

ANDRÉ NOISEUX

L'ENTREPRENEUR HAUTE PERFORMANCE

High-Performance Entrepreneur

Les habitudes qui transforment les dirigeants

Habits That Transform Leaders

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

ANCI.Coach • Réseau Alliance Prestige • IMPULS360

Pour entrepreneurs de toute taille — de la micro-entreprise à la PME de 200 employés

*À tous les entrepreneurs qui refusent de choisir
entre le succès et leur santé.*

*To all entrepreneurs who refuse to choose
between success and their health.*

MESSAGE D'INTRODUCTION | FOREWORD

CE LIVRE N'EST PAS POUR TOUT LE MONDE.

This book is not for everyone.

Il est pour vous — celui ou celle qui se lève avant les autres, qui prend les décisions difficiles, qui porte le poids d'une équipe sur ses épaules, qui rêve grand mais qui, au fond, sait que quelque chose ne tourne pas rond. Pas dans l'entreprise. Dans vous.

It's for you — the one who rises before others, makes the tough calls, carries a team on your shoulders, dreams big, but deep down knows something isn't quite right. Not in the business. In you.

Voici la vérité que personne ne vous dit dans les conférences de développement des affaires : votre entreprise ne dépassera jamais le niveau de votre propre capacité à performer. Et votre capacité à performer est directement liée à la façon dont vous traitez votre corps, votre énergie et votre mental au quotidien.

Here's the truth nobody tells you at business development conferences: your company will never exceed your own performance capacity. And that capacity is directly tied to how you treat your body, your energy, and your mindset every day.

J'ai passé plus de 30 ans à coacher des entrepreneurs au Québec. Des gens d'affaires de toutes tailles — du pigiste seul dans son garage aux PME de 200 employés. Et j'ai vu un pattern répété des centaines de fois : les entrepreneurs les plus brillants sabotent leur propre succès... pas par manque de stratégie, pas par manque de capital, mais par manque d'habitudes fondamentales.

I've spent over 30 years coaching entrepreneurs across Québec. Business people of all sizes. And I've seen the same pattern repeated hundreds of times: the most brilliant entrepreneurs sabotage their own success... not from lack of strategy or capital, but from lack of fundamental habits.

“

Un entrepreneur épuisé ne prend pas de meilleures décisions. Il prend des décisions plus vite. Et c'est souvent les pires.

An exhausted entrepreneur doesn't make better decisions. They make faster ones. And those are often the worst.

Ce livre est né de ma vision : André Noiseux — coach d'entrepreneurs depuis plus de 30 ans, fondateur d'ANCI.Coach, du Réseau Alliance Prestige (R.A.P.) et d'IMPULS360.

This book was born from: — André Noiseux — entrepreneur coach for over 30 years.

Je vous pose une seule question avant de tourner cette page : combien vous coûte réellement votre manque d'habitudes saines? En décisions ratées? En relations d'affaires mal gérées? En opportunités manquées parce que vous étiez trop fatigué pour les saisir?

Si la réponse vous dérange — c'est exactement pour ça que vous devez lire ce livre.

If that answer bothers you — that's exactly why you must read this book.

— **André Noiseux**

ANCI.Coach | R.A.P. | IMPULS360

01

C H .

Connais-toi Toi-Même, Entrepreneur

Know Thyself, Entrepreneur

Avant de changer quoi que ce soit dans ton entreprise, tu dois commencer par te connaître profondément. Pas ton chiffre d'affaires, pas ton modèle d'affaires — toi. Tes forces, tes faiblesses, tes tendances comportementales, tes angles morts.

Before changing anything in your business, you must start by knowing yourself deeply — not your revenue, not your business model, but you.

Les 4 Tendances : Ton Profil Entrepreneurial

The 4 Tendencies: Your Entrepreneurial Profile

Le chercheur Gretchen Rubin a identifié 4 grandes tendances comportementales. En tant qu'entrepreneur, ces tendances ont un impact direct sur ta façon de diriger, de déléguer, de te fixer des objectifs et de les atteindre.

