

**Entretien avec Andrew Perrenoud, 29 mars 2012 par Catia D'Amore
Pour le salon du mieux-vivre Saignelégier Ed. 2012**

Bonjour Andrew, comment allez-vous ?

Super bien, merci !

Vous êtes membre du comité du 1er salon du Mieux-Vivre de Saignelégier ; comment a commencé cette aventure ? C'est une première pour vous !

Oui, c'est une première. L'idée du Salon du Mieux-Vivre de Saignelégier est partie un matin devant un café avec Martine Farine, qui m'a dit : J'organiserais bien quelque chose dans la région. Je lui ai dit, tu sais, si on veut faire quelque chose de sérieux, on peut pas se lancer comme ça, simplement en louant une halle et en faisant des stands... beaucoup s'y sont essayé et se sont cassé la figure. Par contre, je pense pouvoir te mettre en contact avec quelqu'un. C'est là que j'ai appelé André Dunand. La première rencontre a eu lieu à Granges-Paccôt entre nous trois... c'est à ce moment-là qu'André m'a demandé si je ferais partie du comité, et c'est comme ça que c'est parti.

Avez-vous le trac ?

Non, parce que ce n'est pas moi qui ai la plus grosse partie du travail. André est tellement rodé, il a une expérience de 14 ans avec le Salon du Mieux-Vivre de Fribourg. Candy et Martine font elles aussi partie du comité et sont de la région. Elles apportent la connaissance du réseau des Franches-Montagnes. Quant à moi, je suis l'élément le plus extérieur à tout ça, mais j'apporte l'expérience et la touche de l'exposant, du vendeur.

Pouvez-vous nous raconter votre parcours ?

A la base, j'ai fait un apprentissage de mécanicien-auto, mais par la suite, j'ai travaillé dix ans dans la vente, dont huit dans la publicité. Le domaine dans lequel j'évoluais était très offensif, rémunéré exclusivement à la commission. Les pressions et les exigences budgétaires étaient très élevées ; de plus, j'étais chef de vente, ce qui impliquait la gestion de personnel. J'ai fait presque un petit burn-out. Mon médecin m'a fait prendre conscience de la situation, et deux possibilités s'offraient à moi : soit je continuais ainsi et la chute n'en serait que plus grande, soit je me calmais tout de suite. J'ai choisi de me calmer ; j'ai été un mois à l'arrêt, c'était la première fois depuis de nombreuses années que je ne travaillais pas durant une aussi longue période.

Cette pause m'a permis de prendre conscience de ce que je ne voulais plus, mais je ne savais pas encore quoi faire d'autre. J'ai donc quitté l'entreprise et me suis dirigé vers une activité de courtage en assurance. Mon futur employeur m'avait convaincu par la promesse de l'importance du conseil et du service, une activité a priori beaucoup plus « soft ». Mais je me suis rapidement aperçu que derrière ces paroles, seuls les chiffres comptaient. Cette ultime expérience m'a aidé à vraiment faire une croix sur ce type d'activités...mais je ne savais toujours pas quoi faire... Comme un ado, je suis allé passer un test d'orientation professionnelle. Surprise ! Le métier qui s'est avéré me correspondre le plus était ergothérapeute.

Pour des raisons financières, je ne pouvais pas me lancer dans cette formation. Mes charges ne me le permettaient pas, étant marié, père de 2 enfants et avec une maison à payer. Par contre, ça m'a rappelé que j'allais me faire masser régulièrement, et que, étant enfant, ça m'arrivait de sentir des noeuds chez les gens

et de les remettre en place. Je ne savais pas ce que je faisais, mais les gens n'avaient plus mal.

J'ai suivi la formation de massage chez la personne qui me soignait depuis longtemps, puis je me suis rapidement installé et j'ai ouvert l'institut AMA. Mais j'ai été déçu; je pensais pouvoir aider davantage les gens. Quand ils quittaient le cabinet, tout allait bien, et quand je les revoyais 2-3 jours après, c'était déjà moins le cas. J'étais déçu que le soin que je leur apportais ne dure pas.

C'est là qu'en très peu de temps m'est venu, par trois canaux différents, la méthode Atlas Profilax. Mon papa avait testé cette méthode, puis j'ai reçu un tout ménage dans la boîte aux lettres de l'institut, et je suis tombé sur un article dans la presse à ce sujet. Là je me suis dit : « ou t'es sourd, ou il faut aller voir ce que c'est ». J'ai donc pris femme et enfants, (rire), et nous sommes allés consulter. Mon petit garçon, Brayon, qui avait trois ans à l'époque, était incapable de courir sans tomber, au point que sa maman et moi avons fini par trouver cela « normal ». Rapidement, à l'aide du test de la bascule du bassin, il s'est avéré que ça générait environ 3 centimètres de différence de longueur de jambes. Là, la colère est remontée par rapport au monde médical et ostéopathique, parce qu'on l'emmenait régulièrement consulter, mais tous répondaient que « ça passerait en grandissant ». Avec la remise en place de l'atlas, instantanément, il s'est mis à courir dans tous les sens, sans tomber. Ça a été la révélation pour moi.

