

CEDRIC DUMONT

DARE TO JUMP

LA VIE DE RÊVE EST EN DEHORS DE LA ZONE DE CONFORT

Racine

« Couverture : Pyramides de Gizeh

Après six ans de négociations avec l'armée de l'air et le gouvernement égyptiens, nous avons finalement obtenu l'autorisation d'effectuer deux vols au-dessus des pyramides. Il s'agissait d'une première mondiale, qui n'a pu avoir lieu que grâce aux efforts d'une équipe dévouée sur le terrain.

Traduit du néerlandais, publié sous le titre *Dare to Jump – Je doormleven begint buiten je comfortzone*, Éditions LannooCampus, 2020.

D/2023/6852/2 – ISBN 978 23 902 5209 2 – NUR 800

MAQUETTE DE COUVERTURE	Peer De Maeyer
PHOTO DE COUVERTURE	Noah Bahnson
MISE EN PAGES	Keppie & Keppie
TRADUCTION	Malorie Moneaux

© Cedric Dumont et les Éditions Lannoo sa Tielt, 2023.

LannooCampus fait partie de la division livres et multimédia des Éditions Lannoo sa.

Tous droits réservés.

Cet ouvrage ne peut être reproduit, même partiellement, sous quelque forme que ce soit (photocopie, duplicateur, microfilm ou tout autre procédé analogique ou numérique) sans une autorisation écrite de l'éditeur.

Éditions LannooCampus
Vaartkom 41 bus 01.02
3000 Louvain
Belgique
WWW.LANNOOCAMPUS.COM

Boîte postale 23202
1100 DS Amsterdam
Pays-Bas

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	10
1 DE LA PEUR AU FLOW	13
Pourquoi fais-je ce que je fais ?	14
La connaissance de soi comme point de départ	25
Le côté obscur de la performance	33
Surmontez votre peur	37
Le chemin vers la confiance en soi	49
Un état de flow	52
2 DU FIXED MINDSET AU ROCKET MINDSET	61
Vers un état d'esprit sans limites	62
Briser les schémas de croyances limitantes	65
Les dangers de la complaisance	69
Purpose : la force du Why Power	72
Les rituels positifs	76
La résilience et le lâcher-prise	80
Accepter et utiliser l'incertitude	82
3 FOCUS IS THE NEW IQ	85
La concentration optimale	86
Établir ses priorités	90
Faites les choses qui vous procurent de l'énergie	94
Le processus est plus important que l'objectif final	99
Concentrez-vous sur ce que vous pouvez contrôler	102
4 CRÉER LA CONFIANCE	105
La recette de la confiance	106
Lead by example	109
Une vision et des objectifs communs	114
Owning your actions	116
La communication positive est plus efficace	119
POSTFACE	125



Mon tout premier base-jump avec mon ami et mentor Thierry Van Roy. Nous avons effectué ce saut à Saint-Vith, depuis un pont de 70 mètres de haut situé le long de l'autoroute – l'idéal pour un premier saut.

Je me tenais sur un pont à Saint-Vith au petit matin, à 70 mètres du sol.

Il n'y avait pas un souffle de vent. Le ciel était gris. Le brouillard n'avait pas encore totalement quitté la vallée.

À mes côtés se trouvait mon ami Thierry Van Roy, un gars fort sympathique. Il était mon mentor. J'étais prêt.

Prêt à effectuer mon premier saut en tant que base-jumper.

Cela faisait deux ans que je me préparais mentalement pour ce moment. Dès mes débuts dans le parachutisme, je savais que le base-jump serait mon objectif final.

Je n'ai ressenti aucune pression particulière avant de sauter. Il n'y avait pas de raison. Je n'étais pas obligé de le faire, et je n'avais aucune attente particulière à ce sujet.

Ce matin-là, à Saint-Vith, j'ai senti que le moment était venu.

J'avais plié mon parachute moi-même – Thierry m'avait appris comment faire.

Il n'est plus là aujourd'hui. À peine cinq ans plus tard, son parachute s'est accroché à une roche saillante en Suisse.



