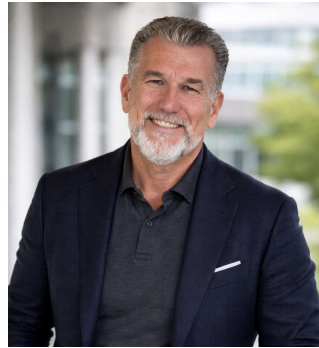


ANDRÉ NOISEUX

ANCI.Coach | Réseau Alliance Prestige | IMPULS360



LA PLUS PETITE ACTION VAUT PLUS QUE LES PLUS GRANDES INTENTIONS

Le manifeste de l'entrepreneur qui passe à l'action

www.anci.coach

© André Noiseux — Tous droits réservés

À Karl,

mon fils, mon feu, ma leçon la plus profonde.

*Tu m'as appris, dans le silence de ton absence,
que chaque instant est un privilège.
Que chaque action — si petite soit-elle —
est un acte d'amour envers la vie.*



À tous les entrepreneurs qui osent.

*Ceux qui se lèvent avant que le monde soit prêt.
Ceux qui construisent dans l'inconfort.
Ceux qui recommencent après l'échec.
Ce livre est pour vous.*

Dépôt légal — Bibliothèque et Archives nationales du Québec

ISBN : 978- 2-9824800-0-1

Conception et rédaction : André Noiseux

Design éditorial : ANCI.Coach Studio

Imprimé au Québec, Canada

Un mot de l'auteur

Avant de commencer — lisez ceci.

Il y a des livres qu'on lit. Il y en a d'autres qu'on ressent. Et il en existe quelques-uns rares qui vous forcent à vous lever de votre chaise et à faire quelque chose.

Celui-ci appartient à la troisième catégorie.

Je ne suis pas philosophe. Je ne suis pas théoricien. Je suis entrepreneur depuis plus de 30 ans. J'ai construit, perdu, recommencé, évolué. J'ai coaché des centaines d'entrepreneurs au Québec — des battants, des rêveurs, des procrastinateurs chroniques, des visionnaires paralysés. Et au fil du temps, j'ai observé un seul et unique fossé qui sépare ceux qui réussissent de ceux qui stagnent.

Ce fossé, ce n'est pas le talent. Ce n'est pas l'argent. Ce n'est pas le réseau ou le timing parfait.

C'est l'action. Ou plutôt : l'absence d'action.

Vous connaissez ces gens qui ont une nouvelle idée chaque semaine mais qui n'ont rien bâti en dix ans ? Vous les côtoyez dans vos réseaux, vos cercles d'affaires. Peut-être que parfois, dans vos moments de doute, vous vous reconnaissez en eux.

Ce livre est un antidote. Direct. Parfois brutal. Toujours honnête.

Mon slogan — que j'applique depuis des décennies — c'est : « La plus petite action vaut plus que les plus grandes intentions. » Ce n'est pas une phrase de motivation vide. C'est une vérité d'affaires que j'ai vécue dans ma chair. Et que je vais vous démontrer, page après page, avec des exemples réels, des outils concrets et une franchise que vous n'entendrez pas souvent dans les livres de croissance personnelle.

Préparez-vous. On ne joue pas ici.

— *André Noiseux*

Entrepreneur | Coach | Fondateur, ANCI.Coach

Introduction

Trente ans et une seule vérité

C'était en janvier 1997. Une tempête de verglas paralysait le Québec. Les pylônes électriques tombaient comme des dominos. Les entreprises fermaient. La plupart des gens attendaient que ça passe.

Moi, je prenais l'avion pour la France.

L'entreprise industrielle que je tentais de redresser était au bord du gouffre. La conjoncture était catastrophique. Mon réseau québécois ne pouvait pas m'aider. Mais j'avais une piste — un partenaire potentiel en Europe qui pourrait reprendre une partie de l'actif et sauver des emplois. J'aurais pu attendre. J'aurais pu analyser encore six mois. J'aurais pu laisser les circonstances décider à ma place.

J'ai choisi d'agir.

Cette décision — imparfaite, risquée, prise avec seulement 70 % de l'information nécessaire — a changé le cours de cette entreprise, de ces familles, et d'une certaine façon, de ma propre trajectoire en tant qu'entrepreneur.

Ce n'était pas la première fois que l'action me sauvait. Et ce n'était pas la dernière.



Ce que 30 ans de terrain m'ont appris

Au début des années 1990, j'ai développé un partenariat en télécommunications avec une entreprise européenne. Tout semblait parfait — les chiffres, la vision, l'enthousiasme. Mais j'avais négligé une étape cruciale : valider les fondations avant d'agir trop vite dans la mauvaise direction. Des dettes cachées ont englouti l'investissement. J'ai tout perdu dans ce dossier.

Leçon reçue. Pas la leçon de ne pas agir — mais la leçon d'agir avec les bons outils de vérification. La nuance est essentielle.

Au début des années 2000, j'ai structuré un partenariat stratégique avec une entreprise allemande d'équipements de recyclage — une participation de 49 % dans un holding canadien. En 2004, j'ai racheté leur participation et piloté la transition. Encore une fois : action, risque calculé, apprentissage.

Trente ans de construction, de pertes, de recommencements et d'évolution m'ont mené à une seule et unique conviction profonde : ce qui sépare l'entrepreneur qui réussit de celui qui stagne, ce n'est pas le talent, l'argent, ou le réseau. C'est la capacité — et la volonté — de passer à l'action, malgré l'incertitude, malgré l'inconfort, malgré la peur.



