

L'ENTREPRENEUR TDAH

Un cerveau câblé pour le succès

André Noiseux

Entrepreneur | Coach | Fondateur

ANCI.Coach | Réseau Alliance Prestige | IMPULS 360

« LA PLUS PETITE ACTION VAUT PLUS QUE LES PLUS GRANDES INTENTIONS »

© André Noiseux — Tous droits réservés

Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite, stockée dans un système d'extraction ou transmise sous quelque forme que ce soit — électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre — sans l'autorisation écrite préalable de l'auteur, sauf dans le cas de brèves citations à des fins de révision ou de critique.

ANCI.Coach | Réseau Alliance Prestige | IMPULS 360

Beauce • Lévis • Capitale-Nationale • Chaudière-Appalaches • Trois-Rivières • Laval

Pour rejoindre André Noiseux : www.anci.coach

Mot de l'auteur

Ce livre n'est pas un livre sur le TDAH. C'est un livre sur vous.

Sur le cerveau que vous portez — ce cerveau qui ne s'arrête jamais, qui fait des connexions improbables à trois heures du matin, qui s'ennuie en trente secondes dans une réunion standard et qui peut travailler dix-huit heures d'affilée sur un projet qui l'allume vraiment.

Pendant trente ans, j'ai bâti des entreprises. J'ai coaché des centaines d'entrepreneurs. J'ai observé, de très près, ce qui distingue ceux qui construisent quelque chose de durable de ceux qui tournent brillamment en rond.

Et j'en suis arrivé à une conviction ferme : le TDAH, chez un entrepreneur, n'est pas un handicap à gérer. C'est une architecture mentale à comprendre — et à déployer intelligemment.

Ce livre est le résultat de cette conviction. Il s'appuie sur la recherche scientifique la plus récente, sur trente ans d'expérience terrain, et sur les histoires réelles d'entrepreneurs qui ont transformé leur façon de fonctionner en avantage compétitif.

Ma promesse : vous allez finir ce livre en vous voyant différemment. Pas malgré votre cerveau. Grâce à lui.

— **André Noiseux**

Table des matières

PARTIE I : COMPRENDRE LE CERVEAU TDAH

- Chapitre 1** — Vous n'êtes pas brisé — vous êtes câblé différemment
- Chapitre 2** — La neurologie du TDAH : ce que la science dit vraiment
- Chapitre 3** — Les sept superpouvoirs naturels de l'entrepreneur TDAH

PARTIE II : LA CORRÉLATION SCIENTIFIQUE

- Chapitre 4** — Pourquoi les TDAH deviennent entrepreneurs — la recherche
- Chapitre 5** — Les géants qui vous ressemblent : Musk, Branson, Jobs et les autres
- Chapitre 6** — Votre archétype entrepreneurial TDAH

PARTIE III : STRATÉGIES ET SYSTÈMES

- Chapitre 7** — Construire des systèmes qui travaillent avec votre cerveau
- Chapitre 8** — Déléguer sans perdre le contrôle
- Chapitre 9** — Gérer l'argent, le temps et l'énergie différemment
- Chapitre 10** — Cinq portraits : des entrepreneurs qui ont tout changé
- Conclusion** — Le moment où tout change
- Annexes** — Ressources, outils, manifeste et contact

PARTIE I

COMPRENDRE LE CERVEAU TDAH

La science derrière votre architecture mentale

CHAPITRE 1

Vous n'êtes pas brisé

Vous êtes câblé différemment

« Le problème n'est pas votre cerveau. C'est le fait qu'on vous a appris à le traiter comme un problème. »

L'étiquette qui a tout changé — dans le mauvais sens

Il y a un moment, dans la vie de beaucoup d'entrepreneurs TDAH, où quelqu'un leur a dit quelque chose d'important. Peut-être à sept ans, peut-être à quarante-deux. Peut-être un médecin, peut-être un conjoint, peut-être un coach ou un thérapeute.

Ce moment, c'est le diagnostic. Et il arrive rarement seul.

Il arrive avec une liste de symptômes. Avec des médicaments proposés. Avec une explication de ce qui « ne va pas ». Et souvent, même quand le diagnostic est posé avec bienveillance, avec la meilleure intention du monde, il laisse une empreinte particulière : le sentiment d'être différent d'une façon qui est un problème à résoudre.

Ce livre commence par une proposition radicalement différente.

Votre cerveau n'est pas un problème. Il est une architecture. Une architecture construite pour certains environnements — et particulièrement inadaptée à d'autres. Comprendre cela change tout. Pas de façon théorique. De façon pratique, quotidienne, stratégique.

Le mythe du déficit

Le nom complet du TDAH — Trouble du déficit de l'attention avec ou sans hyperactivité — contient le mot « déficit ». C'est là que commence le problème de cadrage.

Déficit implique manque. Insuffisance. Quelque chose qui aurait dû être là et qui n'y est pas. Et cette façon de nommer la chose a eu des conséquences énormes sur la façon dont des millions de personnes se sont perçues elles-mêmes pendant des décennies.

Mais voici ce que la recherche la plus récente révèle : le cerveau TDAH ne souffre pas d'un déficit d'attention. Il souffre d'une régulation atypique de l'attention. Ce n'est pas la même chose.

Un cerveau TDAH ne peut pas maintenir l'attention sur ce qui l'ennuie. Mais il peut maintenir une attention extraordinaire — pendant des heures, parfois des jours — sur ce qui l'allume. Ce n'est pas un déficit. C'est une distribution différente d'une ressource cognitive précieuse.

Ce n'est pas un déficit d'attention. C'est une attention sélective d'une intensité rare.

Ce que les entrepreneurs TDAH ont en commun

Au fil de trente ans à observer et coacher des entrepreneurs, j'ai développé une capacité à reconnaître le profil TDAH bien avant que le diagnostic soit posé — ou même envisagé.

Il y a des signatures. Des patterns récurrents. Des façons d'être dans une conversation, dans une réunion, dans une négociation, qui se ressemblent d'une personne à l'autre avec une cohérence frappante.

Voici les plus constants :

- Une capacité à voir des opportunités que les autres ne voient pas encore. Pas à force d'analyse — à force de connexions intuitives entre des informations apparemment non reliées.
- Une tolérance au risque plus élevée que la moyenne. Pas de l'imprudence — une relation au risque différente, moins paralysante, plus instinctive.
- Une intensité émotionnelle qui peut être à la fois une force extraordinaire dans les relations d'affaires et un défi réel dans les moments de pression.
- Une tendance à lancer plusieurs projets simultanément — et une difficulté réelle à en terminer certains une fois que l'intérêt initial a diminué.
- Un sens de l'urgence permanent qui peut générer de l'énergie créative et aussi beaucoup d'épuisement.