Mais là, sur ce pont de Saint-Vith, je ne pensais pas à l'avenir. La seule chose qui comptait, c'était le moment présent.

Septante mètres, c'est haut. Mais j'avais confiance en moi et en Thierry.

The want was bigger than the fear.

J'étais tellement concentré que je n'ai prêté aucune attention à l'environnement, au paysage. Si vous vous laissez complètement absorber par la marche à suivre, vous ne voyez plus les arbres qui vous entourent ; vous n'entendez plus les oiseaux qui chantent.

À un certain moment, j'ai fait le vide dans mon esprit.

J'ai légèrement plié les genoux.

J'ai tourné les bras en arrière.

Et j'ai sauté.

Moins de 30 secondes plus tard, j'étais au sol en un seul morceau.

J'ai ressenti de l'euphorie. Je venais de franchir une étape extrêmement importante.

En même temps, il s'agissait d'une confirmation. J'avais ce moment en tête depuis tellement longtemps mais, désormais, j'en avais la certitude :
je pouvais le faire !

Cette photo a été prise lors d'un base-jump depuis une antenne près de Bruxelles où nous avons l'habitude de nous rendre tous les week-ends pour sauter. Facilement accessible, c'était l'endroit idéal pour se faire de l'expérience.
Aujourd'hui, il est truffé de caméras – les temps changent...

AVANT-PROPOS

J'ai beaucoup de choses à vous raconter.

Tellement que, parfois, j'ai dû mal à décider par quoi commencer. Mais rassurez-vous : je suis capable de faire des choix, car je veux avant tout vous aider.

J'ai toujours été fasciné par la haute performance. Pourquoi certaines personnes prennent-elles plus de risques et font-elles mieux face à l'incertitude que d'autres ?

Nombreux sont ceux qui se figent lorsque la pression devient trop forte. Ou bien qui paniquent et finissent par prendre de mauvaises décisions. Mais certaines personnes sont plus performantes lorsqu'elles sont sous pression. Comment cela se fait-il ?

J'ai lu de nombreux ouvrages sur le leadership et les performances. Qu'en ai-je appris ? Eh bien, principalement que ces livres sont généralement très similaires. Ils tirent souvent en longueur, et les conseils qu'ils prodiguent se perdent dans la masse. Les lecteurs ne les mettent pas en pratique. C'est dommage.

Ce ne sera pas le cas de ce livre.

Je ne vais pas vous faire un traité de science nucléaire. Ce dont je vais vous parler, ce sont des principes de base. Vous en aurez peut-être déjà entendu parler ou les aurez peut-être rencontrés dans vos lectures. Souvent, toutefois, la théorie semble très difficile à mettre en pratique.

« You know the path, but you're not walking it. »

Nous allons remédier à cela. Les techniques que je décris dans ce livre sont des techniques que j'utilise tous les jours. Je sais désormais ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.

Ce livre est comme un couteau suisse, un outil qui vous aidera à trouver une solution dans de nombreuses situations.

Vous pouvez le considérer comme un *best of* de conseils vraiment utiles. Il s'inspire de ma propre expérience.

Je me suis toujours demandé : comment devient-on la meilleure version de soi-même ?

Comment certaines personnes parviennent-elles à suivre leur propre voie si facilement ?

Et – très important – comment atteignent-elles la satisfaction ?

Il existe un lien très fort entre la performance et le bonheur. Le bonheur doit être le noyau et nos performances graviter autour de lui. L'inverse ne fonctionne pas : faire de la performance le cœur de votre existence ne peut mener qu'au malheur.

Si j'en juge par mon expérience, je me rends compte que tout commence dans ma tête. Ainsi, quand je vous parle de haute performance, il me faut évoquer nos pensées et nos émotions.

Notre vie – ou plutôt, ce que nous percevons comme étant notre vie – est la somme de nos pensées et de nos émotions. Comment réagissons-nous à ce qui nous arrive et à ce que nous vivons ? Comment nos choix façonnent-ils le cours de notre vie ? Et ce qui me fascine tout particulièrement : comment créer la vie de nos rêves ?