Pourquoi ce livre, maintenant

Depuis que j'ai fondé ANCI.Coach, j'accompagne des entrepreneurs ambitieux à travers tout le Québec — à Beauce, Lévis, Québec, Chaudière-Appalaches, Trois-Rivières, Laval. Et ce que j'observe est constant, peu importe le secteur, peu importe l'âge de l'entrepreneur, peu importe la taille de l'entreprise :

Les intentions sont abondantes. Les actions, elles, sont rares.

Ce livre est ma réponse à cette épidémie de l'intention non réalisée. Ce n'est pas un livre de théories. Ce n'est pas un livre d'abstractions. C'est un guide de terrain, écrit par quelqu'un qui a construit des entreprises dans des conditions réelles — pas dans des cas d'école. Chaque chapitre contient des outils que vous pouvez appliquer aujourd'hui.



Comment utiliser ce livre

Ce livre se lit de deux façons. La première : d'une traite, pour absorber la philosophie globale. La seconde : chapitre par chapitre, en prenant le temps de compléter les exercices avant de passer à la suite.

Je vous recommande la deuxième approche. Parce qu'elle est la seule qui produise des résultats. Un livre lu sans action appliquée ne vaut guère mieux qu'une intention bien formulée.

Parce que, comme vous l'apprendrez dans les pages qui suivent — la plus petite action vaut plus que les plus grandes intentions.

Le mythe de l'intention parfaite

Permettez-moi d'entrer dans le vif du sujet immédiatement : l'intention ne vaut rien sans l'action. Absolument rien.

Je sais, c'est dur à entendre. On nous a élevés dans une culture où « avoir de bonnes intentions » est présenté comme une vertu. On nous dit que ce qui compte, c'est l'intention derrière le geste. C'est vrai dans les relations humaines. Dans les affaires, c'est une illusion dangereuse.

Votre banquier ne finance pas vos intentions. Vos clients n'achètent pas vos intentions. Vos employés ne s'inspirent pas de vos intentions. Ils observent ce que vous faites.

« *L'intention est le brouillon. L'action est le livre publié.* »

J'ai rencontré des milliers d'entrepreneurs au cours de ma carrière. Les plus brillants que j'ai croisés n'étaient pas nécessairement les plus intelligents. Ils n'avaient pas toujours le meilleur plan d'affaires. Mais ils avaient une chose en commun : ils agissaient. Rapidement. Imparfaitement. Avec courage.

Les moins brillants, eux, attendaient. Ils attendaient le bon moment. Le bon financement. La bonne conjoncture. Ils attendaient que leur plan soit parfait. Pendant qu'ils attendaient, leurs concurrents construisaient.

Le moment parfait n'existe pas. Il se crée.

J'ai une question pour vous : Combien de projets avez-vous dans la tête en ce moment qui ne sont pas encore nés ? Combien de décisions remettez-vous à « quand les conditions seront meilleures » ? Combien de fois avez-vous dit « je vais commencer lundi » ?

Lundi est l'excuse préférée de ceux qui n'agissent pas.



L'intention a un rôle. Elle donne la direction. Elle oriente. Mais elle ne construit rien toute seule. Une boussole sans marcheur ne mène nulle part.

Le problème avec les intentions, c'est qu'elles sont confortables. Vous pouvez passer des heures à planifier sans jamais vous exposer au risque de l'échec. Vous pouvez penser, analyser, peaufiner indéfiniment — et vous sentir productif — sans avoir bougé d'un centimètre vers votre objectif.

C'est ce que j'appelle la productivité fantôme. Vous êtes occupé sans avancer. Vous confondez l'activité intellectuelle avec le progrès réel.

« Un entrepreneur qui pense beaucoup sans agir s'appelle un philosophe. Et les philosophes font rarement leur payroll. »

La vérité, c'est que les grandes entreprises ne sont pas nées d'un plan parfait. Elles sont nées d'une première action imparfaite, suivie d'une deuxième, puis d'une troisième – chacune ajustée par les leçons de la précédente.

► PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT

- ▶ Listez 3 projets que vous avez en tête depuis plus de 6 mois sans avoir agi.
- ▶ Pour chacun, identifiez la VRAIE raison du blocage (ce n'est pas le manque de temps).
- ▶ Engagez-vous à une seule petite action pour l'un de ces trois projets. Pas demain. Maintenant.
- ▶ Écrivez cette action ici et datez-la. C'est votre contrat avec vous-même.

Pourquoi nous procrastinons — et comment en sortir

La procrastination est l'ennemi numéro un de l'entrepreneur. Mais contrairement à ce que vous pensez, ce n'est pas un problème de paresse. C'est un problème de peur.

Peur de l'échec. Peur du jugement. Peur de décevoir. Peur de réussir — oui, ça aussi ça existe, et c'est plus fréquent qu'on ne l'admet. Parfois, on a peur de ce que la réussite va exiger de nous.

La procrastination est un mécanisme de protection. Votre cerveau a développé cette stratégie pour vous éviter la douleur potentielle de l'échec. Le problème ? En évitant l'échec potentiel, vous garantissez l'échec certain.

Ne pas agir, c'est aussi une décision. C'est choisir le statu quo.

« *Chaque journée sans action est un vote pour votre situation actuelle.* »

J'ai coaché des entrepreneurs qui avaient tous les atouts en main — talent, capital, réseau — et qui stagnaient depuis des années. Quand on creusait, on trouvait toujours la même chose : une peur non nommée qui se déguisait en « manque de temps » ou « besoin d'encore un peu de recherche ».

La recherche supplémentaire est souvent la dernière cachette du procrastinateur sophistiqué. Il ne dit pas « j'ai peur ». Il dit « je dois m'assurer d'avoir toutes les informations ». C'est élégant. C'est rationnel. Et c'est parfaitement inefficace.