La question qui change tout

Si vous avez lu jusqu'ici en vous reconnaissant dans ces descriptions — voici la question que je vous invite à vous poser.

Non pas : « Comment est-ce que je gère mon TDAH ? »

Mais : « Comment est-ce que je construis une entreprise et une vie qui tirent le maximum de ce que mon cerveau sait faire — tout en créant l'infrastructure nécessaire pour encadrer ce qu'il fait moins bien naturellement ? »

C'est une question différente. Elle ouvre un espace différent. Elle donne accès à des réponses que la première question ne permet pas de trouver.

C'est à cette question que ce livre cherche à répondre.

CHAPITRE 2

La neurologie du TDAH

Ce que la science dit vraiment

« Le cerveau TDAH est un moteur de Formule 1 avec des freins de vélo ordinaire. La solution n'est pas de changer le moteur. C'est d'améliorer les freins. »

Le rôle de la dopamine

Pour comprendre le TDAH, il faut commencer par un neurotransmetteur : la dopamine. La dopamine est souvent décrite comme le neurotransmetteur du plaisir — mais cette description est incomplète, voire trompeuse.

La dopamine est le neurotransmetteur de la motivation, de la récompense anticipée, et de la gestion des priorités. Elle joue un rôle central dans ce que les neuroscientifiques appellent les fonctions exécutives — la capacité à planifier, à démarrer des tâches, à maintenir l'effort dans le temps, à inhiber les distractions.

Dans un cerveau TDAH, la régulation de la dopamine fonctionne différemment. Le cerveau cherche constamment des sources de stimulation qui déclenchent sa libération. Quand il les trouve — dans l'urgence, dans la nouveauté, dans le défi, dans la passion — les capacités cognitives peuvent atteindre des niveaux exceptionnels. Quand il ne les trouve pas — dans la routine, dans les tâches répétitives, dans les délais lointains — les fonctions exécutives chutent dramatiquement.

Ce mécanisme explique des phénomènes que vivent quotidiennement les entrepreneurs TDAH :

- La capacité à passer dix-huit heures d'affilée sur un projet nouveau et passionnant — et l'incapacité presque physique à compléter des tâches administratives répétitives.
- La performance sous pression qui semble contre-intuitive — « je fonctionne mieux quand la deadline est demain. »
- Le sens aigu des opportunités de marché — alimenté par une recherche constante de nouveauté et de stimulation.

Les fonctions exécutives : le vrai terrain de jeu

Le Dr Russell Barkley, l'une des autorités mondiales sur le TDAH adulte, propose un cadre qui va bien au-delà du déficit d'attention : le TDAH comme trouble des fonctions exécutives.

Les fonctions exécutives sont les capacités cognitives de haut niveau qui permettent de planifier, d'organiser, de commencer des tâches, de maintenir l'effort, de gérer le temps, de réguler les émotions, et d'utiliser la mémoire de travail efficacement.

Dans un cerveau TDAH, ces fonctions ne sont pas absentes. Elles sont inconsistantes. Elles fonctionnent remarquablement bien dans certaines conditions — et de façon précaire dans d'autres. Cette inconsistance est, pour beaucoup d'entrepreneurs TDAH, la source de la plus grande frustration : savoir de quoi on est capable, et ne pas comprendre pourquoi cette capacité n'est pas toujours disponible à la demande.

La compréhension de ce mécanisme est libératrice. Elle explique pourquoi les systèmes de structure externe — listes, routines, délais imposés, accountability — ne sont pas des béquilles ou des signes de faiblesse. Ce sont des mécanismes de compensation qui créent artificiellement les conditions dans lesquelles le cerveau TDAH peut déployer tout son potentiel.

L'hyperfocus : le superpouvoir méconnu

L'un des paradoxes les plus fascinants du TDAH, et l'un des moins bien compris, est l'hyperfocus. Si le TDAH est un trouble de l'attention, comment expliquer la capacité de certaines personnes à se concentrer pendant des heures, voire des jours, au point d'en oublier de manger, de dormir, de répondre à des messages ?

L'hyperfocus est la face inversée du déficit attentionnel. Quand un sujet déclenche suffisamment de dopamine — quand il est nouveau, stimulant, passionnant, urgent — le cerveau TDAH peut entrer dans un état d'absorption totale qui dépasse de loin ce qu'un cerveau neurotypique peut soutenir.

Pour un entrepreneur, cet état est une ressource extraordinaire. C'est dans ces moments d'hyperfocus que naissent les visions stratégiques, que se construisent les prototypes, que se résolvent les problèmes complexes. La clé est d'apprendre à le déclencher intentionnellement — en créant les conditions qui l'activent — plutôt que de le subir de façon aléatoire.

CHAPITRE 3

Les sept superpouvoirs

de l'entrepreneur TDAH

« Là où les autres voient un problème à résoudre, vous voyez un marché à créer. C'est une différence fondamentale de perception. »

La recherche sur le TDAH entrepreneurial, notamment les travaux de Johan Wiklund et de ses collaborateurs à l'Université de Syracuse, identifie un ensemble de caractéristiques cognitives et comportementales qui corrélient fortement avec le succès entrepreneurial. En voici les sept plus puissantes.

Superpouvoir 1 : La pensée non-linéaire

Le cerveau TDAH fait des connexions entre des concepts apparemment non reliés avec une facilité et une vitesse qui surprend souvent les non-TDAH. Cette pensée associative, parfois perçue comme du désordre ou de la confusion, est en réalité une capacité rare d'innovation par connexion.

Les entrepreneurs qui créent de nouveaux marchés — plutôt que de simplement compétitionner sur des marchés existants — exploitent souvent cette capacité de façon intuitive. Ils voient des ponts là où les autres ne voient que des fossés.

Superpouvoir 2 : La tolérance au risque

La tolérance au risque élevée des entrepreneurs TDAH n'est pas de l'imprudence inconsciente. C'est souvent le résultat d'une relation différente à l'incertitude — une capacité à agir malgré l'information incomplète qui caractérise toute décision entrepreneuriale.

Dans un monde où la plupart des gens attendent d'avoir toutes les données pour décider, cette capacité à lancer malgré l'incertitude est un avantage compétitif réel.

Superpouvoir 3 : L'hyperfocus

Comme décrit au chapitre précédent, la capacité à entrer dans des états d'absorption totale — et à y maintenir une productivité extraordinaire pendant des heures — est une ressource que peu d'entrepreneurs neurotypiques peuvent égaler naturellement.

Superpouvoir 4 : La résilience par l'échec

Les entrepreneurs TDAH ont généralement vécu plus d'échecs, de rejets et de difficultés que leurs pairs avant même d'entrer dans le monde des affaires. L'école, les systèmes structurés, les environnements de travail conventionnels les ont souvent mal servis.