Je me suis formé à la méthode Atlas Profilax, que j'ai pratiquée environ huit ans. Mais, petit à petit, je n'étais plus en accord avec un regard que je ne trouvais pas assez ouvert à mon sens. C'est alors que j'ai créé Atlasprovita, qui, à présent, me donne la liberté d'enseigner une manière de mettre l'atlas en place et m'apporte beaucoup de travail.

Qu'est ce que c'est Atlasprovita ?

Atlasprovita est une méthode de remise en place de la première vertèbre cervicale, l'atlas. Lorsque cette vertèbre n'est pas correctement positionnée, elle cause un déséquilibre au niveau de l'axe de la tête. Cela génère plusieurs compensations d'ordre mécanique dans le dos qui se traduisent par des scoliozes et des lordoses. La bascule du bassin, qui résulte de toutes ces compensations, entraîne des différences de longueur des jambes. La remise en place de l'atlas remet la tête dans l'axe du centre de gravité du corps, réaligne le dos mécaniquement et réajuste le bassin en position horizontale. Le soulagement qui découle de cette « opération », par exemple au niveau des espaces intervertébraux, permet une meilleure circulation de toutes les informations du système nerveux. Le réalignement des vertèbres donne un dos plus solide. En libérant tout le système nerveux, on permet au cerveau de mieux communiquer avec l'organisme et de soigner différents symptômes. Le côté émotionnel est aussi naturellement réajusté. Ce qui me différencie, c'est que je travaille uniquement avec mes mains et que, à la 2ème séance, le focus est mis sur le bassin et le reste du dos. C'est un élément important, parce que même si l'atlas est positionné correctement à la première intervention, il se peut que du travail doive encore être fait sur d'autres parties du dos pour avoir le bassin à l'horizontale.

Comment êtes-vous passé de la machine (Atlas Profilax) à une méthode manuelle?

Je devais me rendre au Québec pour présenter la méthode. L'agenda était plein pour deux semaines. Quelques jours avant de partir, je me suis dit: la machine ne va pas fonctionner là bas, il faut que tu trouves une solution. Je ne pouvais pas me rendre

au Québec et simplement ne rien faire. La solution m'est venue dans un rêve. Arrivé sur place, la machine n'a pas fonctionné, et j'ai donc pu tester ma méthode pendant deux semaines.

Aujourd'hui, au sein de l'institut Doremi, en plus de votre pratique, vous enseignez. C'est important pour vous ?

Je suis partisan de l'idée que le savoir n'appartient à personne, il est universel. J'aime transmettre, et je suis tout content quand quelqu'un me dit que ce qu'il a appris dans mes cours lui est utile.

Votre communication commerciale détonne dans le paysage thérapeutique. Je m'explique : la plupart des intervenants dans le domaine du développement personnel ont une sorte de complexe lié à l'argent. Ils aident autrui mais il ne faut pas trop parler business. Est-ce que vous donnez un cours de marketing pour thérapeutes ? (rire)

Oui ! Effectivement, je donne un cours de marketing. Comme je l'indique dans mon dépliant, il y a plein de gens qui font des choses merveilleuses, mais ils sont tous en train de penser que ceux qui doivent le savoir viendront. Ça me fait mal au cœur quand je vois un thérapeute qui a une idée géniale, qui fait un travail incroyable, mais qui n'en vit pas. Je me dis : mais il y a un bug là ! Dans ce cours, je propose l'utilisation des lois du commerce, mais aussi des lois universelles d'attraction...l'un ne va pas sans l'autre.

Y a-t-il quelque chose à ajouter à notre entretien ?

Je suis ravi que pour cette première édition tous les stands soient loués. A présent, pour les prochaines éditions, j'espère que les gens de l'arc jurassien se montreront davantage. C'est très bien que des thérapeutes d'horizons plus lointains se présentent, comme des Valaisans, des Vaudois, ou des Neuchâtelois, mais les pratiquants de la région manquent un peu à l'appel pour cette première. Ils ont un peu la mentalité dont nous avons parlé tout à l'heure...« ceux qui me connaissent, viendront ».

Andrew Perrenoud, merci pour cet entretien. Je vous dis à tout bientôt au premier Salon du Mieux-Vivre de Saignelégier !

Site internet: <http://www.doremi.li/>

Lausanne, le 2 avril 2012
Catia D'Amore