Voici comment je diagnostique la procrastination chez mes clients. Je leur pose une question simple : « Qu'est-ce qui arriverait de pire si vous faisiez ça maintenant ? »

La réponse révèle tout. Parce que souvent, le pire scénario n'est pas si terrible. Il est juste inconfortable. Et l'inconfort n'est pas une raison suffisante pour ne pas construire votre empire.

La technique que j'utilise et que j'enseigne est ce que j'appelle l'Action Minimale Viable — l'AMV. Ce n'est pas un grand geste héroïque. C'est la plus petite action possible qui fait avancer les choses.

Vous voulez lancer un nouveau service ? Vous n'avez pas besoin du site web parfait, du forfait complet et du tunnel de vente automatisé. Vous avez besoin d'un appel téléphonique à un client potentiel. Aujourd'hui.

Vous voulez démarrer un blogue d'affaires ? Vous n'avez pas besoin de la stratégie de contenu sur 12 mois. Vous avez besoin d'écrire 300 mots sur ce que vous connaissez mieux que quiconque. Ce soir.

Voilà l'action minimale viable. Elle est petite. Elle est imparfaite. Et elle vaut infiniment plus que vos meilleures intentions.

▶ PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT

- ▶ Identifiez LE projet le plus important que vous repoussez.
- ▶ Définissez l'action la plus petite possible qui le fera avancer.
- ▶ Bloquez 30 minutes dans votre agenda pour cette action — maintenant.
- ▶ Faites-la. Sans vous juger. Sans chercher la perfection.
- ▶ Notez comment vous vous sentez après. Vous vous sentirez mieux.

L'entrepreneur dans le miroir

Il y a une conversation difficile que personne ne veut avoir avec vous. Ni votre associé, ni votre conjoint, ni votre comptable. Alors je vais l'avoir.

Si vos affaires n'avancent pas au rythme que vous souhaitez, regardez dans le miroir. La réponse est là.

Ce n'est pas l'économie. Ce n'est pas vos compétiteurs. Ce n'est pas votre marché ou votre secteur ou le gouvernement ou la conjoncture. C'est vous. Vos décisions. Vos habitudes. Votre niveau de tolérance à l'inconfort.

La responsabilité totale est le premier geste de l'entrepreneur qui passe à l'action.

« L'entrepreneur qui cherche un coupable est condamné à rester là où il est. »

J'ai travaillé avec des entrepreneurs en situation de crise. Des entreprises au bord du gouffre. Et dans presque tous les cas, la racine du problème n'était pas externe. C'était une série de décisions non prises, de conversations évitées, d'actions reportées — parfois pendant des mois, parfois pendant des années.

La bonne nouvelle, c'est que si vous êtes la source du problème, vous êtes aussi la source de la solution. Ça, c'est une position de pouvoir.



L'entrepreneur qui passe à l'action est en mode proactif. Il décide de son agenda. Il choisit ses priorités. Il dit non aux choses qui ne le font pas avancer vers son objectif, même si ces choses semblent urgentes.

Proactif ne veut pas dire parfait. Ça veut dire intentionnel. Ça veut dire que chaque matin, vous choisissez délibérément où vous mettez votre énergie.

Une des pratiques que je recommande à tous mes clients, c'est ce que j'appelle les Trois Actions Non Négociables. Chaque matin, avant de vérifier vos emails ou vos réseaux sociaux, vous identifiez trois actions qui, si vous les accomplissez aujourd'hui, auront un impact réel sur votre croissance.

Et vous les faites en premier. Avant que la journée décide à votre place.

▶ **PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT**

- ▶ Action #1 : Une action qui fait avancer un projet de développement.
- ▶ Action #2 : Une action qui développe ou solidifie une relation d'affaires clé.
- ▶ Action #3 : Une action qui améliore vos systèmes ou votre expertise.
- ▶ Faites cela AVANT de regarder vos emails. Chaque matin. Sans exception.



*« Un objet en mouvement reste en mouvement.
Un entrepreneur en action reste en action. »*
— André Noiseux

L'action imparfaite contre le plan parfait

Voici l'une des vérités les plus libératrices que je puisse vous partager dans ce livre : votre plan ne sera jamais parfait. Jamais.

Et c'est correct. Parce que le plan parfait n'existe pas. Il n'existera jamais. Parce que la réalité du marché, des clients, des tendances et des circonstances change plus vite que votre capacité à planifier.

Alors voici ce que font les entrepreneurs qui réussissent : ils planifient suffisamment pour avoir une direction claire, puis ils agissent — et ils ajustent en cours de route.

C'est ce que les militaires appellent la doctrine du « 70 % solution ». Quand vous avez 70 % de l'information dont vous avez besoin et 70 % de confiance dans votre plan, vous agissez. Parce qu'attendre le 100 % vous coûte votre avantage concurrentiel.

« *L'imparfait qui agit bat toujours le parfait qui attend.* »

Je vais être direct : le perfectionnisme est une forme d'arrogance. C'est l'idée que votre travail doit être exempt de toute critique avant de voir le jour. En réalité, le perfectionnisme est de la peur déguisée en standard élevé.

Pensez à Apple. Le premier iPhone avait des défauts majeurs. Pas de copier-coller, pas de 3G au départ, une autonomie limitée. Apple aurait pu attendre encore deux ans pour lancer un produit parfait. Ils ont lancé ce qu'ils avaient. Et ils ont changé le monde.

Pensez à Facebook, à Airbnb, à Amazon. Tous nés imparfaits. Tous devenus géants parce que leurs fondateurs ont agi avant d'être prêts.



La vraie question n'est pas : « Est-ce que je suis prêt ? » La vraie question est : « Est-ce que j'ai assez d'information pour démarrer et apprendre en avançant ? »

Si la réponse est oui — et elle l'est presque toujours — alors le seul obstacle qui reste, c'est vous.

