trois ; c'est finalement dans quarante villes que je donnerai soir après soir des conférences ! Je pensais au départ vendre deux mille billets, j'en ai vendu vingt-deux mille ! Mon égo a été plus que satisfait, évidemment, mon besoin de reconnaissance étant momentanément largement comblé.

Lors d'une conférence à Québec, à l'Hôtel Clarion, il y a cinq cents personnes dans la salle. Et je continue de recevoir des messages : « Jimmy, nous n'avons pas pu être présents à ta conférence de Québec, c'était complet, on veut y assister ! » Je réponds alors à cette demande, et annonce que je ferai une conférence sur la rive-sud de Québec, au Palais des congrès de Lévis. Je suis persuadé que comme cinq cents personnes ont déjà assisté à ma conférence dans la région de Québec, l'intérêt sera moins grand pour celle de Lévis. Je ne sais pas à ce moment-là à quel point je me trompe. J'annonce trois cents places disponibles. Quarante-huit heures plus tard : c'est complet ! J'appelle donc la personne responsable de la réservation de mes salles. Je réserve une autre section et je demande qu'on augmente le nombre de places disponibles à cinq cents personnes. En quelques heures, c'est *sold out* ! Je passe à sept cents places : complet ! J'y vais pour huit cents : encore une fois, ça se remplit. Je revois le nombre à mille personnes ! Comme des vases communicants, mon besoin de reconnaissance et d'amour se remplit au fur et à mesure que le nombre de places vendues augmente. Mon égo et mon manque d'expérience m'ont empêché d'arrêter.

*« Je ne veux être ni tourmenté par le besoin
ni rassasié par l'abondance. » – MARTIAL*

Je rappelle donc la personne responsable de la réservation de mes salles et lui dis : « Fais monter un plan de la salle, et on la remplit au maximum ! » Mille deux cent quatre-vingt-deux personnes assisteront finalement à la conférence de Lévis. Je suis plus que comblé... Pas pour très longtemps cependant. Le matin de la conférence, j'arrive sur place avec mon directeur technique. Nous visitons la salle pour nous rendre compte qu'elle n'est pas carrée, mais plutôt rectangulaire et toute en largeur, avec une petite estrade au milieu où je devrai donner ma conférence : mission impossible ! Personne ne me verra ni ne m'entendra convenablement. On pense alors très rapidement à une solution. Comme chaque salle de conférences a sa propre entreprise d'audiovisuel qui loue son matériel, nous réservons de gros écrans et installons deux autres estrades. Pendant la conférence, je courais donc d'une estrade à l'autre, de gauche à droite. La conférence était filmée, les gens ne me voyaient pas ou pas beaucoup ; l'atmosphère n'était pas au mieux. À la fin des conférences, nous montions une boutique. Avec autant de gens, nous avons dû en créer trois. Je crois que, ce soir-là, nous avons vendu plus de marchandise que lors de toutes les autres dates additionnées. On ne contrôlait plus rien. Je n'étais pas préparé à pareille expérience. Pendant cette tournée, nous sommes allés dans de nombreux endroits au Québec et au Nouveau-Brunswick. Oui, cette tournée a nourri et rassuré mon égo d'une façon incroyable, j'en avais tellement besoin. Quand on dit que la privation mène à l'obsession, j'étais en plein dans cet univers. Je ne savais tellement pas où me situer par rapport à ma propre estime et à ma confiance en moi que j'ai voulu prouver encore une fois que j'étais capable de réussir mon projet. Le public en a un peu payé le prix, car les conditions n'étaient pas toujours idéales. Et je n'aimais pas ça.

« *Le mieux est le mortel ennemi du bien.* »

– MONTESQUIEU⁷

Je me souviendrai toujours de cette conférence à Sorel-Tracy. C'était dans un hôtel qui contenait environ trois prises électriques pour toute la salle. J'arrive donc avec mon matériel : une machine à brouillard, des projecteurs, des lumières robotisées. Au début de la conférence, je projette un film et, à la fin, on m'appelle et j'entre sur scène. Ce soir-là, en montant sur l'estrade, je dis : « Bonsoir Sorel ! », et tous les disjoncteurs sautent et les lumières s'éteignent. Tout le monde s'est mis à crier « Yeahhhh ! » en pensant que cela faisait partie du spectacle... ce n'était pas le cas. J'étais un peu gêné, mais la soirée s'est bien terminée. On a fini par réussir à tout rallumer.