La façon dont vous pensez détermine la personne que vous êtes aujourd'hui et celle que vous serez demain. Plus vous prenez conscience de vos pensées et de vos émotions, plus vous avez la force de réaliser votre plein potentiel et de devenir qui vous voulez être – ou qui vous êtes déjà.

La connaissance de soi est le point de départ pour établir une connexion positive entre performance et satisfaction. À mes yeux, la performance n'a de sens que si l'on a le sentiment de suivre sa propre voie et de réaliser ses rêves, tandis que beaucoup de gens performent juste parce qu'il le faut. Parce qu'ils ont peur de se retrouver sans emploi. Parce qu'ils ont besoin d'argent. Parce qu'ils ont appris qu'il faut toujours faire de son mieux, partout et en tout temps.

Osez vous poser les bonnes questions :

Pourquoi fais-je ce que je fais ?

Quelles sont les choses qui me donnent de la satisfaction ?

Qu'est-ce que je veux faire de ma vie ?

Si vous voulez que vos performances soient stimulées par une force positive, vous devez apprendre à vous connaître.

La connaissance de soi, c'est savoir qui l'on est, avec ses forces et ses faiblesses.

La connaissance de soi, c'est aussi savoir où l'on veut aller. C'est développer son *self-leadership*. Vous ne pouvez pas être un leader si vous ne parvenez pas à vous diriger vous-même.

La connaissance de soi vous donne la force de mettre la peur de côté et de vous affirmer.

Ce livre vous aidera d'abord à dépasser votre peur. Je partagerai ensuite avec vous les trois *power skills* qui vous permettront de devenir la meilleure version de vous-même : un état d'esprit sans limites, une concentration extrême et la confiance en soi et dans les autres.

Je n'invente rien. Ce sont les compétences que j'utilise dans un environnement où la complaisance et le manque de concentration mènent à la mort.

Ce livre ne vous encourage nullement à rechercher des situations dangereuses. Il vous montre, avant tout, que prendre des risques de façon réfléchie est la seule option si vous voulez évoluer en tant que personne et en tant que leader.

Pour voler, il faut oser sauter.

1

DE LA PEUR AU FLOW

« Fear is the mind-killer. Fear is the little-death
that brings total obliteration. I will face my fear. »

— Frank Herbert, *Dune* —

POURQUOI FAIS-JE CE QUE JE FAIS ?

Enfant, je n'avais pas un mental très fort. J'étais très sensible – je le suis toujours, mais j'ai appris à contrôler ma sensibilité. Je donne même parfois l'impression d'être insensible, d'être un *control freak*.

Mais à côté de cela, j'ai toujours été extrêmement curieux et j'avais soif d'apprendre. Je dévorais les livres et ma bibliothèque regorgeait d'ouvrages sur les avions et les animaux dangereux – les chiens ne m'intéressaient pas, je leur préférais le mamba noir ou la veuve noire à dos rouge.

Mes parents m'ont toujours donné l'opportunité d'essayer et d'entreprendre des choses, sans jamais me forcer à quoi que ce soit. Je pouvais m'adonner à mes passions. Tout ce que j'avais à faire était de montrer que j'étais motivé.

J'avais trois ans quand je suis monté sur des skis pour la première fois. Le ski fut le tout premier sport que j'ai pratiqué. À quatre ans, j'ai commencé à faire du skateboard. Mon père avait ramené une planche de Californie et je suis tout de suite monté dessus pour faire du slalom.

J'étais bon élève, ce qui me donnait la chance de pouvoir m'absenter quelques jours de l'école pour accompagner mon père en voyage d'affaires. C'est ainsi que j'ai commencé à jouer au golf à l'âge de neuf ans. Mon père avait un déjeuner en Floride dans un lieu qui abritait un club de golf. Le gérant du magasin attendant m'a tendu un club et m'a dit : « Va frapper quelques balles. » Je n'avais jamais entendu parler de golf auparavant, mais ça m'a tout de suite plu.

J'ai participé à des compétitions de golf jusqu'à mes 19 ans. Ce n'est qu'au cours des dernières années que j'ai réalisé que je n'étais pas suffisamment bon – y compris mentalement – pour en faire une carrière professionnelle. Mais jouer au golf m'a appris énormément de choses : à faire des choix et des sacrifices, à cultiver l'auto-discipline et la détermination.

