



Un véritable diamant : l'ascension d'un distributeur passionné

« Lorsque vous mettez de l'avant des actions précises, que vous croyez en vous-même et que vous vous entourez de gagnants, vous mettez toutes les chances de votre côté pour réaliser l'impossible. »

Il y a un an à peine, Steve Vermette, qui assistait à l'événement annuel 2007 à Scottsdale en Arizona, s'est levé au milieu de ses collègues distributeurs et s'est engagé publiquement à accéder au niveau Diamant dans les six prochains mois. Quand l'échéance du mois de novembre est arrivée et que Steve a dû se rendre à l'évidence qu'il était encore au niveau Or, il ne s'est pas laissé abattre. Il a renouvelé son engagement, réaligné ses priorités et ses actions et s'est remis à la poursuite de son objectif.

Quelques mois plus tard, ses amis le taquinaient toujours, néanmoins, le 30 avril, le jour suivant son 46^e anniversaire, Steve s'est offert le titre Diamant.

« Lorsque je prends un engagement, je m'assure de prendre toutes les mesures nécessaires pour y arriver », nous dit Steve depuis sa résidence de la ville de Sherbrooke, Québec. « En fait, il ne s'agit pas du temps que cela prendra pour accomplir ce que l'on a promis, mais bien de s'efforcer à y arriver coûte que coûte. »

Le fait d'atteindre le niveau Diamant était pour Steve bien plus qu'un changement de titre, plus qu'une augmentation de revenu. C'était une question de leadership, d'établir un exemple et de se surpasser.

« Nous avons tous des objectifs, nous dit Steve, du moins nous devrions tous en avoir. Lorsque l'on décide d'atteindre un but, quelquefois cela peut nous sembler un tour de force insurmontable. Ce que j'ai appris tout au long de ce processus, et de mon ami Régnald Plamondon, distributeur Diamant

prestige de ma lignée en amont, c'est que lorsque vous mettez de l'avant des actions précises, que vous croyez en vous-même et que vous vous entourez de gagnants, vous mettez toutes les chances de votre côté pour réaliser l'impossible. »

Tous ceux qui connaissent Steve savent qu'il a travaillé dur pour atteindre cet objectif, mais aussi qu'il l'a fait avec passion. Steve participe toujours à la réunion mensuelle de son équipe baptisée *Samedi d'apprendre* qui se tient au siège social, et organise sa propre réunion qu'il a intitulée *Samedi d'être en santé*, deux réunions conçues pour passer en revue les produits, la recherche et l'occasion d'affaires Immunotec. « Ce sont des événements tout indiqués pour approcher de nouveaux distributeurs et pour s'assurer que les distributeurs plus établis se sentent à l'aise avec le vocabulaire et soient en mesure de reproduire le système. »

En plus de gérer son commerce Immunotec, Steve travaille également comme journaliste. C'est une carrière qui roule à vive allure et qui le tient très occupé. Toutefois, Steve explique que même si sa carrière est très prenante, elle l'amène souvent à rapporter de mauvaises nouvelles. Il explique : « L'une des choses extraordinaires que m'apporte mon hobby de distributeur Immunotec, c'est un équilibre de vie que je n'aurais probablement pas à cause de ma profession. C'est très enrichissant d'un point de vue personnel de pouvoir influencer de façon positive la vie des gens que l'on aime grâce à des produits extraordinaires. » Steve raconte qu'il a commencé à ressentir cette impulsion à diffuser les bonnes nouvelles le jour où il a rencontré le Dr Bounous en 2000 et qu'il a pris connaissance de ses recherches scientifiques.

Et, Steve se dit confiant, maintenant plus que jamais, qu'Immunotec est en bonne posture pour accomplir de grandes choses, car les bons produits et les bonnes ressources sont en place pour y arriver. « Aujourd'hui, le distributeur dispose de tout ce dont il a besoin pour réussir. Le marché est friand des produits que nous avons à offrir, puis nous avons de la formation de façon régulière et des outils d'affaires efficaces. Il ne reste qu'à diffuser et à partager la bonne nouvelle autour de nous. »

« Lorsqu'il s'agit de votre santé, nous dit Steve, il existe deux approches. Ou bien vous faites tout ce que vous pouvez pour conserver votre santé ou la retrouver, ou bien vous espérez, contre vents et marées, que rien ne clochera. En ce qui me concerne, il s'agit de redécouvrir une meilleure qualité de vie, et de la conserver. Et lorsque j'entends les histoires formidables des gens qui prennent les produits, je suis d'autant plus convaincu et encore plus passionné. »

Et cette année, comme à chacune des huit années de son association à Immunotec, Steve se rendra à l'événement annuel, cette fois à Atlantic City. Pour Steve, c'est un événement incontournable, car il va y chercher de nouveaux outils d'affaires, de nouveaux contacts, et surtout, de nouvelles sources d'inspiration qui lui aiguissent l'appétit et lui donnent le goût de continuer à aller de l'avant.

Steve nous explique : « Lorsque vous avez la chance d'entendre des motivateurs extraordinaires comme Paul Zane Pilzer, Pat Pearson, et tous les autres qui sont venus à nos événements, c'est comme si on vous injectait une dose d'énergie nouvelle. Vous refaites le plein de cet enthousiasme qui est essentiel dans notre commerce. C'est vraiment une expérience enrichissante. »

Steve est convaincu que peu importe qu'il s'agisse d'événements Immunotec, de salons professionnels, ou d'aider à organiser une réunion mensuelle, le fait de demeurer actif et centré sur ses objectifs et de s'impliquer, lui a permis de surmonter les obstacles, et d'atteindre le niveau Diamant. Il est persuadé que cette même approche lui permettra d'atteindre son prochain objectif : se hisser au niveau Diamant prestige.

« C'est tout simplement formidable de pouvoir partager une découverte aussi extraordinaire qui a aidé tellement de gens à améliorer leur santé », nous dit Steve. « Le fait de recevoir des revenus résiduels pour pratiquer une activité qui me donne tellement de satisfaction personnelle, c'est vraiment ce qui rend cette occasion d'affaires aussi spectaculaire. »

Steve et sa compagne, Maryse, et leurs trois filles, (de gauche à droite) Kim, Danika et Frédéryk.