Voir un si grand nombre de personnes assister à mes conférences m'a permis de croire que je pouvais voler de mes propres ailes. La tournée a commencé en septembre 2016 et s'est terminée en mai 2017. Je suis encore profondément surpris de l'amour que j'ai reçu du public, j'étais simplement heureux de toute cette reconnaissance. Mon réservoir d'estime et de confiance complètement vide se remplissait au fil de mes réussites.

Et ce qui devait arriver arriva. Au départ, lorsque nous devions seulement nous rendre dans deux villes, j'allouais deux soirs par semaine à mes conférences. Mais comme l'agenda a vite débordé de multiples dates dans différentes villes, j'ai réservé cinq ou six soirs par semaine. C'était toujours plein ! Et je me suis complètement épuisé, encore une fois. Je ne comprenais pas que mon corps, pourtant sur l'adrénaline, me lâchait. Je me rappellerai toujours cette fois où, pendant la tournée, je devais donner une conférence scolaire sur la Côte-Nord entre deux dates. Mon vol était

7. Cela signifie qu'à force de chercher la perfection on se décale du but initial.

à sept heures quinze le matin, donc je suis arrivé à l'aéroport de Saint-Hubert à cinq heures avec mon oreiller et je me suis endormi sur les bancs du terminal en me demandant comment j'allais faire pour motiver des ados, alors que ma voix commençait à me lâcher. Je crois que cette fois-là, une « force » veillait sur moi, car la responsable du terminal à l'aéroport est venue me réveiller pour me dire que mon vol était annulé à cause de mauvaises conditions météorologiques. Sur le chemin du retour, j'ai appelé Joanie et je l'ai invitée à déjeuner au restaurant ; j'ai vécu une pause malgré moi qui, avec du recul, m'a fait le plus grand bien. La conférence sur la Côte-Nord a eu lieu quelques mois plus tard, alors que j'étais frais et dispos, et ça a été un succès.

Mon second coffret DVD

J'avais eu la chance, dans le passé, de faire un petit projet de télévision avec Ian Quenneville, de Toast Studio. L'émission s'intitulait : *À ne pas faire à la maison*. Il s'agissait de capsules web pour Radio-Canada. Alors que, de mon côté, je suis expressif et très verbomoteur, Ian est une force tranquille. L'adage qui dit que les contraires s'attirent nous a bien servis, car nous sommes aujourd'hui amis. Revenons à notre histoire ; quelque temps plus tard, me retrouvant sans équipe de production et voyant que je voulais enregistrer mon second coffret de DVD d'entraînement, Ian m'a généreusement dit : « Jimmy, je peux t'aider ! » Toutefois, j'avais certaines interrogations. Lors du tournage de mon premier coffret, le réalisateur avait grandement joué sur mon moral en me rabaisant tout au long des trois jours de tournage. Je connaissais ce réalisateur depuis un bout de temps et, pour une raison que j'ignore encore, je n'ai jamais été dans ses « bonnes grâces ». Après chaque entraînement que l'on finissait de tourner, je recherchais son approbation, mais cela n'est jamais venu. Chaque fois que l'on terminait un entraînement, les commentaires étaient toujours négatifs : je bafouillais lorsque

je parlais, mon langage n'était pas bon, j'animais mal, tout y passait. Cette personne a même été jusqu'à me dire : « Toi, l'ex-gros, décrisse de ma *shot*, tu m'*énarves* ! » Vous comprendrez que, bien que je voulais faire ce deuxième coffret (le premier avait été un succès sur toute la ligne), je ne voulais pas revivre ce type d'expérience. J'en ai donc parlé avec Ian et il m'a promis que cela n'arriverait pas. C'est ainsi qu'il m'a présenté son réalisateur, Sébastien Hurtubise. Nous avons commencé à travailler ensemble et j'ai appris beaucoup de choses. Lorsque je me trompais, au lieu de me rabaisser, ce réalisateur me disait : « Jimmy c'était vraiment excellent, mais j'aimerais qu'on le refasse pour que ça sorte encore mieux à la caméra. » Je suis sorti fier de ces tournages. Enfin, quelqu'un dans le milieu professionnel me considérait et me parlait comme je m'y attendais, c'est-à-dire comme à un humain. Ça me donnait la dose nécessaire de courage pour continuer à progresser. Vous voulez que les gens adhèrent à ce que vous dites et vous respectent ? Commencez par les traiter d'égal à égal et le reste suivra. Je le dis et le redis ; personne n'a le droit de vous faire sentir inférieur à lui ou elle. La base de la communication est le respect ; aujourd'hui, je n'ai AUCUNE TOLÉRANCE envers les gens qui ont un air de supériorité, un égo démesuré ou qui se pensent au-dessus des autres.