Cette expérience précoce de l'adversité forge une résilience qui, dans le monde entrepreneurial où l'échec est inévitable, devient un avantage structurel.

Superpouvoir 5 : Le sens de l'urgence permanent

Le sentiment permanent d'urgence que vivent beaucoup d'entrepreneurs TDAH — et qui peut être source d'anxiété quand il n'est pas canalisé — est aussi le carburant d'une énergie d'exécution que peu de concurrents peuvent soutenir sur la durée.

Superpouvoir 6 : L'intelligence émotionnelle intense

L'intensité émotionnelle du cerveau TDAH — sa sensibilité fine aux dynamiques humaines, sa capacité d'empathie, son intuition sociale — est souvent sous-estimée comme ressource entrepreneuriale. Pourtant, elle est directement liée à des compétences fondamentales : vente, leadership, négociation, construction de culture d'entreprise.

Superpouvoir 7 : La créativité par la contrainte

Les entrepreneurs TDAH fonctionnent particulièrement bien quand les ressources sont limitées et que les solutions conventionnelles ne sont pas disponibles. Cette créativité sous contrainte — née d'une vie entière à trouver des chemins détournés — est précisément le type d'innovation que les grandes organisations ne peuvent pas acheter.

PARTIE II

LA CORRÉLATION SCIENTIFIQUE

Ce que la recherche démontre — et ce que ça change pour vous

CHAPITRE 4

Pourquoi les TDAH deviennent entrepreneurs

La recherche qui confirme ce que vous avez toujours senti

« Les données sont sans équivoque : les personnes avec TDAH sont significativement surreprésentées dans la population entrepreneuriale. »

Les études qui changent le narratif

Pendant longtemps, la recherche sur le TDAH s'est concentrée sur les déficits — ce que les personnes TDAH faisaient moins bien que les autres. Les études de réussite scolaire, de performance professionnelle, de revenus moyens peignaient un tableau sombre.

Puis, au début des années 2010, un groupe de chercheurs a posé une question différente. Non pas : « Où les TDAH échouent-ils ? » Mais : « Dans quels contextes spécifiques les TDAH surperforment-ils ? »

Les résultats ont été, pour beaucoup, une révélation.

L'étude fondatrice de Johan Wiklund, publiée dans l'Academy of Management Perspectives en 2016, a démontré que les individus avec TDAH présentent une intention entrepreneuriale significativement plus élevée que la population générale — et que cette intention se traduit en action à un taux également plus élevé.

D'autres études ont suivi. Melissa Cardon à l'Université du Tennessee a exploré les liens entre TDAH, passion entrepreneuriale et persistance face à l'adversité. Holger Patzelt et ses collègues ont étudié la corrélation entre hyperactivité et capacité à identifier des opportunités de marché.

Le portrait qui émerge de cette recherche est cohérent : le TDAH, dans un contexte entrepreneurial, n'est pas un facteur de risque. C'est, sous certaines conditions, un facteur de succès.

Les chiffres qui surprennent

Plusieurs études estiment que 20 à 35 % des entrepreneurs diagnostiqués ou auto-identifiés TDAH — comparativement à environ 5 % de la population adulte générale.

Ce n'est pas une coïncidence statistique. C'est le signal d'une corrélation réelle entre le profil cognitif TDAH et les exigences spécifiques du rôle entrepreneurial.

Qu'est-ce qui l'explique ? La recherche identifie plusieurs mécanismes :

- La tolérance au risque plus élevée réduit la barrière à l'entrée entrepreneuriale.
- La pensée créative et les connexions inattendues facilitent l'identification d'opportunités de marché non évidentes.
- L'hyperfocus permet des phases d'exécution intensive qui compensent les difficultés organisationnelles.
- L'expérience précoce de l'adversité forge une résilience entrepreneuriale supérieure.
- L'intolérance à la routine et à la hiérarchie rend l'entrepreneuriat — avec son autonomie et sa variété — particulièrement adapté.

La nuance essentielle

Il serait trompeur de présenter le TDAH comme un avantage entrepreneurial universel et inconditionnel. La recherche est plus nuancée.

Ce qui ressort clairement, c'est que le TDAH est un amplificateur. Il amplifie les forces — et il amplifie aussi les défis. Un entrepreneur TDAH avec une bonne compréhension de son fonctionnement et les systèmes appropriés peut atteindre des niveaux de performance exceptionnels. Un entrepreneur TDAH sans cette compréhension peut tourner brillamment en rond pendant des années, consommant son énergie à se battre contre sa propre nature.

C'est précisément là que la compréhension — et les systèmes qui en découlent — fait toute la différence.

CHAPITRE 5

Les géants qui vous ressemblent

Musk, Branson, Jobs et les autres

« Les entreprises qui ont changé le monde ont presque toutes été fondées par des gens qui ne fonctionnaient pas comme tout le monde. »

L'une des choses les plus puissantes qu'un entrepreneur TDAH puisse faire est de changer son cadre de référence. De cesser de se comparer aux modèles de gestionnaires conventionnels — des personnes construites pour un type de fonctionnement fondamentalement différent du leur — et de commencer à s'identifier aux personnes qui ont effectivement construit ce qu'ils cherchent à construire.

Voici quelques-uns de ces modèles. Pas des saints. Pas des exemples parfaits. Des êtres humains complexes, avec leurs forces extraordinaires et leurs angles morts réels — et dont le style de fonctionnement ressemble plus au vôtre qu'à celui du gestionnaire moyen.

Elon Musk : l'hyperfocus planétaire

Elon Musk n'a pas été diagnostiqué TDAH officiellement — mais il a lui-même décrit son fonctionnement comme correspondant aux critères, notamment dans des entrevues sur son rapport à l'attention, à la routine et à la stimulation.

Ce qui caractérise Musk comme entrepreneur, c'est précisément ce qui caractérise le profil TDAH à son plus puissant : une capacité à maintenir une vision à très long terme (Mars, l'énergie solaire, la réinvention du transport) tout en s'immergeant dans les détails techniques les plus granulaires de ses produits. Une tolérance au risque qui défie l'entendement — avoir investi la totalité des fonds de la vente de PayPal dans Tesla et SpaceX simultanément. Une énergie d'exécution qui lui permet de dormir dans ses usines pendant les périodes critiques.

Il n'est pas un modèle de gestion d'équipe conventionnel. Il est un modèle de ce que le cerveau TDAH peut accomplir quand il est déployé dans un contexte qui correspond à son architecture.

Richard Branson : l'entrepreneur par tempérament

Richard Branson a été diagnostiqué dyslexique — une condition qui co-occure fréquemment avec le TDAH — et a décrit publiquement ses difficultés à l'école et son fonctionnement atypique tout au long de sa vie.