Researcher Gretchen Rubin identified 4 key behavioral tendencies that define how we respond to expectations — and these have a direct impact on how you lead, delegate, and achieve goals.

01

Le Défendeur — L'entrepreneur autodiscipliné

The Upholder — The self-disciplined entrepreneur

Tu réponds bien aux exigences internes et externes. Tu aimes les règles, les plans, les listes de tâches. Ton défi : parfois rigide au changement, tu peux manquer d'agilité dans un marché en rapide évolution.

You respond well to both internal and external expectations. Your challenge: sometimes rigid, you may lack agility in fast-moving markets.

ANCI.Coach — Coaching Individuel

Chez ANCI.Coach, nous travaillons avec beaucoup de Défendeurs. Leur coaching consiste souvent à apprendre à lâcher prise sur le contrôle pour permettre à leur équipe de grandir. Dans le Réseau R.A.P., les Défendeurs sont souvent les membres les plus fiables.

At ANCI.Coach, Upholder coaching often involves learning to release control so their team can grow. In the R.A.P. Network, Upholders are often the most reliable — but also the most in need of being challenged.

02

Le Questionneur — L'entrepreneur analytique

The Questioner — The analytical entrepreneur

Tu réponds à tes exigences internes mais résistes aux exigences externes. Tu as besoin d'une bonne raison pour agir. Ton défi : la paralysie analytique peut retarder des opportunités qui ne repassent pas.

You respond to internal expectations but resist external ones. You need a good reason to act. Your challenge: analysis paralysis can delay opportunities that won't come back.

IMPULS360 — Cadres Stratégiques

IMPULS360 a été conçu pour les Questionneurs. Ce programme d'accélération offre des données concrètes, des analyses de marché et des frameworks éprouvés — exactement ce dont un Questionneur a besoin pour passer à l'action avec confiance.

IMPULS360 was built for Questioners: concrete data, market analyses, and proven frameworks — exactly what they need to act with confidence.

03

L'Obligé — L'entrepreneur orienté équipe

The Obliger — The team-oriented entrepreneur

Tu réponds aux exigences externes mais résistes aux tiennes. Tu as besoin de comptes à rendre pour maintenir tes engagements. Ton défi : tu t'épuises à servir tout le monde sauf toi-même, jusqu'au burn-out.

You respond to external expectations but resist your own. Your challenge: you exhaust yourself serving everyone except yourself, until burnout.

Réseau Alliance Prestige (R.A.P.)

Le Réseau Alliance Prestige est le terrain naturel des Obligés : un environnement de pairs qui se soutiennent mutuellement et se tiennent mutuellement responsables. Pour un Obligé, l'appartenance au R.A.P. devient le meilleur mécanisme de reddition de comptes qui soit.

The R.A.P. Network is the natural ground for Obligers: peer support and accountability that becomes their most powerful performance mechanism.

04

Le Rebelle — L'entrepreneur disruptif

The Rebel — The disruptive entrepreneur

Tu résistes aux exigences internes ET externes. Tu détestes les règles. Tu aimes prendre les décisions toi-même. Ton défi : maintenir des systèmes et des équipes à long terme est une lutte constante.

You resist both internal and external expectations. Your challenge: maintaining systems and long-term teams is a constant struggle.

ANCI.Coach — Structure Légère

ANCI.Coach accompagne souvent les Rebelles à travers un coaching de structure légère — pas de rigidité, mais des ancres stratégiques pour éviter que l'énergie créatrice ne se disperse. Le R.A.P. leur offre un espace de validation sans jugement.

ANCI.Coach supports Rebels through lightweight-structure coaching — strategic anchors without rigidity. R.A.P. provides a non-judgmental validation space.

02

C H .

Les 4 Piliers de la Performance

The 4 Pillars of Performance

Tout entrepreneur sérieux bâtit son entreprise sur des piliers solides. Mais qui pense à bâtir ses propres piliers personnels avec la même rigueur? La science est formelle : sans les 4 fondations suivantes, vos décisions seront affectées, votre leadership sera diminué et votre croissance sera limitée.