« Les mots gentils peuvent être courts et faciles à dire, mais leurs échos sont vraiment infinis. » – MÈRE TERESA

Allumer une étincelle

Entre les premiers DVD d'entraînements et les suivants, nous avons créé les *Méga Workout*. La passion de ce moment est toujours aussi vive qu'au moment où je l'ai vécu. Cette idée m'avait trotté dans la tête l'année précédente. J'avais eu comme idée de faire un lancement pour la sortie des

DVD, mais contrairement à un lancement de livre où l'on prend un verre de vin, je voulais que l'on bouge et mettre de l'avant le concept d'entraînement. Quatre cents personnes sont venues à cet événement, à Québec. Ce succès m'a poussé à rechercher des commanditaires. Je crois que j'ai approché plus de quarante grandes entreprises et multinationales pour leur « vendre ma salade ». Bien que, personnellement, j'étais convaincu du succès de mon projet, il m'a été difficile d'avoir ne serait-ce qu'une réponse de ces sociétés que j'avais contactées. Une d'entre elles m'a répondu : Adrien Gagnon. J'avais obtenu une entrevue avec le président de l'époque, Daniel Roy. Afin de rendre cette réunion possible, j'ai dû passer par une des agences qui travaillaient avec lui. Le matin du rendez-vous, Daniel arrive avec un peu de retard, ce qui augmente ma nervosité d'un cran. Il est enfin là, s'assoit, me regarde d'un air un peu désabusé et me lance : « Bon, tu es qui, toi ? » Je ne me laisse pas démonter et lui parle de moi et de mon projet. J'énonce plusieurs possibilités que nous pourrions faire. J'étais en feu ! Des idées, j'en avais : blogue, recettes, capsules vidéo, entraînement en entreprise et j'en passe. À la toute fin, je lui confie l'idée des *Méga Workout*. Il m'écoute. La rencontre est presque terminée. Il me lance en guise de conclusion : « Je te remercie pour ton temps. » Relatant un à un chacun de mes projets, il me dit : « Ça c'est non, ça c'est non », et en s'en allant, il pointe l'écran de mon ordinateur qui affichait l'image des *Méga Workout*, il me dit : « Ça, par exemple, j'embarque. On s'en reparle ! » On s'est reparlé et, au départ, la commandite était relativement minime, mais il croyait en moi et en ma vision. Puisque j'ai toujours besoin de me renouveler et aussi de prouver ce dont je suis capable, nous avons donc décidé de foncer pour Québec et Montréal.

Évidemment, rien ne s'est passé comme prévu. Avec un partenaire québécois bien établi, j'ai réservé à Québec le stade du PEPS de l'Université Laval. Pour la région de Montréal, j'ai réservé au Collège St-Jean-Vianney. Je voulais

vendre mille cinq cents billets pour la région de Montréal. J'ai immédiatement constaté un problème de taille : il y avait seulement trois cents places de stationnement. Le directeur de l'école s'est fait très rassurant en me disant : « Aucun problème, Jimmy, nous avons notre terrain de soccer synthétique, on va l'ouvrir et les gens iront s'y stationner. » Nous avions la solution idéale. Quatre jours avant l'événement, il y a eu un redoux et la température extérieure affichait 9 °C. Les places de stationnement du terrain n'étaient alors plus disponibles, car avec la fonte des neiges, le terrain de soccer était maintenant à découvert. Il y avait donc un sérieux problème : mille cinq cents billets vendus et seulement trois cents places de stationnement. J'ai envoyé un message massif pour tenter de convaincre les gens de faire du covoiturage. On a bien essayé de louer des autobus et des navettes, mais la configuration de la rue où se situe le Collège rendait ce type de déplacement impraticable. Le jour de l'événement, il fait -30 °C. Des gens font la file pour prendre un autobus ou une navette dans ce froid. C'est l'horreur. L'événement commence avec deux heures de retard. Cinq cents personnes au moins ne peuvent y assister. Je me demande comment j'arriverai à animer ce *Méga Workout* en sachant que beaucoup sont déçus, voire fâchés, avec raison. Néanmoins, j'y arrive. Les jours qui ont suivi, j'ai répondu personnellement à toutes les personnes qui m'écrivaient leur déception. Je leur ai remboursé leur billet et les ai invitées l'année suivante en mode VIP au *Méga Workout* de Vaudreuil-Dorion. Je reconnais mon erreur. Après ce *Méga Workout* chaotique, je m'attendais au pire pour ma commandite. À six heures le lendemain matin, je reçois un texto de Daniel Roy, directeur d'Adrien Gagnon, qui disait à peu près ceci : « Appelle-moi aussitôt que tu le peux ! »