Ce qui est frappant chez Branson, c'est la façon dont il a construit Virgin autour de ses propres caractéristiques plutôt que malgré elles. Son ennui rapide l'a conduit à une diversification qui déconcertait les analystes financiers — mais qui a aussi créé un empire multisectoriel unique. Sa relation intuitive aux gens lui a permis de construire une culture de marque fondée sur l'expérience humaine plutôt que sur les spécifications techniques.

Il a délégué ce qu'il ne savait pas faire — la gestion financière rigoureuse, les systèmes opérationnels complexes — et s'est concentré sur ce qu'il faisait mieux que quiconque : voir des marchés à créer, inspirer des équipes, construire une marque.

Steve Jobs : l'intensité comme stratégie

Steve Jobs n'a jamais été diagnostiqué TDAH publiquement — mais sa biographie, écrite par Walter Isaacson avec son plein accord, dépeint un profil qui correspond sur de nombreux points : l'impulsivité, les sautes d'humeur extrêmes, la capacité d'hyperfocus sur des projets précis, l'incapacité à maintenir l'intérêt pour les opérations routinières, le sens esthétique développé jusqu'à l'obsession.

Jobs était incapable de fonctionner dans une organisation conventionnelle — il a été congédié de la compagnie qu'il avait fondée. Et c'est précisément ce fonctionnement atypique qui lui a permis de créer des produits qui ont défini des industries entières.

Ce que ces portraits ont en commun

Au-delà des anecdotes et des diagnostics supposés, ce que ces entrepreneurs partagent est une leçon stratégique applicable par tout entrepreneur TDAH.

Ils n'ont pas essayé de corriger leur façon naturelle de fonctionner pour ressembler à un gestionnaire conventionnel. Ils ont construit leur environnement — leur entreprise, leur équipe, leurs systèmes — autour de leur façon de fonctionner. Ils ont recruté des personnes qui compensaient leurs angles

morts. Ils ont créé des structures qui leur permettaient de faire ce qu'ils faisaient naturellement le mieux — et qui protégeaient l'organisation de leurs excès.

Ce modèle est accessible à tout entrepreneur TDAH. Quelle que soit la taille de votre entreprise.

CHAPITRE 6

Votre archétype entrepreneurial TDAH

Qui êtes-vous vraiment comme entrepreneur ?

« Il n'y a pas un profil TDAH. Il y en a plusieurs. Comprendre le vôtre est la première étape vers une stratégie qui fonctionne pour vous. »

Au fil de trente ans à coacher des entrepreneurs, j'ai observé que les profils TDAH en affaires tendent à se regrouper en quelques archétypes reconnaissables. Ces archétypes ne sont pas des cases rigides — vous pouvez vous reconnaître dans plusieurs — mais ils fournissent un cadre utile pour identifier vos forces naturelles et vos angles morts spécifiques.

L'Explorateur

L'Explorateur est mû par la nouveauté. Il lance des entreprises avec une énergie extraordinaire, explore des marchés inédits avec une intuition remarquable, et trouve des opportunités que personne d'autre ne voit encore. Son défi : maintenir l'intérêt et l'énergie une fois la phase de lancement passée, et compléter ce qu'il a commencé.

Forces naturelles : identification d'opportunités, vision, lancement, innovation.

Angles morts : exécution à long terme, gestion opérationnelle, completion.

Le Catalyseur

Le Catalyseur est d'abord un leader d'équipe. Sa capacité à inspirer, à motiver, à créer une vision que les autres veulent suivre est extraordinaire. Il construit des cultures d'entreprise puissantes. Son défi : maintenir les structures et les systèmes qui permettent à l'équipe de fonctionner sans lui.

Forces naturelles : leadership, culture, vente, inspiration.

Angles morts : systèmes opérationnels, rigueur administrative, délais.

Le Bâtitseur

Le Bâtitseur a une vision à long terme d'une clarté remarquable. Il sait où il veut aller dans dix ans avec une précision que peu d'entrepreneurs neurotypiques possèdent. Son défi : connecter cette vision à long terme à l'exécution quotidienne.

Forces naturelles : vision stratégique, persistance, construction d'actifs.

Angles morts : flexibilité tactique, ajustements de court terme, communication de la vision.

L'Innovateur

L'Innovateur est le résolveur de problèmes complexes par excellence. Il entre en hyperfocus sur les défis techniques ou créatifs et en ressort avec des solutions que personne n'avait envisagées. Son défi : valoriser ses solutions — les traduire en produits, en services, en revenus.

Forces naturelles : résolution de problèmes, créativité technique, hyperfocus.

Angles morts : commercialisation, vente, opérations.

Comment identifier votre archétype dominant

Posez-vous ces questions :

- Dans quelle phase de l'entreprise êtes-vous le plus énergisé ? (Démarrage / Croissance / Consolidation)
- Où perdez-vous le plus d'énergie chaque semaine ?
- Quelle est la plainte la plus fréquente de vos collaborateurs à votre sujet ?
- Quelle est la compétence que vous devriez déléguer en priorité mais que vous n'arrivez pas à lâcher ?

Les réponses à ces questions pointent directement vers votre archétype — et, plus important, vers les systèmes spécifiques que vous devez mettre en place.

PARTIE III

STRATÉGIES ET SYSTÈMES

Des outils concrets pour un cerveau extraordinaire

CHAPITRE 7

Construire des systèmes

qui travaillent avec votre cerveau

« Un système ne vous transforme pas en quelqu'un d'autre. Il crée l'infrastructure qui permet à qui vous êtes vraiment de s'exprimer sans friction inutile. »

La résistance aux systèmes est quasi universelle chez les entrepreneurs TDAH. Et elle est compréhensible. Les systèmes évoquent la contrainte. La rigidité. L'ennui. Tout ce que le cerveau TDAH cherche à éviter.

Mais voici le paradoxe que j'ai observé systématiquement sur le terrain : les entrepreneurs TDAH qui ont le plus de liberté créative — qui peuvent faire ce qu'ils font le mieux sans être constamment rattrapés par ce qu'ils font le moins bien — sont ceux qui ont les systèmes les plus robustes.

La structure n'est pas l'opposé de la liberté. C'est ce qui la rend possible.

Le tableau de bord des trois priorités quotidiennes

Le système le plus simple et le plus universellement efficace pour les entrepreneurs TDAH que j'ai accompagnés.

Chaque matin, avant d'ouvrir les courriels, avant de regarder les messages, avant de commencer quoi que ce soit d'autre : identifiez les trois choses les plus importantes à accomplir aujourd'hui. Pas dix. Pas cinq. Trois.

Écrivez-les sur papier — pas dans une application, sur papier. Placez ce papier en face de vous. Ces trois choses sont les seules qui comptent aujourd'hui.