Every serious entrepreneur builds their business on solid pillars. But who builds their own personal pillars with the same rigor?

Pilier 1 — Le Sommeil : Votre Avantage Compétitif Caché

Pillar 1 — Sleep: Your Hidden Competitive Advantage

Le sommeil n'est pas une perte de temps. C'est le moment où votre cerveau consolide les décisions, intègre les apprentissages et reconstruit votre capacité de jugement. Un entrepreneur qui dort 5 heures croit qu'il est 80% aussi efficace qu'un entrepreneur qui dort 8 heures. La neurologie démontre qu'il est en réalité à 40% de sa capacité.

Sleep is not wasted time. Neuroscience shows an entrepreneur sleeping 5 hours operates at 40% cognitive capacity compared to one sleeping 8 hours.

“

La privation de sommeil mime les effets de l'alcool sur les fonctions cognitives. Prendriez-vous vos décisions d'affaires en étant légèrement saûl?

Sleep deprivation mimics the effects of alcohol on cognitive function. Would you make business decisions slightly drunk?

ANCI.Coach — Module Énergie du Dirigeant

Nous enseignons à nos clients que le sommeil est un investissement, pas une dépense de temps. Nos membres du R.A.P. qui ont intégré des rituels de sommeil optimisés rapportent une amélioration moyenne de 34% dans leur qualité de prise de décision.

We teach our clients that sleep is an investment. R.A.P. members who integrated optimized sleep rituals report an average 34% improvement in decision-making quality.

Pilier 2 — Nutrition : Alimentez Votre Machine à Décisions

Pillar 2 — Nutrition: Fuel Your Decision Machine

Votre cerveau consomme 20% de l'énergie totale de votre corps tout en ne représentant que 2% de votre poids. Un entrepreneur qui saute le déjeuner, qui carbure au café et aux collations sucrées, gère son entreprise avec un cerveau en mode survie, pas en mode stratégie.

Your brain consumes 20% of your body's total energy. An entrepreneur running on coffee and sugar is managing their company with a survival-mode brain, not a strategy-mode brain.

- Protéines le matin : stabilisent la glycémie et maintiennent la concentration
- Hydratation continue : une déshydratation de 1-2% réduit les capacités cognitives de 10-15%
- Éliminer les pics glycémiques : l'après-midi productif commence par un dîner intelligent

IMPULS360 — Diagnostic Complet

IMPULS360 inclut une évaluation des habitudes de vie dans son diagnostic initial — car un entrepreneur sous-alimenté en énergie ne peut pas exécuter un plan de croissance ambitieux.

IMPULS360 includes a lifestyle habits assessment in its initial diagnosis — because an energy-depleted entrepreneur cannot execute an ambitious growth plan.

Pilier 3 — Mouvement : Le Leader Physique Performe Mieux

Pillar 3 — Movement: The Physical Leader Performs Better

En 20 minutes d'activité physique modérée, votre cerveau reçoit une dose de dopamine, sérotonine et BDNF — des molécules qui améliorent la créativité, la résolution de problèmes et la résistance au stress. En d'autres mots : une marche rapide de 20 minutes peut valoir plus qu'une heure de réunion supplémentaire.

20 minutes of moderate physical activity delivers a dose of dopamine, serotonin, and BDNF to your brain — molecules that improve creativity, problem-solving, and stress resistance.

“

Les PDG des entreprises Fortune 500 font en moyenne 45 minutes d'exercice par jour. Ce n'est pas une coïncidence.

Fortune 500 CEOs average 45 minutes of exercise per day. That's not a coincidence.

Réseau R.A.P. — Corps en Mouvement, Esprit en Action

Le Réseau Alliance Prestige organise régulièrement des activités physiques en groupe — marches stratégiques, défis sportifs — car nous avons découvert que les meilleures conversations d'affaires se font en mouvement.

The R.A.P. Network regularly organizes group physical activities — strategic walks, sports challenges — because the best business conversations happen in motion.