J'ai une règle que j'applique depuis des années dans mes propres affaires : si je passe plus de deux semaines à analyser une décision sans être bloqué par un manque réel d'information, c'est que j'ai peur. Et à ce moment-là, je me force à agir.

L'action génère l'information. L'inaction génère l'illusion de sécurité.

▶ **PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT**

- ▶ Vous avez 70 % ou plus des informations nécessaires ? → Agissez maintenant.
- ▶ Vous avez moins de 70 % ? → Identifiez précisément ce qui manque et obtenez-le dans 48h.
- ▶ Vous « attendez le bon moment » ? → Il n'arrivera pas. Créez-le.
- ▶ Votre plan est « presque prêt » depuis plus de 2 semaines ? → C'est de la peur. Agissez.

Le momentum — le carburant secret

Il y a un phénomène que j'observe chez tous les entrepreneurs qui connaissent une croissance significative. Ils ne font pas toujours les bonnes choses. Ils ne font pas toujours les choses parfaitement. Mais ils ne s'arrêtent pas.

C'est ce qu'on appelle le momentum. Et le momentum est le carburant secret de la croissance entrepreneuriale.

Le momentum ne se crée pas dans les grandes décisions. Il se crée dans les petites actions quotidiennes. Chaque appel passé. Chaque courriel envoyé. Chaque rendez-vous tenu. Chaque engagement respecté. Ces micro-actions s'accumulent et créent une énergie qui devient de plus en plus difficile à arrêter.

« *Un objet en mouvement reste en mouvement. Un entrepreneur en action reste en action.* »

À l'inverse, quand on arrête d'agir — même temporairement — le momentum se brise. Et il est bien plus difficile de redémarrer une machine arrêtée que de maintenir une machine en marche.



La clé du momentum, c'est la constance. Pas l'intensité. Pas les grandes périodes d'effort super héroïque suivies d'effondrements. La constance tranquille de l'action quotidienne.

J'ai observé que les entrepreneurs les plus productifs que j'ai côtoyés ne travaillaient pas nécessairement plus d'heures. Ils travaillaient de façon plus constante. Ils avaient des habitudes d'action ancrées dans leur quotidien qui produisaient des résultats indépendamment de leur humeur ou de leur motivation du moment.

Parce que voilà la vérité sur la motivation : vous ne pouvez pas compter sur elle. La motivation est une émotion. Elle monte et descend.

Les amateurs attendent la motivation. Les professionnels agissent malgré son absence.

Ce qui remplace la motivation quand elle est absente ? La discipline. Les systèmes. Les habitudes. L'engagement pris envers vous-même que vous honorez même quand ça ne vous tente pas.

▶ PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT

- ▶ Identifiez 3 micro-actions quotidiennes liées à votre croissance (max 15 min chacune).
- ▶ Installez ces actions comme des habitudes non négociables, au même moment chaque jour.
- ▶ Mesurez votre momentum : tenez un carnet de bord de vos actions — pas de vos résultats.
- ▶ Quand la motivation est absente, agissez quand même. L'action précède la motivation.
- ▶ Célébrez la constance, pas seulement les grandes victoires.

Les conversations difficiles qu'on évite

Une des formes les plus insidieuses d'inaction, c'est celle qu'on ne voit pas parce qu'on est « occupé ». C'est l'inaction conversationnelle.

Il y a des conversations que vous remettez depuis trop longtemps. Avec cet associé dont les valeurs ont dévié des vôtres. Avec cet employé dont la performance n'est plus acceptable. Avec ce client qui ne respecte pas vos termes. Avec ce fournisseur qui vous coûte plus qu'il ne vous apporte.

Ces conversations, vous les évitez parce qu'elles sont inconfortables. Parce que vous ne savez pas comment elles vont se terminer. Parce que vous avez peur de blesser, de froisser, de perdre.

Et pendant que vous évitez ces conversations, les situations se dégradent. Lentement. Silencieusement. Inévitablement.

« Chaque conversation difficile que vous évitez devient un problème qui grossit dans le noir. »

J'ai un principe dans mes affaires et dans mon coaching : les conversations difficiles se tiennent dans les 48 heures. Pas dans deux semaines. Pas « quand le moment sera opportun ». Dans les 48 heures.



Voici comment j'aborde les conversations difficiles. Trois étapes simples.

Premièrement : la préparation. Je prends 15 minutes pour clarifier l'objectif de la conversation. Pas pour préparer un discours. Pour clarifier ce que je veux comme résultat.

Deuxièmement : l'ouverture directe. Je commence la conversation en nommant clairement le sujet. « Je veux qu'on discute de [sujet précis]. Voici ce que j'observe. » Direct. Respectueux. Sans ambiguïté.

Troisièmement : l'écoute réelle. Une fois que j'ai dit ce que j'avais à dire, je ferme ma bouche et j'écoute. Pas pour préparer ma réplique. Pour comprendre.

La capacité à avoir des conversations difficiles est l'une des compétences les plus sous-évaluées en entrepreneuriat.

▶ PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT

- ▶ Listez toutes les conversations difficiles que vous avez reportées depuis plus de 2 semaines.
- ▶ Classez-les par impact sur votre entreprise (haute, moyenne, faible priorité).
- ▶ Planifiez la conversation #1 dans les 48 prochaines heures. Bloquez un moment maintenant.
- ▶ Préparez-la en 15 minutes : quel résultat souhaitez-vous ? Quelle est votre ouverture ?
- ▶ Tenez-la. Vous serez surpris de la légèreté que vous ressentirez après.



*« Vous êtes la moyenne des cinq personnes
avec qui vous passez le plus de temps.
Choisissez-les avec intention. »*

— André Noiseux

Votre entourage — moteur ou frein ?