Ce système crée une intention quotidienne claire qui aide à ancrer l'attention pendant les moments où le cerveau cherche à être distrait. Il crée aussi un sentiment d'accomplissement réel — compléter trois priorités importantes est une victoire quotidienne concrète.

Le système de capture universelle

Le cerveau TDAH génère des idées à un rythme élevé — souvent dans les moments les moins pratiques. Sous la douche, en voiture, à trois heures du matin. Ces idées, si elles ne sont pas capturées immédiatement, disparaissent. Et leur disparition génère une anxiété de perte qui elle-même devient une source de distraction.

La solution : un système de capture universelle. Un seul endroit — une application comme Notion ou une application de notes vocales — où toute idée, tâche, insight ou engagement va immédiatement. Sans tri, sans organisation, sans hiérarchisation. Juste la capture.

La revue de ce système — pour décider quoi faire avec ce qui a été capturé — se fait une fois par semaine, à un moment fixe. Pas en temps réel. Jamais en temps réel.

La règle des 48 heures pour les décisions importantes

L'impulsivité décisionnelle est l'un des défis les plus coûteux pour l'entrepreneur TDAH. La capacité à agir rapidement est une force — mais elle devient un problème quand elle s'applique à des décisions qui méritent une réflexion approfondie.

La règle est simple : toute décision qui engage plus de 10 000 \$ ou plus de six mois de temps — ou qui implique un changement stratégique majeur — doit attendre 48 heures avant d'être finalisée.

Ces 48 heures permettent à l'enthousiasme initial de se normaliser, et à l'analyse critique de prendre la place qu'elle mérite. Ce filtre temporel simple a sauvé beaucoup d'entrepreneurs TDAH de décisions prises dans un état d'excitation dopaminergique qui ne résistait pas à l'examen rationnel.

Le batching des tâches administratives

Les tâches administratives — comptabilité, courriels non urgents, rapport, suivi de dossiers — sont particulièrement pénibles pour le cerveau TDAH. Elles sont répétitives, peu stimulantes, et offrent peu de récompense dopaminergique.

La solution n'est pas de les étaler tout au long de la semaine — ce qui crée un arrière-fond d'anxiété permanent. C'est de les regrouper dans des blocs de temps dédiés, clairement délimités, pendant lesquels vous savez que vous allez traverser quelque chose de difficile mais limité dans le temps.

Deux heures, un ou deux matins par semaine. C'est tout. Le reste du temps est protégé pour le travail à haute valeur ajoutée.

CHAPITRE 8

Déléguer sans perdre le contrôle

L'art de construire une équipe complémentaire

« La délégation n'est pas un aveu de faiblesse. C'est la reconnaissance de ce que vous valez vraiment — et de ce que votre temps devrait acheter. »

Le paradoxe du contrôle

Les entrepreneurs TDAH ont souvent une relation particulière au contrôle. Ils veulent déléguer — ils savent qu'ils devraient déléguer, que c'est nécessaire à la croissance — mais ils ont du mal à le faire concrètement.

Ce n'est pas de la méfiance envers leurs collaborateurs. C'est souvent une anxiété autour de la perte de visibilité sur ce qui se passe — combinée à une difficulté réelle à décrire et à transférer les façons de faire qui existent, pour l'instant, uniquement dans leur tête.

La solution passe par deux choses : documenter avant de déléguer, et créer des points de contact réguliers qui maintiennent la visibilité sans exiger un contrôle constant.

Le modèle Who Not How

Le livre de Dan Sullivan et Benjamin Hardy, *Who Not How*, propose un changement de paradigme radical pour les entrepreneurs : au lieu de se demander « comment est-ce que je fais ça ? », se demander « qui peut faire ça mieux que moi ? »

Ce changement de question — from how to who — est particulièrement libérateur pour les entrepreneurs TDAH. Il remplace une réflexion sur l'exécution (souvent source d'anxiété) par une réflexion sur les ressources humaines (souvent une force).

Appliquer ce modèle concrètement signifie identifier, pour chaque domaine où vous êtes faible, la personne spécifique qui y est forte — et créer la structure pour lui confier cette responsabilité réellement, pas seulement nominalement.

Construire votre équipe complémentaire

L'entrepreneur TDAH optimal ne cherche pas à développer ses faiblesses jusqu'à devenir compétent dans tous les domaines. Il cherche à s'entourer de personnes dont les forces naturelles correspondent à ses propres angles morts.

Le modèle classique : un entrepreneur-visionnaire TDAH entouré d'un directeur des opérations rigoureux, d'un directeur financier méticuleux, et d'un directeur des ressources humaines qui maintient la culture et les relations. Cette combinaison — vision fulgurante + execution rigoureuse — a produit certaines des entreprises les plus remarquables de notre époque.

La clé est de recruter ces personnes pour leurs forces réelles — pas pour trouver des gens qui vous ressemblent. Les organisations les plus performantes ne sont pas composées de clones du fondateur. Elles sont composées de profils complémentaires qui, ensemble, couvrent l'ensemble du spectre des compétences nécessaires.

Les accountability partners

L'accountability — être redevable à quelqu'un d'autre de ses engagements — est l'un des outils les plus efficaces pour l'entrepreneur TDAH. La présence d'un pair, d'un coach, ou d'un partenaire d'accountability crée la structure sociale externe qui aide à maintenir l'intention et à compléter les projets.

Le Réseau Alliance Prestige, que j'ai fondé précisément avec cette philosophie en tête, crée cet environnement d'accountability entre pairs entrepreneuriaux qui comprennent les défis spécifiques de l'entrepreneuriat — y compris les défis liés au TDAH.

CHAPITRE 9

Gérer l'argent, le temps et l'énergie

Trois ressources que votre cerveau gère différemment

« L'argent, le temps et l'énergie ne sont pas des ressources identiques. Mais le cerveau TDAH les gère souvent avec la même politique : tout maintenant, plus tard jamais. »

La gestion financière TDAH

La relation des entrepreneurs TDAH à l'argent mérite une attention particulière — et beaucoup d'honnêteté.

L'impulsivité décisionnelle, combinée à l'optimisme naturel et à la faible tolérance à l'ennui des tâches financières répétitives, crée un profil de risque financier spécifique. Beaucoup d'entrepreneurs TDAH excellent à générer des revenus — et ont des difficultés réelles à maintenir la discipline financière nécessaire à la pérennité de l'entreprise.

