

Donner priorité à ses priorités: un défi pour les entrepreneurs

ÉMILIE LÉVESQUE
emilie.levesque@canadafrancais.com

Donner priorité à ses priorités est un défi quotidien à relever avec engagement et assiduité. La coach Lyne Talbot en sait quelque chose. Tentant de son propre aveu de rester sobre, cette ex-workaholic s'adresse aux entrepreneurs qui souhaitent augmenter leur efficacité, cesser de devoir constamment éteindre des feux et avoir une vie à l'extérieur du bureau. Oui, c'est possible.

Créer une entreprise rentable où il fait bon travailler et où le plein potentiel de chacun est exploité: voilà un défi qui semble être de taille. Car ils étaient nombreux à s'être donné rendez-vous pour prêter une oreille attentive aux propos de la conférencière invitée par Génération XYZ, la jeune Chambre de commerce du Haut-Richelieu.

«Les entrepreneurs sont des passionnés aigus, mais à force de vouloir se démarquer, on finit par presser le citron à outrance, lance d'entrée de jeu Lyne Talbot, qui cumule une dizaine d'années d'expérience en coaching et en formation en entreprise. Comme un serpent à sonnette qui s'affaiblit à chaque morsure, l'entrepreneur qui en prend trop sur ses épaules risque l'épuisement professionnel.

Pourtant, nous avons toujours le sentiment de manquer de temps.»

La solution, ou une partie du moins, réside ainsi dans une meilleure gestion de ses priorités. Plus facile à dire qu'à faire, convient l'auteure du livre *Apprivoisez la réussite* et collaboratrice à l'émission *En affaires*, diffusée sur le Canal Argent.

D'abord faut-il identifier ses priorités. Imaginons un bocal de verre dans lequel il faut insérer de grosses roches (nos priorités) mais qui est déjà rempli de grains de sable (les exigences du quotidien). Impossible. «On a tendance à vouloir se débarrasser de tous les petits «cossins» en premier plutôt que de s'attaquer à nos vraies affaires, explique Mme Talbot. Le hic, c'est quand on se rend compte qu'il n'y a plus de place. Il faut arrêter de travailler à l'envers du gros bon sens.» Truc: rédiger une liste de ses priorités afin d'être en mesure de mieux les réaliser. Inscire des actions concrètes plutôt que des concepts abstraits.

GESTION DES URGENCES

En moyenne, l'entrepreneur dédie 80% de son temps à gérer de l'urgence. «Le problème quand on a de la difficulté à dire non c'est qu'on devient une cible facile pour les autres, soutient Lyne Talbot. Il faut savoir identifier nos voleurs de temps. Dans bien des cas, on se rend compte que



Lyne Talbot

nous sommes celui qu'il faut pointer du doigt.»

On dit souvent qu'un bon entrepreneur est celui qui enclenche en mode «proactivité». Tout un défi d'agir avant que le problème n'arrive lorsqu'on est constamment en mode «urgence» et qu'on consacre une bonne partie de sa journée à

éteindre des feux. «Faute de temps, on laisse de côté bien des projets ou des opportunités, en plus de négliger le leadership et la planification stratégique de son entreprise, deux éléments-clés de la fonction de patron, mentionne la conférencière. Pour entrer quelque chose dans son assiette, il faut apprendre à en sortir une autre.»

TEMPS D'ARRÊT

Pourquoi une chose qui nous prend habituellement une heure nous en prend soudainement deux? «L'être humain est une bibite qui a été conçue pour travailler des périodes de 90 jours, répond Lyne Talbot. Après, on perd jusqu'à 25% de son efficacité. Il faut prévoir un temps d'arrêt pour faire le plein d'énergie. Pour certains il s'agit d'une marche sur l'heure du dîner; pour d'autres, c'est de prendre une semaine de vacances tous les trois mois.» Il est donc essentiel d'inclure dans sa liste de priorités, et en gras s'il le faut, la mention «Temps privilégié pour moi».

Chose certaine, changer les habitudes qui sabotent notre gestion du temps demande engagement, discipline et assiduité. «Il faut tenir son bout sinon on devra recommencer à zéro, rappelle Lyne Talbot. Règle générale, l'être humain met 21 jours à intégrer de nouvelles habitudes, mais cela prend jusqu'à un an pour réellement les assimiler à notre mode de vie.» Peut-être est-il temps de se lancer. ■

SAINT-PAUL-DE-L'ÎLE-AUX-NOIX

L'Estacade reconstruit au coût de 1,5 M\$

GILLES BÉRUBÉ
gilles.berube@canadafrancais.com

Le centre de plein air L'Estacade, de Saint-Paul-de-l'Île-aux-Noix, achève la reconstruction d'un nouveau pavillon pour remplacer les deux bâtiments incendiés l'an dernier. L'organisme investit 1,5 million dans ce projet.

Le centre de plein air a été lancé en 1978 sous le nom de Camp St-Paul. En 1986, l'organisme sans but lucratif a pris le nom L'Estacade. Situé en bordure du Richelieu, le centre de plein air accueille des jeunes de 5 à 16 ans provenant de groupes scolaires, de groupes scouts et de diverses associations, notamment des chorales. L'organisme



Guy Demers et Yannick Godin, respectivement directeur général et directeur adjoint de L'Estacade.

accueille également des jeunes éprouvant des problèmes de comportement qui lui sont référés par des institutions. Il vient ainsi en support aux parents pour des fins de semaine de répit.

Le centre de plein air est en opération à l'année. En été, il tient ses propres camps d'été. Pendant sept semaines, il accueille de 100 à 120 jeunes à chaque semaine, souligne le directeur général, Guy Demers. En période estivale, l'organisme emploie jusqu'à une trentaine de personnes.

L'an dernier, deux pavillons ont été rasés par les flammes. L'Estacade les remplace par un nouveau pavillon d'une superficie de 11 000 pieds carrés,

un projet évalué à 1,5 M\$. Lancée au début de l'année, la construction du nouveau pavillon Richelieu doit être complétée en septembre.

MONTAGE FINANCIER

Le montage financier du nouveau bâtiment met plusieurs organismes et institutions à profit, note M. Demers. Outre l'indemnité des assureurs, les caisses populaires fournissent le financement hypothécaire assorti d'une garantie de prêt d'Investissement Québec. Le ministère de l'Éducation contribue 60 000\$ dans le cadre du programme d'aide aux camps de vacances. Enfin, le CLD verse 20 000\$ à même le Fonds de développement des entreprises en économie sociale. ■



L'achat local
C'est tellement évident quand on y pense!

ACHETONS CHEZ NOUS!

LE CANADA
FRANÇAIS