Il y a une réalité que peu de gens veulent entendre : votre entourage immédiat est l'un des facteurs les plus déterminants de votre niveau d'action.

Entourez-vous de personnes qui agissent, qui construisent, qui osent — et vous agirez plus. Entourez-vous de personnes qui attendent, qui se plaignent, qui justifient leur immobilisme — et vous agirez moins.

Ce n'est pas un jugement moral. C'est de la physique sociale. Nous sommes des êtres profondément influencés par nos environnements humains. Nous nous normalisons à ceux qui nous entourent.

« Vous êtes la moyenne des cinq personnes avec qui vous passez le plus de temps. Choisissez-les avec intention. »

J'ai créé le Réseau Alliance Prestige précisément pour cette raison. Parce que j'ai constaté — dans ma propre vie et dans celle de centaines d'entrepreneurs que j'ai accompagnés — que le bon réseau n'est pas un luxe. C'est une stratégie de croissance.

Un entrepreneur entouré d'autres entrepreneurs qui agissent, qui partagent, qui se challengent mutuellement — cet entrepreneur va performer à un niveau supérieur. Pas parce qu'il a trouvé des clients dans son réseau, même si ça arrive. Mais parce que l'environnement lui-même crée un standard plus élevé.



Voici l'audit que je vous propose. Prenez les cinq personnes avec qui vous passez le plus de temps dans votre vie professionnelle. Pour chacune, posez-vous cette question : est-ce que cette personne m'élève ou me tire vers le bas ?

Élève : elle vous challenge, vous inspire, vous donne envie d'agir davantage, elle construit des choses, elle a une énergie positive et mobilisatrice.

Tire vers le bas : elle se plaint, elle justifie, elle décourage, elle génère du cynisme, elle parle des problèmes sans jamais chercher de solutions.

Ce bilan peut être inconfortable. Il peut révéler que certaines relations professionnelles ne vous servent plus. Et il peut vous forcer à faire des choix difficiles. Mais votre croissance dépend de votre capacité à faire ces choix.

▶ PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT

- ▶ Listez vos 5 contacts professionnels les plus fréquents.
- ▶ Pour chacun : élève ou tire vers le bas ? Soyez honnête.
- ▶ Identifiez 2-3 personnes que vous admirez et avec qui vous voudriez passer plus de temps.
- ▶ Prenez une action concrète pour approfondir l'une de ces relations cette semaine.
- ▶ Réduisez le temps consacré à au moins une relation qui vous draine. Délibérément.

La décision — votre superpouvoir

Saviez-vous que l'incapacité à décider est plus coûteuse que de prendre la mauvaise décision ? C'est contre-intuitif, mais c'est vrai.

Quand vous prenez une mauvaise décision, vous obtenez de l'information. Vous apprenez. Vous ajustez. Vous progressez.

Quand vous ne décidez pas, vous n'obtenez rien. Vous stagnez. Vous perdez du temps, de l'énergie et des opportunités. Et la décision, pendant ce temps, prend de la valeur ou se détériore — rarement elle reste stable.

« Une décision imparfaite prise aujourd'hui bat une décision parfaite prise trop tard. »

Il y a deux types de décisions en affaires. Les décisions réversibles et les décisions irréversibles. La grande majorité des décisions que vous prenez chaque jour sont réversibles. Si elles ne fonctionnent pas, vous pouvez ajuster, pivoter, revenir en arrière.

Le problème, c'est que beaucoup d'entrepreneurs traitent les décisions réversibles comme si elles étaient irréversibles. Ils sur-analysent des choix qui, dans le pire des cas, leur coûteront quelques milliers de dollars et quelques semaines de travail.



Voici mon protocole de décision en trois étapes.

Étape 1 : Cette décision est-elle réversible ou irréversible ? Si elle est réversible, fixez-vous un délai de 48 à 72 heures maximum pour décider.

Étape 2 : Quelles sont les conséquences du pire scénario réaliste ? Pouvez-vous vivre avec ça ? Dans la plupart des cas, oui.

Étape 3 : Quelle décision aligne le mieux avec mes valeurs, ma vision et mes objectifs à long terme ?

Décidez. Puis agissez en conséquence.

▶ **PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT**

- ▶ Réversible ou irréversible ? Si réversible → décidez dans 48-72h maximum.
- ▶ Quel est le pire scénario réaliste ? Pouvez-vous y survivre et rebondir ? (Presque toujours oui.)
- ▶ Quelle décision est alignée avec votre vision à long terme ?
- ▶ Décidez. Communiquez la décision. Agissez.
- ▶ Si ça ne fonctionne pas → ajustez. Ce n'est pas un échec, c'est de l'apprentissage accéléré.

L'échec comme stratégie

Je vais vous dire quelque chose que vous savez intellectuellement mais que vous n'avez peut-être pas encore intégré viscéralement : l'échec est une stratégie de croissance.

Pas l'échec répété pour les mêmes raisons — ça, c'est de la stupidité, non de la stratégie. Mais l'échec comme résultat de l'expérimentation, comme feedback du marché, comme information précieuse que vous ne pouvez obtenir d'aucune autre façon.

Le problème avec la culture entrepreneuriale au Québec — et je peux le dire parce que c'est chez moi — c'est qu'on a longtemps vécu dans une culture où l'échec était une honte. Cette culture tue l'innovation. Elle tue la prise de risque. Elle tue l'action.

« *L'entrepreneur qui n'a jamais échoué n'a jamais vraiment essayé.* »

Les cultures entrepreneuriales les plus dynamiques du monde — Silicon Valley, Israël, certains hubs européens — ont normalisé l'échec. Un entrepreneur qui a connu une faillite et qui s'est relevé est considéré comme plus investissable qu'un entrepreneur qui n'a jamais pris de risques.