Les solutions pratiques :

- Automatisez tout ce qui peut l'être. Paiements, épargne, provisions fiscales. Si la décision ne se prend qu'une fois, elle ne peut pas être oubliée ou reportée.
- Engagez un comptable qui comprend votre fonctionnement et qui vous donne une visibilité simple sur vos chiffres clés. Les tableaux de bord financiers visuels sont particulièrement adaptés au cerveau TDAH.
- Créez une règle d'or personnelle pour les dépenses importantes — et respectez-la même quand l'enthousiasme pousse à l'action immédiate.

La gestion du temps TDAH

Le cerveau TDAH a une relation au temps fondamentalement différente de celle du cerveau neurotypique. Pour beaucoup d'entrepreneurs TDAH, il n'existe que deux temps : maintenant, et pas maintenant. Cette perception binaire du temps — l'incapacité à percevoir intuitivement l'urgence relative des délais futurs — est à l'origine de beaucoup de difficultés pratiques.

Les solutions :

- Externalisez votre gestion du temps. Un assistant, une application de planification, ou un système de rappels multiple. Votre agenda doit être géré comme un bien précieux — pas comme un document secondaire.
- Bloquez votre temps pour votre travail à haute valeur ajoutée avant de le bloquer pour autre chose. Protégez vos heures de performance peak.
- Utilisez des délais artificiels. Le cerveau TDAH performe sous pression — créez cette pression intentionnellement, même pour des projets dont le délai réel est lointain.

La gestion de l'énergie TDAH

L'énergie d'un entrepreneur TDAH n'est pas distribuée uniformément sur la semaine ou la journée. Elle monte et descend en fonction de l'intérêt, de la stimulation, de l'état émotionnel, du niveau de stress.

Plutôt que de chercher à uniformiser cette distribution — ce qui est généralement infructueux — la stratégie la plus efficace est de cartographier vos rythmes naturels et de planifier vos activités en conséquence.

- Identifiez vos heures de performance peak — et réservez-les exclusivement pour le travail à haute valeur ajoutée.
- Planifiez les réunions et les tâches à faible valeur cognitive dans vos heures de basse énergie.
- Intégrez des recharges régulières — exercice physique, temps seul, activités de plaisir pur — qui maintiennent le niveau de dopamine basal nécessaire à la performance.

CHAPITRE 10

Cinq portraits

Des entrepreneurs qui ont tout changé

« **Chaque transformation commence par un moment de clarté — et continue par une série de décisions quotidiennes.**

»

Les portraits qui suivent sont inspirés de situations réelles observées au fil de trente ans de coaching entrepreneurial au Québec. Les noms et certains détails ont été modifiés pour protéger la confidentialité, mais les dynamiques, les défis et les transformations sont authentiques.

Portrait 1 : Martin, l'Explorateur qui a appris à atterrir

Martin avait lancé sept entreprises en quinze ans. Quatre avaient bien démarré. Deux avaient connu une croissance impressionnante. Aucune ne s'était rendue à cinq ans d'existence.

Le pattern était toujours le même : une phase de lancement électrique, une croissance rapide alimentée par son énergie et sa vision, puis une perte d'intérêt progressive à mesure que l'entreprise entrait dans sa phase opérationnelle — suivie d'un désengagement progressif et d'un déclin inévitable.

La transformation de Martin a commencé quand il a compris que son problème n'était pas le manque de talent ou de vision. C'était l'absence d'une structure de transition — un moment défini dans la vie de chaque entreprise où il passait le relais opérationnel à une équipe compétente et redéfinissait son propre rôle en termes de vision et d'innovation plutôt que d'exécution.

Aujourd'hui, Martin dirige trois entreprises — pas en parallèle comme avant, mais en séquence coordonnée, avec un directeur général dans chacune qui prend en charge ce que Martin fait moins bien naturellement.

Portrait 2 : Sophie, l'intuition comme avantage compétitif

Sophie était reconnue par tout son réseau comme ayant un instinct d'affaires remarquable. Elle sentait les tendances de marché avant qu'elles ne se matérialisent. Elle identifiait les bons partenaires d'affaires après une seule conversation.

Son problème : elle ne faisait pas confiance à cet instinct. Elle avait passé des années à essayer de le valider par des analyses détaillées, des études de marché, des comités de décision — des processus qui la ralentissaient, lui coûtaient de l'énergie, et produisaient souvent des résultats moins bons que ses décisions intuitives initiales.

Le travail avec Sophie a consisté à valider son intuition comme une compétence légitime — appuyée par trente ans d'expérience accumulée dans son domaine — et à créer un processus de décision qui l'intégrait formellement plutôt que de la marginaliser. Elle a appris à faire confiance à son premier mouvement, tout en maintenant quelques garde-fous pour les décisions les plus lourdes de conséquences.

Portrait 3 : François, bâtir un héritage plutôt qu'un épisode

François avait 52 ans et une belle entreprise de construction en Beauce. Rentable, bien établie, avec une équipe solide. Et un fondateur qui fonctionnait encore comme si c'était son premier chantier — partout à la fois, dans chaque décision, incapable de lâcher.

Le diagnostic TDAH, arrivé tardivement dans sa vie, avait été une révélation. Il expliquait le besoin de contrôle constant, la difficulté à déléguer, l'incapacité à travailler « sur » l'entreprise plutôt que « dans » l'entreprise.

La transformation de François a pris deux ans. Elle a commencé par la création d'un tableau de bord de gestion visuel — adapté à son cerveau — et s'est poursuivie par le recrutement progressif d'une équipe de direction capable de gérer les opérations sans lui. Aujourd'hui, François consacre l'essentiel de son temps à la stratégie, aux relations clients stratégiques et au développement de nouveaux marchés — les domaines où son cerveau excelle naturellement.

Portrait 4 : Isabelle, le prix invisible de la compensation

Isabelle semblait fonctionner parfaitement. Son entreprise de consultation était prospère. Ses clients la décrivaient comme exceptionnellement organisée, rigoureuse, fiable.

Ce qu'ils ne voyaient pas : le prix colossal qu'elle payait pour maintenir cette image. Les heures supplémentaires invisibles passées à compenser ses difficultés d'organisation. L'anxiété permanente d'être « découverte ». L'épuisement chronique d'une performance qui demandait trois fois plus d'efforts qu'elle n'en aurait coûté à quelqu'un dont le cerveau fonctionnait différemment.

Isabelle avait développé des stratégies de compensation extraordinairement efficaces — mais elle les avait développées pour cacher un problème, pas pour créer une vie professionnelle durable. Le travail a consisté à transformer ces stratégies de survie en systèmes de performance — et à créer un environnement dans lequel elle pouvait s'autoriser à fonctionner plus naturellement, sans l'épuisement de la performance parfaite.

Portrait 5 : Daniel, il n'est jamais trop tard

Daniel avait 58 ans quand il a reçu son diagnostic de TDAH. Il avait derrière lui une carrière entrepreneuriale mouvementée — des succès remarquables, des échecs cuisants, et une question qui revenait régulièrement : pourquoi est-ce que certaines choses qui semblent naturelles pour les autres me coûtent autant ?