Adolescent, je vivais comme un sportif professionnel. Pendant que mes amis jouaient dehors, je m'entraînais. Mes parents me disaient : « Allez, sors avec tes amis pour une fois. » Je leur répondais : « Non, je dois nettoyer mes clubs avant le tournoi. » Déjà à l'époque, je me considérais comme un nomade. Je ne voulais pas être coincé ou travailler en un seul endroit. J'avais cette soif de liberté en moi depuis mon plus jeune âge – mon père m'avait montré l'exemple.

J'étais attiré par le style de vie que j'avais découvert grâce au golf, au ski et au surf – le fait d'être bon dans quelque chose et d'être tout le temps sur les routes. Finalement, j'ai continué sur cette voie, mais dans un tout autre domaine.

« Un jour, je volerai », ai-je annoncé quand j'avais à peu près sept ans. À l'école, je racontais que je venais d'une autre planète et qu'un jour, je m'envolerais de la cour de récréation.

Mon institutrice m'a répondu : « Voler ? Les humains ne savent pas voler. »

Ses paroles étaient très réalistes, mais elles ne sont pas parvenues à briser mon rêve.

Je me suis dit : on verra bien.

Mon institutrice ne s'est pas rendu compte qu'elle n'avait fait que me mettre au défi.

Je l'ai compris très tôt : si je voulais réaliser mes rêves, je devais me concentrer sur mon objectif. Et je ne pouvais pas laisser des règles stupides – c'est-à-dire des obligations que vous devez soi-disant respecter pour avoir une belle vie, mais qui en réalité vous enchaînent – m'arrêter.

N'est-il pas important de faire des études et d'obtenir un diplôme ? Bien sûr que si, je n'ai rien contre, mais un diplôme à lui seul ne suffit pas. Vous n'avez aucune certitude que ce diplôme débouchera sur un emploi – avec la maison et la famille qui l'accompagnent.

Deux options s'offraient à moi : allais-je faire ce que les gens attendaient de moi ou ce que je voulais vraiment ?

Vous n'êtes pas obligé(e) de suivre les règles établies. Vous pouvez faire les choses différemment.

Néanmoins, après l'école secondaire, j'ai commencé des études de droit. Pourtant, je ne me voyais pas du tout avocat ; travailler dans un cabinet d'avocats n'était pas mon rêve.

Après deux ans, je savais que je ne terminerais pas mes études. Encore étudiant, j'ai créé ma propre entreprise. C'était pour moi le point de départ, le moment où il m'est clairement apparu que je pouvais faire tout ce que mon cœur désirait. Je voulais vivre ma propre vie et ne pas dépendre de mes parents. Être indépendant.

Grâce à mon entreprise, j'ai pu m'offrir ma propre voiture à l'âge de vingt ans.

Comment je m'y suis pris ? C'est mon père qui m'a soufflé l'idée. Je ne pensais pas que ça allait marcher, mais j'ai tout de même essayé : j'ai vendu de la publicité sur une Range Rover.

J'ai décroché le téléphone et appelé mon réseau : « Bonjour ! J'ai une offre incroyable à vous proposer... » Je demandais cinquante mille francs – mille deux cent cinquante euros – par case de publicité.

À un moment donné, j'ai rencontré un traiteur bruxellois. J'ai essayé de le convaincre pendant une heure avant qu'il prenne sa décision : « Une si petite case, ça ne m'intéresse pas. »

« O.K., désolé », ai-je répondu. Je m'apprêtais à prendre congé.

« Non, attends !, s'est-il exclamé. Combien demandes-tu pour ton toit ? Tous les gens qui seront situés plus haut le verront. »

J'ai dégluti et annoncé mon prix : « Trois cent mille francs. » Et l'affaire était dans le sac. Après avoir convaincu quinze clients, j'ai pu acheter ma voiture.

L'importateur de Land Rover était très enthousiaste, et la voiture est apparue dans tous les événements possibles. Au final, j'ai réalisé un chiffre d'affaires de trois millions de francs – septante mille euros.