Pilier 4 — Clarté : Espace Net, Cerveau Net

Pillar 4 — Clarity: Clear Space, Clear Mind

Un espace encombré génère un cerveau encombré. Un bureau en désordre, une boîte courriel à 4 000 messages non lus, un téléphone avec 200 applications — tout ça génère une charge cognitive silencieuse qui ronge votre bande passante mentale.

A cluttered space generates a cluttered brain. A messy desk, 4,000 unread emails, 200 apps on your phone — all generate a silent cognitive load that eats your mental bandwidth.

ANCI.Coach — Audit de l'Environnement

L'audit de l'environnement de travail est l'une des premières étapes de notre programme de coaching. Avant de parler de stratégie, nous regardons comment vit et travaille l'entrepreneur. Un environnement optimisé amplifie l'impact de tout le reste.

The work environment audit is one of the first steps in our coaching program. Before discussing strategy, we look at how the entrepreneur lives and works. An optimized environment amplifies the impact of everything else.

03

CH.

Les Règles d'Or de l'Entrepreneur Performant

The Golden Rules of the High-Performing Entrepreneur

Il ne suffit pas de connaître les bons principes. Il faut les ancrer dans des règles concrètes, quotidiennes, non-négociables. Voici les règles que chaque entrepreneur doit intégrer pour passer d'un niveau de performance ordinaire à extraordinaire.

Knowing the right principles isn't enough. They must be anchored in concrete, daily, non-negotiable rules.

Règle 01 — Commencer imparfait vaut mieux que ne pas commencer

Starting imperfectly beats not starting at all

L'un des pièges les plus coûteux pour les entrepreneurs est d'attendre d'avoir le plan parfait avant d'agir. La vérité : le plan parfait n'existe pas. Ce qui existe, c'est un plan assez bon, exécuté maintenant, qu'on améliore en chemin.

The most costly trap for entrepreneurs is waiting for the perfect plan. The perfect plan doesn't exist — only a good-enough plan, executed now, improved along the way.

“

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

The smallest action is worth more than the greatest intentions.

IMPULS360 — Corrélation Directe

IMPULS360 est fondé sur ce principe : nous aidons les entrepreneurs à sortir de la paralysie analytique et à passer à l'exécution dans les 30 premiers jours du programme. Le R.A.P. crée un espace de redevabilité où chaque membre annonce ses actions de la semaine — pas ses intentions.

IMPULS360 is built on this principle: we help entrepreneurs break analysis paralysis and move to execution within the first 30 days. R.A.P. creates an accountability space where every member announces their actions — not their intentions.

Règle 02 — Changer l'environnement avant de vouloir changer les gens

Change the environment before trying to change people

En entrepreneuriat, on passe beaucoup de temps à essayer de changer nos employés, nos clients, nos partenaires. Mais la loi du comportement humain est claire : c'est l'environnement qui façonne le comportement, pas l'inverse.

In entrepreneurship, we spend a lot of time trying to change employees, clients, partners. But the law of human behavior is clear: environment shapes behavior, not the reverse.

ANCI.Coach — Corrélation Directe

ANCI.Coach accompagne ses clients à revoir leur espace physique, leurs systèmes numériques et leurs routines d'équipe pour créer un environnement qui rend le succès plus facile et l'échec moins accessible.

ANCI.Coach helps clients redesign their physical space, digital systems, and team routines to create an environment where success is easier and failure is less accessible.

Règle 03 — Comptabiliser, mesurer, décider

Track, measure, decide — we manage what we monitor

"We manage what we monitor." Ce principe vaut autant pour la vie personnelle que pour les affaires. Un entrepreneur qui ne mesure pas ses indicateurs de santé personnelle ne peut pas gérer efficacement son propre potentiel.

"We manage what we monitor." An entrepreneur who doesn't measure their personal health indicators can't effectively manage their own potential.