Le diagnostic n'a pas tout expliqué. Mais il a tout éclairé différemment. Les décisions impulsives, les projets abandonnés, les collaborations qui avaient tourné court parce que la communication était impossible — tout prenait un sens nouveau, moins accablant, plus instructif.

À 58 ans, Daniel a commencé à construire différemment. Pas en se transformant — mais en utilisant enfin, intentionnellement et sans honte, les forces qui avaient toujours été là. Son entreprise actuelle, fondée à 60 ans, est la plus solide et la plus pérenne qu'il ait jamais construite.

CONCLUSION

Le moment où tout change

Ce n'est pas la fin du livre. C'est le début de quelque chose d'autre.

Vous êtes arrivé jusqu'ici.

Ce n'est pas anodin. Les livres sur le développement entrepreneurial, sur la productivité, sur le leadership — il en existe des milliers. La plupart restent sur des tablettes, lus jusqu'au chapitre trois, avec les meilleures intentions du monde.

Vous avez lu jusqu'à la conclusion. Ce que ça dit de vous, c'est exactement ce que ce livre a cherché à nommer depuis la première page : vous êtes quelqu'un qui va au fond des choses quand quelque chose vous allume vraiment.

C'est de l'hyperfocus. C'est de la passion. C'est vous — tel que vous êtes vraiment.

Ce que vous avez appris — et ce que vous faites avec

Nous avons parcouru beaucoup de terrain ensemble.

Vous avez compris la neurologie derrière votre cerveau — pas comme une liste de symptômes à gérer, mais comme une architecture de forces à comprendre et à déployer. Vous avez vu comment les plus grands entrepreneurs de notre époque ont construit leurs empires avec le même type de cerveau que vous portez. Vous avez découvert vos sept superpouvoirs naturels — et regardé en face, avec honnêteté, les défis réels qui viennent avec.

Vous avez reçu des outils concrets. Des systèmes. Des structures. Pas pour vous transformer en quelqu'un d'autre — mais pour créer l'infrastructure qui permet à qui vous êtes vraiment de s'exprimer sans friction inutile.

Vous avez rencontré cinq entrepreneurs qui ont traversé la même transformation que celle que ce livre vous invite à faire.

Et vous avez, j'espère, commencé à voir votre propre trajectoire différemment. Pas comme une série d'efforts héroïques malgré un cerveau difficile. Mais comme le déploiement progressif — parfois

chaotique, toujours vivant — d'un cerveau extraordinaire qui cherche encore, parfois, la bonne infrastructure pour exprimer toute sa puissance.

Le moment de bascule : maintenant

Il y a un moment dans chaque conversation de coaching — un moment que j'attends toujours avec une attention particulière — où la compréhension intellectuelle devient quelque chose de plus profond.

Ce n'est pas quand la personne en face de moi comprend le concept. C'est quand elle le ressent. Quand quelque chose se dépose, se règle, s'installe dans une certitude tranquille qui n'était pas là avant.

Je ne peux pas produire ce moment pour vous à distance. Mais je peux vous dire ce qui le précède, dans presque tous les cas que j'ai observés.

Il précède toujours une décision. Pas une décision d'affaires. Pas une décision stratégique. Une décision intérieure, simple et définitive : j'arrête de me battre contre ce que je suis, et je commence à construire à partir de là.

Cette décision ne se prend pas une fois pour toutes. Elle se reprend chaque matin, dans les petits choix quotidiens — choisir la structure qui aide plutôt que la résistance qui épuise, choisir la délégation plutôt que le contrôle qui freine, choisir l'action imparfaite plutôt que la perfection paralysante.

Trois choses à faire dans les prochaines 48 heures

Parce que ce livre est dans la tradition de ma philosophie fondamentale — la plus petite action vaut plus que les plus grandes intentions — je ne vais pas vous laisser avec une liste de souhaits inspirants.

Je vais vous laisser avec trois actions concrètes. Petites. Accessibles. À faire dans les 48 prochaines heures.

Action 1 : Identifiez votre archétype dominant.

Relisez le chapitre 6 si nécessaire. Puis écrivez, en trois phrases maximum, qui vous êtes comme entrepreneur TDAH — votre archétype, votre force principale, et votre angle mort le plus coûteux.

Action 2 : Choisissez un seul système à implémenter cette semaine.

Pas dix. Pas cinq. Un. Peut-être le tableau de bord des trois priorités quotidiennes. Peut-être le système de capture universelle. Peut-être la règle des 48 heures. Choisissez le système qui adresse le défi qui vous coûte le plus cher en ce moment — et installez-le cette semaine.

Action 3 : Partagez ce livre avec quelqu'un.

Avec un collaborateur qui travaille avec vous et qui mérite de comprendre comment vous fonctionnez. Avec un entrepreneur de votre réseau qui se reconnaîtrait dans ces pages. Avec un fils, une fille, un partenaire de vie qui a parfois du mal à comprendre pourquoi vous êtes comme vous êtes.

Ce que j'ai appris de trente ans sur le terrain

Je veux vous confier quelque chose d'intime avant de vous laisser.

Au fil de trente ans à bâtir des entreprises, à coacher des entrepreneurs, à observer de près ce qui distingue ceux qui construisent quelque chose de durable de ceux qui tournoient brillamment sans jamais atterrir — j'ai développé une conviction qui s'est renforcée à chaque année, à chaque entrepreneur accompagné, à chaque transformation observée.

La plus grande perte dans le monde des affaires n'est pas l'argent. Ce n'est pas le temps. Ce n'est pas même les opportunités manquées.

C'est le potentiel non déployé. C'est l'entrepreneur brillant qui passe une décennie à se battre contre lui-même au lieu de construire avec ce qu'il est. C'est le cerveau extraordinaire qui dépense son énergie à essayer de ressembler à quelqu'un d'autre — au lieu de devenir pleinement, radicalement, courageusement lui-même.

J'ai écrit ce livre parce que j'en ai assez de voir ce gaspillage.

Parce que chaque entrepreneur TDAH qui comprend enfin son cerveau et le déploie intelligemment ne perd pas seulement moins — il crée plus. Plus de valeur économique. Plus d'emplois. Plus d'innovation. Plus d'entreprises qui changent des marchés, des industries, des façons de vivre.

Et parce que derrière chaque entrepreneur, il y a une personne. Qui mérite de se lever le matin avec la certitude d'être à sa place. Qui mérite de diriger sans honte. Qui mérite de construire sans se battre contre soi-même à chaque étape.

Vous méritez ça.

La phrase qui change tout

Permettez-moi de terminer avec la phrase qui a ouvert ce livre — et qui, je l'espère, prend maintenant un sens différent pour vous.