Je n'étais pas un mauvais vendeur et entrepreneur, semblait-il.

Je n'allais pas devenir avocat et cette Range Rover était un succès, mais je ne voulais pas passer ma vie à vendre de la publicité. J'avais une alternative : devenir pilote. Voler et vivre une vie d'aventures figuraient tout en haut de la liste de mes envies.

J'ai pris la direction des États-Unis. J'ai toujours adoré ce pays, depuis que, enfant, j'y accompagnais mon père en voyage d'affaires. La Californie m'attirait particulièrement. C'est non seulement la Mecque de l'innovation technologique, mais aussi celle des sports extrêmes. Vous pouvez y faire du surf, du skate, du parachutisme, du kayak, du vélo, etc.

L'esprit dynamique et créatif des Californiens me parle tout particulièrement.

J'ai atterri à Oceanside, dans le sud de la Californie, une ville au bord de l'océan Pacifique, entourée par le désert, où l'on pratique le surf.

Je suis arrivé à l'aéroport local. À sa gauche se trouvait l'école de pilotage, où déambulaient des gens à l'apparence soignée, tout en chemises et costumes distingués. De l'autre côté de la piste d'atterrissage, il y avait un club de parachutistes. Les gens là-bas avaient des tatouages et des coupes de cheveux à la punk. Dans cet aéroport, deux mondes se rejoignaient, tout comme ils se rejoignaient en moi, car j'ai toujours été à la fois un golfeur et un aventurier.

Je me trouvais à un embranchement. Devais-je aller à gauche ou à droite ? Allais-je devenir pilote ou parachutiste ?

Un pilote doit se conformer à toute une série de règles. La marge de liberté est faible. Le sentiment de liberté me semblait beaucoup plus fort dans le parachutisme. C'était plus excitant que d'être assis dans une machine, suivre des procédures et remplir de la paperasse.

J'ai essayé d'imaginer ce que serait ma vie si je devenais pilote de ligne dans une grande compagnie aérienne. Est-ce que je me voyais faire cela ?

Non.

J'ai pris à droite, direction l'école de parachutisme. C'est l'environnement qui m'attirait le plus : alternatif, fermé et très minimaliste. Dans le parachutisme, pas de chichi : vous enflez un petit parachute sur vos épaules et c'est parti. J'ai toujours aimé l'idée de voyager léger et de pouvoir bouger rapidement.

Pour moi, le parachutisme était la somme de tout ce à quoi j'aspirais : le vol, le minimalisme, le frisson et le danger. C'était comme glisser sur l'air, à l'instar d'une planche de surf qui glisse sur l'eau. Ce sport combinait la liberté et le voyage avec la discipline et la concentration du golf. Et il se pratiquait à l'extérieur, comme le surf et le skate.

Le parachutisme est devenu mon truc. Et parallèlement, j'ai continué à entreprendre.

Après le succès de la Range Rover, j'ai créé une agence événementielle.

Je gagnais bien ma vie et, surtout, je pouvais voyager et pratiquer une passion cinq mois par an. Je travaillais en Belgique et j'allais en Californie et en Floride chaque hiver pour faire du saut.

Pour moi, cet équilibre a toujours été crucial.

J'ai dirigé cette agence pendant sept ans, puis je l'ai revendue. Cela m'a permis de vivre confortablement et d'investir dans de nouveaux projets.

Les gens ont tendance à adapter leurs habitudes de consommation en fonction de leurs revenus, mais je n'ai jamais dépensé beaucoup d'argent dans des achats de luxe. Mon luxe était et est toujours ma liberté. J'ai toujours économisé, persuadé que le succès ne serait pas toujours au rendez-vous, que c'était trop beau pour durer. À chaque fois, je me disais : ça y est, je joue ma dernière carte.

Cette incertitude rend le monde des affaires passionnant. Je me demandais toujours ce que l'année suivante allait bien pouvoir me réserver. Peut-être ai-je beaucoup de chance, mais je crois aussi fermement au timing. J'ai appris à rencontrer les bonnes personnes au bon moment.