ANCI.Coach — Corrélation Directe

ANCI.Coach utilise un Tableau de Bord du Dirigeant — un outil propriétaire qui combine les KPIs business ET les indicateurs de bien-être personnel. Parce qu'un entrepreneur qui se mesure seulement en chiffres d'affaires est comme un avion qui vole avec la moitié de ses instruments hors service.

ANCI.Coach uses a Director Dashboard — a proprietary tool combining business KPIs AND personal wellness indicators. An entrepreneur measured only in revenue is like a plane flying with half its instruments offline.

Règle 04 — L'action crée la motivation — pas l'inverse

Action creates motivation — not the reverse

Combien de fois avez-vous attendu « d'avoir envie » de faire quelque chose d'important? La neurologie nous dit que c'est l'action qui génère la dopamine, qui génère la motivation, qui génère plus d'action.

How many times have you waited to 'feel like' doing something important? Neuroscience tells us action generates dopamine, which generates motivation, which generates more action.

Réseau R.A.P. — Corrélation Directe

Dans les sessions de groupe du R.A.P., nous utilisons la technique du « Premier Geste Public » : chaque membre annonce son premier geste concret de la semaine devant le groupe. Cette déclaration publique active la motivation intrinsèque et la responsabilité sociale simultanément.

In R.A.P. group sessions, we use the 'First Public Step' technique: each member announces their concrete first step of the week. This public declaration activates intrinsic motivation and social accountability simultaneously.

Règle 05 — Éliminer les excuses, pas juste les obstacles

Eliminate excuses, not just obstacles

Un entrepreneur qui a une excuse pour tout n'a pas un problème d'obstacles — il a un problème de responsabilité. Les excuses les plus dangereuses ne sont pas les mensonges évidents. Ce sont les justifications sophistiquées qui semblent raisonnables mais qui masquent un refus d'assumer la pleine responsabilité de ses résultats.

An entrepreneur with an excuse for everything doesn't have an obstacle problem — they have an accountability problem. The most dangerous excuses are sophisticated justifications that mask a refusal to take full responsibility.

ANCI.Coach — Corrélation Directe

L'une de nos techniques de coaching les plus puissantes consiste à demander au client de lister ses 10 dernières excuses d'affaires et de les analyser ensemble pour identifier le pattern sous-jacent. 90% du temps, toutes les excuses pointent vers un seul enjeu — une peur fondamentale masquée.

One of our most powerful coaching techniques: listing the last 10 business excuses and analyzing them together. 90% of the time, all excuses point to a single issue — a masked fundamental fear.

04

CH.

Planifier Comme un Champion

Plan Like a Champion

La plupart des entrepreneurs planifient trop court terme ou trop vaguement. La planification en entonnoir est une méthode issue du monde de la performance sportive et adaptée au monde des affaires : partir d'une vision à long terme, et la décomposer en objectifs de plus en plus précis jusqu'à l'action quotidienne.

Most entrepreneurs plan too short-term or too vaguely. Funnel planning starts from a long-term vision and breaks it down into increasingly precise objectives all the way to daily action.

La Vision à 15 Ans : L'Étoile Polaire du Dirigeant

The 15-Year Vision: The Leader's North Star

Commencez par une question que peu d'entrepreneurs osent se poser : « Dans 15 ans, qu'est-ce que j'aurai bâti? Pas juste en termes financiers — mais en termes d'impact, de legs, de liberté? » Cet objectif doit être si grand qu'il vous semble presque impossible. C'est exactement ça qui le rend motivant.

Start with a question few entrepreneurs dare to ask: 'In 15 years, what will I have built? Not just financially — but in terms of impact, legacy, and freedom?' This goal must feel almost impossible. That's exactly what makes it motivating.

ANCI.Coach — L'Exercice de la Vision 15 Ans

Dans notre processus de coaching, nous guidons chaque entrepreneur à travers une séance dédiée à l'articulation de sa vision de vie à 15 ans. Cette vision devient l'étoile polaire de toutes les décisions stratégiques et opérationnelles qui suivent.

In our coaching process, we guide each entrepreneur through a dedicated session to articulate their 15-year life vision. This vision becomes the North Star for all subsequent strategic and operational decisions.