LA PLUS PETITE ACTION VAUT PLUS QUE LES PLUS GRANDES INTENTIONS.

Ce n'est pas une critique de la vision. Ce n'est pas un appel à l'exécution aveugle. C'est une invitation à la vie réelle — à la vie dans laquelle les idées ne restent pas des idées, les rêves ne restent pas des rêves, et les cerveaux extraordinaires ne restent pas des potentiels inexploités.

Vous avez le cerveau. Vous avez maintenant la compréhension. Vous avez les outils.

Il ne manque qu'une chose.

L'action. Petite. Imparfaite. Immédiate. Maintenant.

— ***André Noiseux***

Fondateur, ANCI.Coach | Réseau Alliance Prestige | IMMO-Alliance Prestige

ANNEXES

Annexe A : Ressources scientifiques et lectures recommandées

Sur le TDAH et la neurologie

Barkley, Russell A. Taking Charge of Adult ADHD. Guilford Press, 2010. La référence mondiale sur le TDAH adulte — rigoureuse, accessible, indispensable.

Hallowell, Edward M. et Ratey, John J. Driven to Distraction. Pantheon Books, 1994. Le livre qui a changé la conversation sur le TDAH pour des millions de personnes.

Hallowell, Edward M. ADHD 2.0. Ballantine Books, 2021. La mise à jour contemporaine, intégrant les dernières découvertes en neurosciences.

Archer, Dale. The ADHD Advantage. Avery, 2015. Le premier livre grand public à traiter le TDAH explicitement comme un avantage entrepreneurial.

Brown, Thomas E. A New Understanding of ADHD in Children and Adults. Routledge, 2013. Particulièrement utile pour comprendre le modèle des fonctions exécutives dans le TDAH.

Sur l'entrepreneuriat et la performance

Wiklund, Johan et al. ADHD, Entrepreneurial Intention, and Entrepreneurship. Academy of Management Perspectives, 2016. L'étude académique fondatrice sur la corrélation TDAH-entrepreneuriat.

Collins, Jim. Good to Great. HarperBusiness, 2001. Sur la construction d'organisations durables — particulièrement pertinent pour les entrepreneurs Catalyseurs.

Wickman, Gino. Traction. BenBella Books, 2011. Le système EOS — l'un des meilleurs frameworks d'organisation pour les entreprises dirigées par des entrepreneurs TDAH.

Sullivan, Dan. Who Not How. Hay House Business, 2020. La bible de la délégation stratégique — essentielle pour tout entrepreneur TDAH.

Annexe B : Outils et applications recommandés

Capture et organisation

Notion — organisation de l'information, gestion de projets, base de connaissances personnelle. L'outil le plus complet pour les entrepreneurs TDAH qui ont besoin d'un système central.

Otter.ai — transcription vocale automatique. Idéal pour les entrepreneurs TDAH qui pensent mieux à voix haute que par écrit.

Gestion du temps et du focus

Calendly — automatisation complète de la prise de rendez-vous. Élimine les allers-retours chronophages et les oublis de confirmation.

Forest — application de focus par gamification. Transforme le travail profond en défi visuel — particulièrement efficace pour les cerveaux qui ont besoin de stimulation pour maintenir le focus.

RescueTime — analyse automatique de l'utilisation du temps. Donne une vision objective et souvent révélatrice de là où le temps passe réellement.

Communication et collaboration

Loom — communication asynchrone par vidéo. Parfait pour les entrepreneurs TDAH dont la communication orale est beaucoup plus riche et nuancée que la communication écrite.

Slack — messagerie d'équipe structurée. Efficace à condition d'établir des règles claires sur les attentes de réponse.

Finance et gestion

QuickBooks ou Xero — comptabilité automatisée et tableaux de bord financiers visuels.

Dext — capture automatique des reçus et factures. Élimine la paperasse administrative qui s'accumule inévitablement sans système.

Annexe C : Le manifeste de l'entrepreneur TDAH

À lire le matin. À relire dans les moments de doute. À partager avec ceux qui ont besoin de le lire.

Je suis un entrepreneur avec un cerveau câblé différemment.

Je vois des connexions que les autres ne voient pas encore. Je prends des décisions quand les autres analysent encore. Je construis des visions quand les autres construisent des plans.

Mon cerveau ne s'arrête jamais. Il génère, associe, anticipe, ressent avec une intensité que peu de gens peuvent suivre — et c'est précisément pour ça que je vois ce que les autres manquent.

Je sais que j'ai des angles morts. Des défis réels. Des moments où ma nature même travaille contre moi. Je ne les nie pas. Je les connais. Et je construis des systèmes pour les encadrer.

Je recrute des personnes qui compensent ce que je fais moins bien — et je leur fais confiance dans leurs zones, même quand leur façon de fonctionner est radicalement différente de la mienne.

Je ne cherche plus à ressembler à un modèle de gestionnaire conventionnel qui n'a jamais été fait pour moi. Je construis autour de ce que je suis — pas malgré ça.

Je sais que l'école m'a menti. Que les étiquettes qu'on m'a données ne définissaient pas ma valeur. Que les difficultés que j'ai traversées m'ont forgé une résilience que les autres n'auront jamais à développer aussi tôt.

Je sais que mon cerveau est fait pour créer, bâtir, innover et diriger. Pas pour la conformité. Pas pour la routine. Pour le nouveau, l'audacieux, l'improbable qui devient réel parce que j'ai décidé d'y croire.

Je suis l'entrepreneur que mon cerveau m'a toujours destiné à être. Et à partir d'aujourd'hui — je construis à partir de là.

***LA PLUS PETITE ACTION VAUT PLUS QUE
LES PLUS GRANDES INTENTIONS.***

Annexe D : Pour aller plus loin avec André Noiseux

ANCI.Coach

Coaching entrepreneurial personnalisé pour les entrepreneurs qui veulent comprendre leur fonctionnement et construire des systèmes adaptés à leur réalité.

Réseau Alliance Prestige (R.A.P.)

Le réseau d'affaires d'élite au Québec — des rencontres structurées, des connexions authentiques, une communauté de pairs qui comprennent ce que vous vivez.

IMPULS360

Consultation stratégique pour les entreprises en redressement ou en transformation — quand la vision est là mais que la structure doit être repensée.

La Minute ANCI.Coach

La série de capsules vidéo — des insights entrepreneuriaux concrets en 60 secondes. Pour les cerveaux qui apprennent mieux en mouvement.

© André Noiseux — Tous droits réservés

ANCI.Coach | Réseau Alliance Prestige | Impuls360

« LA PLUS PETITE ACTION VAUT PLUS QUE LES PLUS GRANDES INTENTIONS. »