J'ai toujours été davantage un entrepreneur qu'un sportif de haut niveau, même si je n'ai jamais eu l'intention de créer une grande entreprise. Pour moi, l'entrepreneuriat permettait avant tout d'organiser son travail autour de sa vie – et non l'inverse.

Je préfère me qualifier d'*adventurepreneur*. Je mène une vie passionnante, pleine d'aventures. La liberté sera toujours mon fil conducteur et elle ne m'empêche en rien de construire quelque chose. Je n'ai jamais eu de salaire ni de patron, car j'ai créé tous mes emplois moi-même. J'ai toujours été doué pour trouver des occupations professionnelles qui se combinent parfaitement avec mes passions.

Et le base-jump est bien plus qu'un hobby : c'est une vraie passion. Au début, je ne gagnais pas d'argent en sautant – cela n'avait jamais été mon objectif –, mais cela allait changer.

« *Don't do it* », me dit l'homme à la barbe. « *It's too dangerous.* »

Je me trouvais dans un club de parachutisme en Floride et je venais de dire à l'homme en question que je voulais faire du base-jump. Sa réponse n'a fait qu'accroître mon envie d'essayer. Je le savais au fond de moi : je devais le faire.

Quand j'avais six ans, j'ai accompagné mon père à un déjeuner d'affaires à New York. Il avait rendez-vous au restaurant Windows on the World, situé au dernier étage de la tour Nord de l'ancien World Trade Center. Mon père ne por-



taut pas de cravate et a dû en mettre une, prêtée par l'établissement. J'ai trouvé ça choquant, mais ce qui m'a le plus marqué ce jour-là, ce sont les fenêtres. Les fenêtres qui donnaient leur nom au restaurant allaient du sol au plafond. Je rêvais de pouvoir m'envoler d'ici. Pas en sautant, mais en volant.

Je pense que j'étais attiré par le vide.

Lorsque j'ai vu des images de base-jumpers des années plus tard, je l'ai tout de suite su : c'est ça que je voulais faire !

Je voulais voler comme un oiseau.

Le base-jump demande encore plus d'engagement que le parachutisme. Vous sautez d'un objet fixe, ce qui est beaucoup plus dangereux. Il s'agit souvent d'une pratique illégale. Et vous n'avez qu'un seul parachute, car, en raison de la faible hauteur, un parachute de secours est de toute façon inutile.

Le risque est plus grand, mais en même temps, le base-jump fait preuve de plus de minimalisme et de simplicité. Vous n'avez pas besoin d'un avion, vous ne devez pas mettre en place une grande opération logistique. Vous avez juste besoin de vous-même, d'un objet d'une certaine hauteur et d'un parachute. Un investissement minimal pour un résultat maximal. Le retour en matière d'émotions et de satisfaction est exponentiel en base-jump. Je ne me suis jamais autant rapproché de mon rêve de voler.

On me demande parfois : « Pourquoi fais-tu cela ? » Bonne question : pourquoi est-ce que je saute depuis des immeubles ? C'est comme demander à un alpiniste pourquoi il s'aventure sur le mont Everest, sachant qu'une personne sur dix n'en revient pas vivante.

Je réponds alors ceci : « Pour apprendre à me connaître. Pour aller au plus profond de moi-même et repousser mes limites. »

« If you don't confront your fears,
you will never get to know your deepest self. »

Avez-vous vu le film *Point Break*, avec Patrick Swayze et Keanu Reeves ? Bodhi, le personnage incarné par Patrick Swayze, est à la tête d'un groupe de surfeurs californiens qui braquent des banques pour gagner leur vie. Quand ils ne sont pas sur l'eau ou en train de brandir des revolvers, ils font du parachutisme.

Mon premier et unique saut d'une falaise en Belgique : les Rochers de Freÿr, un spot bien connu des amateurs d'escalade. Avec une hauteur d'environ 55 mètres depuis l'*exit point*, ce saut n'était pas très haut, mais le paysage était tellement époustouflant que cela en valait la peine. Ce saut était également une première en Belgique.



Le skysurf fut ma première véritable discipline de compétition à la fin des années 1990. Je venais du monde du surf et du skate ; je voulais voler avec une sorte de snowboard aux pieds.