L'Entonnoir SMART : De la Vision à l'Action

The SMART Funnel: From Vision to Action

Une fois la vision établie, l'entonnoir se décompose ainsi :

- Vision 15 ans — 15-Year Vision
- Objectif 10 ans — 10-Year Goal
- Objectif 5 ans — 5-Year Goal
- Objectif annuel — Annual Goal
- Objectif 6 mois — 6-Month Goal
- Objectif 3 mois — 3-Month Goal
- Objectif mensuel — Monthly Goal
- Objectif hebdomadaire — Weekly Goal
- Action **quotidienne** — Daily Action ↓

Exemple d'entonnoir entrepreneurial

Vision 15 ans — Bâtir un groupe d'entreprises générant 5M\$ nets avec une équipe autonome

15-Year Vision — Build a company group generating \$5M net with an autonomous leadership team

Objectif annuel — Générer 350K\$ nets, recruter 3 postes clés, lancer une deuxième ligne d'affaires

Annual Goal — Generate \$350K net, recruit 3 key positions, launch second business line

Action quotidienne — 1 appel de prospection, 30 min revue indicateurs, 15 min formation leadership

Daily Action — 1 prospecting call, 30 min metrics review, 15 min leadership training

IMPULS360 — Programme 90 Jours

IMPULS360 utilise exactement cette méthodologie d'entonnoir. Chaque entrepreneur entre avec sa vision, repart avec un plan à 3 ans décomposé en actions hebdomadaires, et bénéficie d'un suivi mensuel via le Réseau R.A.P. pour maintenir le cap.

IMPULS360 uses exactly this funnel methodology. Each entrepreneur enters with their vision, leaves with a 3-year plan broken into weekly actions, and benefits from monthly follow-up through the R.A.P. Network.

La Révision Hebdomadaire : Votre Séance du Lundi

The Weekly Review: Your Monday Session

Les entrepreneurs les plus performants consacrent 60 à 90 minutes chaque début de semaine à une séance de révision structurée. Ce moment rituel permet de comparer ce qui était prévu vs. ce qui a été accompli, d'ajuster les priorités et de relancer l'élan.

High-performing entrepreneurs dedicate 60-90 minutes every Monday to a structured review session — comparing planned vs. accomplished, adjusting priorities, and relaunching momentum.

Réseau R.A.P. — Rituel de Groupe

Le Réseau R.A.P. intègre une structure de révision hebdomadaire dans ses rencontres : 3 victoires de la semaine, 1 apprentissage principal, 3 priorités pour la semaine suivante. Ce rituel simple est l'un des facteurs les plus cités par nos membres comme contribuant le plus à leur croissance.

The R.A.P. Network integrates a weekly review structure: 3 weekly wins, 1 main learning, 3 priorities for the next week. This simple ritual is the factor most cited by our members as contributing most to their growth.

05

C.H.

La Motivation qui Dure

The Motivation That Lasts

La plupart des entrepreneurs carburent à la motivation extrinsèque : les chiffres, les trophées, la reconnaissance. C'est puissant à court terme. C'est épuisant à long terme. La science du comportement identifie clairement la motivation intrinsèque comme la seule source durable d'élan.

Most entrepreneurs run on extrinsic motivation: numbers, trophies, recognition. Powerful short-term. Exhausting long-term. Behavioral science identifies intrinsic motivation as the only sustainable source of momentum.

Récompenses vs Plaisirs : Une Distinction Cruciale

Rewards vs. Pleasures: A Crucial Distinction

Une récompense est conditionnelle à une bonne performance. Un plaisir est inconditionnel — il nourrit le bien-être sans culpabilité. Les entrepreneurs qui n'apprennent jamais à se faire plaisir de façon saine finissent par se récompenser de façon destructrice.

A reward is conditional on good performance. A pleasure is unconditional. Entrepreneurs who never learn healthy pleasures end up rewarding themselves destructively.