Voici ce que j'enseigne à mes clients sur la relation à l'échec. Quand quelque chose ne fonctionne pas, posez-vous trois questions.

Qu'est-ce que cet échec m'enseigne que je ne pouvais pas apprendre autrement ? Souvent, la réponse est riche. Le marché vous parle. Vos clients vous disent quelque chose. Vos processus révèlent leurs failles.

Comment puis-je utiliser cette information pour m'améliorer ou ajuster ? L'échec sans apprentissage est du gaspillage. L'échec avec apprentissage est de l'investissement.

Qu'est-ce que j'aurais dû faire différemment ? Pas pour vous culpabiliser — pour documenter la leçon et ne pas la répéter.

► PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT

- ▶ Identifiez votre dernier échec significatif en affaires.
- ▶ Q1 : Qu'est-ce qu'il vous a enseigné que vous ne saviez pas avant ?
- ▶ Q2 : Comment avez-vous (ou pouvez-vous) utiliser cette leçon concrètement ?
- ▶ Q3 : Qu'auriez-vous fait différemment avec l'information que vous avez aujourd'hui ?
- ▶ Documentez les réponses. Relisez-les dans 6 mois. Mesurez votre croissance.

Le système qui remplace la volonté

La volonté est une ressource limitée. C'est prouvé scientifiquement. Chaque décision que vous prenez, chaque résistance que vous surmontez consomme une portion de votre capacité décisionnelle quotidienne.

C'est pourquoi les personnes les plus productives au monde ne comptent pas sur leur volonté. Elles construisent des systèmes qui rendent l'action automatique et l'inaction difficile.

« ***Un bon système bat une grande volonté à tous les coups.***

»

Dans mes propres entreprises, j'ai systématisé tout ce qui peut l'être. Les processus de vente. Les suivis clients. La création de contenu. Les réunions d'équipe. La révision financière. Non pas parce que je manque de discipline — mais parce que la systématisation libère ma bande passante mentale pour les décisions qui nécessitent vraiment ma réflexion.



La systématisation de l'action passe par quatre éléments.

Premièrement, le calendrier intentionnel. Votre agenda doit refléter vos priorités, pas les urgences des autres. Si vos activités de croissance ne sont pas dans votre calendrier, elles ne se feront pas.

Deuxièmement, les routines ancrées. Identifiez vos routines de haute performance — matinale, de fin de journée, hebdomadaire — et protégez-les comme s'il s'agissait de rendez-vous avec votre meilleur client.

Troisièmement, l'environnement optimal. Organisez votre espace de travail pour favoriser l'action. Éliminez les distractions. Créez des signaux visuels qui vous rappellent vos priorités.

Quatrièmement, la redevabilité externe. Partagez vos engagements avec quelqu'un — un coach, un partenaire, un groupe de pairs. La redevabilité externe est l'un des catalyseurs d'action les plus puissants qui existent.

▶ PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT

- ▶ Identifiez vos 3 activités de croissance les plus importantes.
- ▶ Bloquez du temps fixe dans votre calendrier pour chacune — toutes les semaines, récurrent.
- ▶ Créez un environnement qui favorise ces activités (espace dédié, outils prêts).
- ▶ Engagez-vous avec un partenaire de redevabilité. Partagez vos 3 actions hebdomadaires.
- ▶ Revoyez et ajustez votre système chaque mois. Un bon système évolue avec vous.



*« L'action sans vision crée du mouvement.
L'action avec vision crée du progrès. »*
— André Noiseux

Votre vision — le carburant de l'action

Jusqu'ici, nous avons parlé de ce qui vous empêche d'agir. Maintenant, parlons de ce qui devrait vous propulser.

L'action sans vision est de l'agitation. Ce n'est pas la même chose que l'action stratégique. Et c'est une distinction cruciale.

La vision, c'est le « pourquoi » de votre action. C'est ce qui vous fait vous lever le matin, même les jours difficiles. C'est ce qui donne du sens aux petites actions quotidiennes. C'est ce qui transforme les épreuves en étapes.

« L'action sans vision crée du mouvement. L'action avec vision crée du progrès. »

Votre vision doit être suffisamment grande pour vous dépasser. Suffisamment précise pour vous guider. Et suffisamment ancrée dans vos valeurs pour vous soutenir quand les choses deviennent difficiles — parce qu'elles le deviendront.



Voici comment je travaille la vision avec mes clients. Je leur pose cinq questions.

Dans cinq ans, à quoi ressemble votre vie idéale ? En détail. Pas « je veux être riche et libre ». Où habitez-vous ? Avec qui travaillez-vous ? Qu'est-ce que vous faites quotidiennement ? Quel impact avez-vous sur votre communauté ?

Qu'est-ce que vous construisez de plus grand que vous-même ? L'entrepreneuriat à son meilleur n'est pas égoïste — il crée de la valeur pour les autres.

Quels sont les valeurs non négociables qui guideront la façon dont vous construisez tout ça ? Ces valeurs sont votre boussole quand les décisions sont difficiles.

Qu'est-ce qui, dans cette vision, vous fait peur ? La peur est souvent le signe que vous touchez à quelque chose d'important.

Quelle est la première action — aujourd'hui — qui vous rapproche de cette vision d'un millimètre ? Ce millimètre, c'est suffisant. Commencez là.

▶ PASSEZ À L'ACTION MAINTENANT

- ▶ Écrivez votre vision en 3 ans en une page. Soyez précis et présent (écrivez comme si c'était réel).
- ▶ Identifiez les 3 grandes priorités stratégiques qui réaliseront cette vision.
- ▶ Pour chaque priorité : quelle est la prochaine action concrète cette semaine ?
- ▶ Affichez votre vision quelque part que vous voyez chaque matin.
- ▶ Relisez votre vision chaque semaine. Ajustez vos actions si nécessaire.