Je voulais mourir. J'étais persuadé qu'il allait me couper ma commandite. Je l'ai rappelé. Il me dit : « Jimmy, j'étais sur place hier... » Moi : « Oui, je sais ». Il continue : « Tu as

éprouvé quelques problèmes techniques (à ce moment, dans ma tête, c'était terminé), mais j'ai vu où tu voulais t'en aller avec ce type d'événement. » Il ajoute : « Adrien Gagnon va être derrière toi, et l'année prochaine, nous allons faire grossir l'événement. » Je ne comprenais pas trop ce qui venait de se passer, mais j'étais vraiment heureux ! C'est ainsi que, l'année suivante, il a revu son partenariat à la hausse, on a fait quatre *Méga Workout* au lieu de deux. Et comme j'avais réussi à aller chercher ce nouveau partenariat, fort de mon expérience, j'ai décidé de faire appel à d'autres commanditaires. Plusieurs entreprises se sont jointes à l'aventure. La morale de cette histoire : parfois, nous devons cogner à cent portes pour en voir une seule s'entrouvrir. Mais lorsque vous voyez cette petite ouverture, allez-y, défoncez-la, cette porte. Représentez-vous vous-même, vous êtes celui ou celle qui connaît le mieux votre projet.

Nous avons réussi lors de la première année à convaincre plus de deux mille cinq cents personnes à participer à nos événements dans les villes de Québec et de Montréal. Lors de la deuxième édition, nous avons ajouté Gatineau, Sherbrooke et Trois-Rivières à la liste des villes visitées par les *Méga Workout* : plus de cinq mille personnes participaient à ces entraînements chaque année. Malheureusement, avec la COVID, nous avons dû mettre un frein à ces événements. Toutefois, au moment où j'écris ces lignes, nous devrions être en mesure d'annoncer la reprise de ces aventures sportives en janvier 2024. À suivre !

Encore une fois, mon besoin de reconnaissance était grand, mais j'avais trouvé une bonne manière de le combler avec les *Méga Workout*. L'adrénaline que cela procure d'animer des entraînements avec son, lumières et effets spéciaux devant plus de cinq mille personnes, c'est fou !

UN LIVRE DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL PAR UN AUTEUR DES PLUS MOTIVANTS.

Dans ce guide, Jimmy Sévigny donne des outils pour cultiver sa force intérieure, à partir d'exemples tirés de son vécu et de questions auxquelles les lecteurs devront répondre afin de mieux se connaître. L'ouvrage aborde entre autres les thèmes suivants: l'influence de l'environnement, la puissance du mental, la résistance au changement, la gestion des émotions, l'entrepreneuriat, l'importance de relativiser les événements, la santé mentale, la façon de transformer les échecs en apprentissages, les dépendances, ainsi que quelques notions de santé, dont les résultats des dernières recherches en alimentation et en entraînement.

Autrefois obèse morbide, **JIMMY SÉVIGNY** a frôlé la mort alors qu'il avait dix-neuf ans. Il est titulaire d'un baccalauréat en activité physique. Son but est d'inciter le plus de gens possible à adopter un mode de vie sain. Comptant plus de 1200 conférences à son actif, il a aussi signé de nombreux livres en tant qu'auteur ou coauteur. Il est aujourd'hui un entrepreneur accompli, avec plusieurs entreprises à succès telles qu'Aktivation.ca.