ANCI.Coach — Protocole de Recharge du Dirigeant

Nous aidons nos clients à identifier leurs 5 activités de plaisir sain — celles qui les ressource sans créer de culpabilité ni de dommages. Ces activités sont planifiées dans leur agenda comme des réunions non négociables. Car un entrepreneur qui ne se recharge pas est un entrepreneur qui s'appauvrit.

We help our clients identify their 5 healthy pleasure activities and schedule them as non-negotiable meetings. An entrepreneur who doesn't recharge is an entrepreneur who depletes.

La Distraction Contrôlée : Un Outil de Performance

Controlled Distraction: A Performance Tool

Contre-intuitif mais prouvé : se permettre des distractions contrôlées augmente la performance globale. L'entrepreneur qui travaille sans arrêt 12 heures est moins productif que celui qui travaille intensément 8 heures et se permet 30 minutes de distraction plaisante.

Counter-intuitive but proven: allowing controlled distractions increases overall performance. The entrepreneur who works 12 hours straight is less productive than one who works intensely 8 hours with 30 minutes of pleasant distraction.

IMPULS360 — Haute Intensité Alternée

Dans notre programme, nous enseignons aux entrepreneurs à structurer leur semaine en blocs de haute intensité alternés avec des blocs de récupération active. Cette approche, inspirée de l'entraînement sportif d'élite, amplifie considérablement la productivité globale sur 90 jours.

In our program, we teach entrepreneurs to structure their week in high-intensity blocks alternated with active recovery blocks — inspired by elite sports training, this considerably amplifies overall productivity over 90 days.

06

C H .

L'Écosystème de la Haute Performance

The High-Performance Ecosystem

Ce qui distingue les entrepreneurs qui percent de ceux qui stagnent n'est pas l'intelligence, le capital ou même les idées. C'est l'écosystème dans lequel ils évoluent. Les environnements de haute performance génèrent des entrepreneurs haute performance.

What distinguishes entrepreneurs who break through from those who stagnate isn't intelligence, capital, or ideas. It's the ecosystem in which they evolve.

ANCI.Coach : Votre Coach d'Affaires Personnel

ANCI.Coach: Your Personal Business Coach

ANCI.Coach est un service de coaching et de consulting entrepreneurial fondé sur 30+ ans d'expérience terrain au Québec. Notre approche est radicalement différente des programmes de formation conventionnels : nous ne vous apprenons pas des théories. Nous vous accompagnons dans l'exécution concrète de vos objectifs.

ANCI.Coach is an entrepreneurial coaching and consulting service built on 30+ years of field experience in Québec. We don't teach theories. We accompany you in the concrete execution of your goals.

- Coaching individuel 1:1 — plan personnalisé basé sur votre profil de tendance
- Diagnostic entrepreneurial complet — forces, angles morts, leviers de croissance
- Accompagnement en exécution — pas juste des plans, des résultats
- Intégration des habitudes de performance dans votre quotidien d'entrepreneur

Réseau Alliance Prestige (R.A.P.) : Votre Communauté d'Élites

Alliance Prestige Network: Your Elite Community

Le **Réseau Alliance Prestige** est le seul groupe de réseautage au Québec conçu exclusivement pour les entrepreneurs qui refusent la médiocrité. Ce n'est pas un club social. C'est un environnement de haute exigence où les membres se challengent, se soutiennent et se tiennent mutuellement responsables.

The Alliance Prestige Network is the only networking group in Québec designed exclusively for entrepreneurs who refuse mediocrity. Not a social club — a high-demand environment of mutual challenge, support, and accountability.

- Rencontres mensuelles structurées — victoires, apprentissages, priorités
- Accès à un réseau de pairs de qualité — références, collaborations, intelligence d'affaires
- Plateforme en ligne — Gratuit pour accéder au réseau et aux ressources
- Présent à Beauce, Lévis, Capitale-Nationale, Chaudière-Appalaches, Trois-Rivières, Laval

IMPULS360 : L'Accélérateur pour Entrepreneurs Ambitieux

IMPULS360: The Accelerator for Ambitious Entrepreneurs

IMPULS360 est le programme d'accélération intensive pour les entrepreneurs prêts à passer au prochain niveau en 90 jours. Pas de longues formations théoriques. Un processus intense, structuré et mesurable qui combine diagnostic, planification stratégique, exécution accompagnée et redevabilité de groupe.