Le manifeste de l'entrepreneur qui agit

Voici ce en quoi je crois.

Je crois que chaque entrepreneur a en lui la capacité de construire quelque chose de remarquable. Pas parce qu'il est exceptionnel par nature. Mais parce qu'il est humain — et que l'être humain, quand il décide vraiment d'agir, est capable de choses extraordinaires.

Je crois que le talent sans action est du gaspillage. Que l'intelligence sans courage ne mène nulle part. Que la vision sans exécution est de la fiction.

Je crois que l'inconfort est le prix d'entrée de la croissance. Que le risque calculé est plus sage que la sécurité paralysante. Que chaque obstacle est une information et non une condamnation.

Je crois que le succès n'est pas un état. C'est un processus. Il se construit action par action, décision par décision, ajustement par ajustement. Il n'est jamais acquis et il ne s'arrête jamais.

Je crois que l'authenticité est une stratégie d'affaires. Que les entrepreneurs qui réussissent à long terme sont ceux qui restent alignés avec qui ils sont et ce en quoi ils croient.

Je crois que l'entourage est le multiplicateur ou le diviseur de votre potentiel. Et que choisir son cercle avec intention est l'un des gestes les plus stratégiques qu'un entrepreneur puisse poser.

Et surtout — je crois, au fond de moi, après plus de 30 ans à construire des entreprises et à accompagner des centaines d'entrepreneurs — que la plus petite action vaut plus que les plus grandes intentions.



« **Commencez maintenant. Imparfaitement. Avec courage.
Ajustez en route. Mais commencez.** »

Parce que chaque jour qui passe sans action est un jour au service du statu quo. Et vous méritez mieux que ça. Vos clients méritent ce que vous avez à offrir. Votre famille mérite la version de vous qui ose pleinement.

La vie est courte. Les opportunités sont éphémères. Et vous avez quelque chose à bâtir.

Alors — qu'attendez-vous ?

CHAPITRE 13

Vos ressources pour passer à l'action — maintenant

Vous avez lu ce livre. Vous avez des outils. Vous avez une direction. La seule chose qui manque, c'est l'écosystème — le réseau humain, le soutien professionnel, et la structure qui transforment les intentions en résultats durables.

Je vous présente ici les trois leviers que j'ai construits au fil de 30 ans pour soutenir exactement ce passage à l'action que ce livre vous invite à faire.



ANCI.Coach — Coaching stratégique pour entrepreneurs ambitieux

ANCI.Coach est ma pratique de coaching et de conseil, dédiée aux entrepreneurs qui veulent aller plus vite, plus loin, et avec plus de clarté.

Ce n'est pas du coaching générique. C'est un accompagnement direct, ancré dans 30 ans d'expérience terrain — redressements d'entreprises, partenariats internationaux, acquisitions, structuration de réseaux d'élite. Je travaille avec des entrepreneurs qui ont déjà quelque chose à bâtir, et qui veulent un partenaire qui leur dit la vérité, pas ce qu'ils veulent entendre.

Avec ANCI.Coach, vous obtenez : une clarification de votre vision et de vos priorités stratégiques, un diagnostic honnête des blocages qui freinent votre croissance, des outils concrets pour structurer votre action et votre prise de décision, et un partenaire de redevabilité qui vous challenge et vous soutient dans la durée.

www.anci.coach



Réseau Alliance Prestige (R.A.P.) — Votre cercle de croissance

R.A.P. est le réseau d'affaires d'élite que j'ai fondé précisément parce que je croyais — et je crois encore plus aujourd'hui — que le bon entourage professionnel n'est pas un luxe. C'est une stratégie de croissance.

Le Réseau Alliance Prestige réunit des entrepreneurs de haut calibre à travers tout le Québec — Beauce, Lévis, Capitale-Nationale, Chaudière-Appalaches, Trois-Rivières, Laval — autour d'un code commun : croître ensemble, pas en solo.

Ce n'est pas un réseau de cartes professionnelles et de petits-fours. C'est un espace de vraies conversations d'affaires, de partage de ressources, de referrals qualifiés, et de remise en question mutuelle.

www.reseauallianceprestige.com



IMPULS360 — Redressement, performance et ingénierie d'affaires

IMPULS360 est ma firme spécialisée en redressement d'entreprises, en optimisation de processus et en développement stratégique. Co-fondée avec l'ingénieur Guy Lagacé, IMPULS360 combine la rigueur de l'ingénierie industrielle avec mon expérience en psychologie industrielle et en développement d'affaires.

Nous travaillons avec des PME en situation de crise ou de transition — entreprises qui ont besoin d'un regard externe lucide, d'un diagnostic structuré, et d'un plan d'action exécutable. Pas de théories. Pas de rapports qui dorment dans des tiroirs. Des interventions concrètes qui produisent des résultats mesurables.

www.impuls360.com

Conclusion

Maintenant, c'est à votre tour

Vous avez lu ce livre. Peut-être en quelques heures, peut-être sur quelques jours. Peut-être que certains chapitres vous ont ébranlé. Peut-être que d'autres vous ont confirmé ce que vous saviez déjà sans l'avoir nommé.

Maintenant vient la vraie question : qu'allez-vous faire avec ça ?

Parce que ce livre, comme tous les livres, ne vaut rien si vous le refermez et que vous revenez exactement aux mêmes habitudes, aux mêmes hésitations, aux mêmes intentions non réalisées.

Je vous ai donné des outils. Des cadres. Des questions. Des protocoles. Ils ne valent rien sur du papier. Ils ne valent que dans l'action que vous choisissez de poser.

Dans les 24 prochaines heures, identifiez une chose — une seule — que vous avez remis à plus tard et que vous allez faire maintenant. Pas demain. Maintenant.