Dans le film, Bodhi affirme : « *If you want the ultimate rush, you've got to be willing to pay the ultimate price.* » C'est la même chose pour moi quand je fais du base-jump. Je ressens une excitation dévorante et, en même temps, j'accepte que je puisse mourir. Pour se sentir libre, il faut accepter l'incertitude.

Le 13 avril 1998, Patrick de Gayardon perdait la vie. Patrick était l'un des pionniers de la *wingsuit*, la combinaison qui permet de glisser dans les airs. Il est décédé à la suite d'un accident en *wingsuit*.

Un an plus tard, je me glissais dans une *wingsuit*.

Patrick m'avait inspiré. Je l'avais rencontré, j'avais vu des photos de lui et je savais que la *wingsuit* serait ma prochaine étape. Sa mort n'y a rien changé.

J'ai réalisé ma première *wingsuit* avec un ami. Nous faisons partie de la première vague – entre-temps, de nombreux progrès ont été réalisés. Notre combinaison était un prototype, mais je suis encore là pour vous en parler ! Je n'avais pas l'ambition de réaliser des cascades spectaculaires, mon plus grand rêve restait toujours le même : voler comme un oiseau.

À l'époque où j'ai commencé le base-jump, les accidents étaient nombreux. Parce qu'ils ont pris de mauvaises décisions ou ont mal jugé la situation, des

base-jumpers ont heurté la falaise ou la tour d'où ils avaient sauté. Le choc leur a fait perdre connaissance ou ils n'ont pas ouvert leur parachute à temps et se sont écrasés. Avec une *wingsuit*, l'idée est justement de voler loin de la falaise et de n'ouvrir son parachute que lorsque la distance avec celle-ci est suffisamment grande.

Au bout d'un moment, j'ai commencé à m'ennuyer.

C'est pourquoi nous avons inventé le *proximity flying*. Il s'agissait de rester le plus près possible de la roche, de presque la frôler. Peu de gens ont suivi notre exemple, précisément parce que c'était extrêmement dangereux. Mais cette technique m'a permis de réaliser mon rêve.

Je volais comme un oiseau.

« Qu'est-ce que tu fais en ce moment ? », m'a demandé l'homme de Red Bull.
« Je vois parfois ton nom dans la presse. »

J'étais à une fête à Bruxelles. C'était au début de l'année 2000, deux mois après la vente de mon agence événementielle à un grand groupe.

J'ai répondu que je voyageais aux quatre coins du monde pour sauter, en tant que pilote de *wingsuit*, skysurfeur ou base-jumper.

L'homme a hoché la tête. Il m'a dit que Red Bull recherchait des athlètes de sports extrêmes à sponsoriser et m'a suggéré de me rendre au siège autrichien de Red Bull.

« O.K. »

Mon voyage en Autriche fut une très belle expérience. Pendant une semaine, j'ai discuté avec les collaborateurs de Red Bull afin de savoir si j'étais compatible avec la marque. Pour Red Bull, il ne s'agit pas seulement d'être doué dans un domaine, il faut aussi avoir de la personnalité et des idées.

Nous avons accroché.

Cela représentait un nouveau départ pour moi, le timing était parfait. Pendant les années qui ont suivi, je n'ai rien fait d'autre que voyager et sauter.

Puis, un jour, Christopher Reindl, le numéro deux de Red Bull, m'a demandé si j'accepterais de parler devant les stagiaires de la Red Bull University.

J'ai répondu : « Oui, bien sûr. »

Puis je me suis dit : parler ? Moi ? ! Devant des gens ? Ça ne va pas le faire !

À la même époque, Vincent Herbert, le PDG du Pain Quotidien, m'a demandé de prendre la parole au siège de sa chaîne de boulangerie. Celle-ci avait conquis le monde depuis Bruxelles et son siège se trouvait alors à New York.

Contre toute attente, les gens ont réagi avec beaucoup d'enthousiasme dans les deux cas. « Tu devrais faire ça plus souvent », m'a-t-on dit chez Red Bull.



Wally Boaykens