IMPULS360 is the intensive acceleration program for entrepreneurs ready to jump to the next level in 90 days. No lengthy theoretical training — an intense, structured, measurable process combining diagnosis, strategic planning, accompanied execution, and group accountability.

- Diagnostic initial complet — business ET habitudes de vie
- Plan de 90 jours avec objectifs SMART hebdomadaires
- Cohorte de 10-12 entrepreneurs — émulation et accountability
- Accès aux ressources **ANCI.Coach** et au réseau **R.A.P.** inclus

“

Seul on va plus vite. Ensemble on va plus loin. Dans l'écosystème ANCI.Coach / R.A.P. / IMPULS360, on fait les deux.

Alone we go faster. Together we go further. In the ANCI.Coach / R.A.P. / IMPULS360 ecosystem, we do both.

07

C.H.

Votre Plan d'Action Immédiat

Your Immediate Action Plan

La connaissance sans action ne vaut rien. Voici un plan d'action en 30 jours pour commencer à transformer vos habitudes entrepreneuriales dès aujourd'hui.

Knowledge without action is worthless. Here is a 30-day action plan to begin transforming your entrepreneurial habits starting today.

Semaine 1 — Se Connaître

Week 1 — Know Yourself

1. Identifier votre tendance dominante (Défendeur, Questionneur, Obligé, Rebelle)
2. Évaluer votre rythme naturel (marathonien ou sprinter)
3. Faire un audit de votre environnement de travail physique
4. Identifier vos 3 principales fausses excuses d'affaires

Semaine 2 — Les Fondations

Week 2 — The Foundations

5. Établir une routine de sommeil fixe (heure de coucher ET de lever)
6. Planifier 3 repas par jour dans votre agenda comme des réunions
7. Intégrer 20 minutes d'activité physique quotidienne minimum
8. Désencombrer votre espace de travail principal

Semaine 3 — La Planification

Week 3 — The Planning

9. Rédiger votre Vision à 15 ans en une page
10. Décliner cette vision en objectifs SMART à 5 ans, 1 an, 6 mois
11. Établir vos 3 priorités absolues pour le prochain mois
12. Créer votre rituel de révision hebdomadaire (60 min chaque lundi)

Semaine 4 — La Redevabilité

Week 4 — Accountability

13. Identifier un partenaire de redevabilité (ou rejoindre le R.A.P.)
14. Mesurer vos indicateurs personnels ET business ensemble pour la première fois
15. Faire une séance de coaching ANCI.Coach diagnostique
16. Vous engagez publiquement dans votre premier geste de changement

PRÊT À PASSER À L'ACTION?

Ready to act?

ANCI.Coach — anci.coach — 1995,00\$

Réseau R.A.P. — reseauallianceprestige.com — gratuit

IMPULS360 — [impuls360](https://impuls360.com) — Programme 90 jours

andre@anci.coach

MANIFESTE DE L'ENTREPRENEUR HAUTE PERFORMANCE

Ce que tu fais tous les jours compte plus que ce que tu fais une fois de temps en temps.

What you do every day counts more than what you do occasionally.



Ton entreprise ne dépassera jamais ton niveau personnel.

Your company will never exceed your personal level.



L'action crée la motivation. Pas l'inverse.

Action creates motivation. Not the reverse.



Un environnement optimisé vaut mieux que la meilleure volonté du monde.

An optimized environment beats the best willpower in the world.



Les excuses sont les pires ennemis du succès.

Excuses are success's worst enemies.



Quand tu es prêt à commencer — commence maintenant.

When you're ready to start — start now.

André Noiseux

Coach & Fondateur

ANCI.Coach • Réseau Alliance Prestige • IMPULS360