C'est ça, votre première action. Elle n'a pas à être grande. Elle n'a pas à être parfaite. Elle a juste à être réelle.



Je garde une conviction profonde, forgée par 30 ans de terrain : les entrepreneurs qui lisent ce livre et qui appliquent même un seul de ses principes vont changer quelque chose dans leur entreprise. Peut-être une décision reportée. Peut-être une conversation évitée depuis trop longtemps. Peut-être simplement le fait de bloquer deux heures dans leur agenda pour un projet qui leur tient à cœur.

Vous avez le talent. Vous avez les ressources. Vous avez maintenant les outils.

« **Commencez maintenant. Imparfaitement. Avec courage.
Ajustez en route. Mais commencez.** »

À votre succès,

André Noiseux

ANCI.Coach | Réseau Alliance Prestige | IMPULS360

PASSEZ À L'ACTION — MAINTENANT

Vous avez les outils. Voici les prochaines étapes concrètes :

Coaching stratégique — ANCI.Coach

Vous voulez aller plus vite, avec plus de clarté et un partenaire qui vous dit la vérité ? Réservez une session de découverte gratuite.

www.anci.coach | andre@anci.coach | 581.349.2624

Réseau Alliance Prestige — R.A.P.

Vous voulez un réseau d'entrepreneurs de haut calibre qui vous élève ? Rejoignez R.A.P. — le réseau qui change le standard.

www.reseauallianceprestige.com

Redressement & Performance — IMPULS360

Votre entreprise a besoin d'un diagnostic honnête et d'un plan d'action exécutable ? Parlons-en. Nous sommes les architectes de votre performance.

www.impuls360.com

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

— André Noiseux

Bibliographie et références

Les idées présentées dans ce livre s'appuient sur 30 ans d'expérience terrain, de coaching et d'observation directe du comportement entrepreneurial. Elles sont également nourries par un corpus de recherches et d'ouvrages de référence que je recommande à tout entrepreneur sérieux.

Sur l'action, la procrastination et la psychologie comportementale

1. Baumeister, R.F. & Tierney, J. (2011). Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength. Penguin Press.
2. Clear, J. (2018). Atomic Habits. Avery Publishing.
3. Steel, P. (2010). The Procrastination Equation. HarperCollins.
4. Duhigg, C. (2012). The Power of Habit. Random House.

Sur la prise de décision et le leadership

1. Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Farrar, Straus and Giroux.
2. Collins, J. (2001). Good to Great. HarperBusiness.
3. Horowitz, B. (2014). The Hard Thing About Hard Things. HarperBusiness.
4. McChrystal, S. (2015). Team of Teams. Portfolio/Penguin.

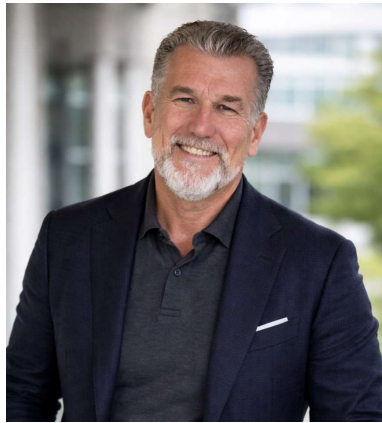
Sur la croissance entrepreneuriale et les réseaux

1. Ries, E. (2011). The Lean Startup. Crown Business.
2. Ferrazzi, K. (2005). Never Eat Alone. Currency/Doubleday.
3. Gladwell, M. (2008). Outliers. Little, Brown and Company.
4. Hardy, D. (2010). The Compound Effect. Vanguard Press.

Ressources québécoises et francophones

1. BDC — Banque de développement du Canada. Études et rapports sur l'entrepreneuriat québécois. www.bdc.ca
2. Fondation de l'entrepreneurship. (2020). Indice entrepreneurial québécois.
3. OSMO. (2023). L'écosystème entrepreneurial québécois en chiffres. Rapport annuel.

À propos de l'auteur



André Noiseux

Entrepreneur | Coach stratégique | Conférencier

André Noiseux est un entrepreneur québécois avec plus de 30 ans d'expérience dans la construction, l'investissement immobilier, le coaching d'affaires et le développement de réseaux d'élite. Il est le fondateur de plusieurs entreprises intégrées autour d'une philosophie commune : l'action transforme.

Sa carrière est marquée par des expériences de terrain rares : un redressement industriel mené au cœur de la crise du verglas de 1997, une expansion télécom européenne dans les années 1990, un partenariat stratégique germano-canadien dans le secteur du recyclage, et aujourd'hui, un écosystème entrepreneurial actif dans six régions du Québec.

Fondateur d'ANCI.Coach, il accompagne des entrepreneurs ambitieux dans la clarification de leur vision et l'accélération de leur croissance, avec des approches concrètes et directes ancrées dans 30 ans d'expériences réelles sur le terrain.

Créateur du Réseau Alliance Prestige (R.A.P.), il a bâti l'un des réseaux d'affaires les plus actifs et les plus exigeants au Québec, réunissant des entrepreneurs de haut calibre autour d'un code commun : croître ensemble, pas en solo.

Co-fondateur d'IMPULS360 avec l'ingénieur Guy Lagacé, il dirige une firme spécialisée en redressement d'entreprises et en optimisation de performance, combinant la rigueur de l'ingénierie avec la puissance de la psychologie industrielle.

Sa philosophie tient en une phrase, qu'il vit chaque jour depuis des décennies :

« *La plus petite action vaut plus que les plus grandes intentions.* »

Travaillez avec André Noiseux

Coaching : www.anci.coach

Réseau : www.reseauallianceprestige.com

Performance : www.impuls360.com

Courriel : andre@anci.coach

Téléphone : 581.349.2624 | 581.777.8317