

## « Pay It Forward »

Par Giles Daoust, Entrepreneur et écrivain

Il y a quelque temps, j'ai eu l'occasion de revoir le film *Pay It Forward*, inspiré du livre du même titre de Catherine Ryan Hyde. Un film malheureusement inégal, qui a tendance à se complaire dans la guimauve. Mais ce qui m'intéresse beaucoup par contre... c'est le concept.

*Pay It Forward* raconte l'histoire de Trevor, 12 ans, qui se voit assigner un devoir par son professeur de « social studies » : **imaginer une idée concrète pour changer le monde**. Issu d'un milieu défavorisé, Trevor propose le concept du « pay it forward » : **si quelqu'un vous rend service, au lieu de « pay it back » (lui « rembourser » sa faveur, lui renvoyer l'ascenseur), il faut au contraire « pay it forward », c'est-à-dire rendre service à quelqu'un d'autre**. Trevor va même plus loin, en disant que chaque personne ayant été aidée, doit aider à son tour **trois personnes**. Si tout le monde s'y met, cela crée assez rapidement une énorme chaîne de bonne volonté, qui peut effectivement... changer le monde.

Une idée concrète pour changer le monde : si quelqu'un vous rend service, « pay it forward », c'est-à-dire rendez service à trois autres personnes.

Peu importe la manière dont le concept est illustré dans le film (qui traite assez mal son sujet) ou dans le livre (que je n'ai pas lu)... attardons-nous sur son fonctionnement.

**Nous avons tous, un jour, reçu de l'aide de quelqu'un**, dans notre vie personnelle, familiale ou professionnelle. Souvent, nous nous collons un « post-it mental » du style : « celui-là, je lui en dois une ». Et nous attendons le moment où cette personne aura besoin de notre aide, pour pouvoir faire notre acte de « pay it back ». Mais, dans la majorité des cas, ce moment n'arrive jamais (parce que la personne ne sera jamais en difficulté, parce qu'elle ne nous le dira pas, parce que nous oublierons, parce que... la vie est compliquée). Toutes ces aides, toutes ces faveurs, tous ces soutiens, sont donc perdus pour la Société. Avec le principe du « pay it forward », dès que vous recevez une aide de quelqu'un, n'attendez pas ! Cherchez immédiatement trois autres personnes que vous pourriez aider, et « pay it forward ». Si vous êtes débordé ou dubitatif, commencez déjà avec une personne, et vous verrez... c'est addictif (inutile de dire qu'il n'est pas obligatoire de se limiter à trois « forward »).

D'ailleurs, **il ne faut pas attendre qu'on vous rende un service pour démarrer la chaîne** : vous pouvez d'ores et déjà vous mettre à distribuer les aides et les soutiens, à votre charge bien sûr **d'expliquer aux bénéficiaires qu'ils ne doivent pas « pay it back », mais bien « pay it forward »**.

Il ne faut pas attendre qu'on vous rende un service pour démarrer la chaîne.

**Tout d'abord, à qui apporter votre aide ?** A notre époque, on cherche parfois à se donner bonne conscience en faisant un don à une association caritative. Alors comprenez-moi bien, je ne dis pas qu'il ne faut pas le faire (au contraire !), mais le « pay it forward » ce n'est pas ça. C'est un concept plus humain, plus « local ». Examinez votre entourage (familial, amical, professionnel...) et demandez-vous qui pourrait avoir besoin d'aide ou de soutien. Ceci peut aussi se faire dans votre environnement indirect, par exemple dans des lieux que vous fréquentez (personnes en détresse, personnes âgées, sans-abris, victimes de toxicomanie ou d'alcoolisme...) Sélectionnez les trois meilleurs candidats, c'est-à-dire ceux que, sans *votre* intervention, nul autre ne va aider. **Cela peut concerner quelqu'un de proche... ou un inconnu**, mais je vous conseille d'opter pour une proximité géographique, de sorte à pouvoir physiquement interagir avec la personne.

**Ensuite, de quel type peuvent être les « aides » ?** De tous types, et il faut essayer d'avoir l'esprit très ouvert. **Souvent dans notre Société de consommation, on pense de manière matérialiste, en terme d'argent, de ressources, de nourriture... Mais il y a également le soutien moral** (être là pour écouter, conseiller, coacher...) **ou physique** (donner un coup de main, faire une course pour une personne moins mobile...). Les possibilités sont infinies, mais l'esprit du « pay it forward » est je pense, de ne recourir à l'argent qu'en dernier recours. Ainsi, tout le monde peut participer à l'effort, quel que soit ses moyens. Les aides peuvent être « life changing » ou plus ponctuelles, ça n'a pas vraiment d'importance, du moment que vous faites la différence pour quelqu'un à un moment donné. **Le temps, bien plus que l'argent, est quelque chose de précieux, et si on en consacre un peu aux autres, on peut les aider grandement.**

Le temps, bien plus que l'argent, est quelque chose de précieux, et si on en consacre un peu aux autres, on peut les aider grandement.

**Les entreprises peuvent également participer au « pay it forward ».** Il leur est notamment possible de mener à bien des « bonnes actions » à plus grande échelle, qui ne visent pas forcément des personnes spécifiques, mais plutôt des groupes, des catégories voire des zones géographiques, ce qui nécessite généralement des moyens matériels ou organisationnels dont un individu ne dispose pas.

On peut aussi citer **les entrepreneurs aguerris qui consacrent un peu de temps chaque mois à coacher** des jeunes qui se lancent. Ou ceux qui vont parler dans les écoles et universités pour essayer de générer des vocations.

Mais comme souvent, **je dois vous mettre en garde contre votre ego : ne vous prenez pas pour le « bienfaiteur » de ceux que vous aidez, et ne passez pas votre temps à vous vanter de vos bonnes actions.** Restez discrets et gardez ça pour vous. Vous verrez, c'est encore plus satisfaisants sur le plan personnel, car on n'a pas la désagréable impression d'avoir fait tout ça pour le plaisir de fanfaronner ensuite. **Il y a une récompense naturelle dans le « pay it forward » : il vous fera vous sentir mieux,** et ce pour chaque bonne action et de manière durable, à chaque fois que vous y repenserez. Pas besoin d'en parler.

Suite à la sortie du livre et du film il y a plus de 20 ans, le concept a donné naissance à de très nombreuses actions concrètes, mouvements sociétaux et associations, aux USA et dans d'autres pays. Son impact est évidemment impossible à chiffrer. Et il est probable que dans certains cas il ait été utilisé à mauvais escient par des personnes mal intentionnées (c'est aussi pourquoi il faut éviter que l'argent n'entre en ligne de compte).

Vous allez me dire : Giles, est-ce que tu utilises toi-même ce concept ? Eh bien oui, et ce depuis la première fois que j'ai vu le film, il y a bien des années déjà. Par contre, **je dois bien avouer n'avoir pas suffisamment expliqué aux personnes que j'aidais, mon souhait qu'ils le « pay it forward ».** Voilà qui est fait.

Au boulot !

