


# Croissance Professionnelle / Personnelle

Novembre 2023

[daniel.desrosiers@gmail.com](mailto:daniel.desrosiers@gmail.com)



# Objectif de présentation

Le but de cette présentation est de fournir quelques conseils à toute personne débutant son parcours dans la vie / travail / parenté ou souhaitant se fixer un objectif personnel ou professionnel, réalisable.

Ayant plus de 30 ans d'expérience en tant qu'adulte, parent et travailleur autonome incorporé, je souhaite présenter quelques outils importants et fournir des références qui, espérons-le, peuvent améliorer votre réussite dans l'établissement de vos objectifs et leurs réalisations au niveau personnel ou professionnel.

# La règle 80/20 (Pareto). Qu'est-ce que c'est?

C'est un état d'esprit qui vous permet d'obtenir **plus de résultats** tout en utilisant **moins d'énergie** :

Lorsque vous travaillez sur une tâche, demandez-vous :

Est-ce que je fais ou dépense trop d'énergie là-dessus ?  
Quels sont les bénéfices ? Sont-ils conforme à la règle des 80/20 ?

La tâche que je m'apprête à entreprendre est-elle quelque chose qui me rapprochera de mon objectif/réussite ?

Passer à la diapositive suivante : notez vos objectifs

- Vous souhaitez atteindre 80 % du résultat (argent, succès, quantité, clients, etc.) avec 20 % d'effort(s) (dépenses, temps passé, etc.)
- Pendant que vous travaillez sur vos objectifs :
  - Concentrez-vous sur ce qui est important
  - Priorisez
  - **Ne laissez pas** les distractions prendre le dessus sur votre temps.
- Pendant que vous exécutez vos tâches, pensez à ce qui est écrit sur le côté gauche.

# Conditions préalables à l'établissement de vos objectifs

- Que souhaitez-vous entreprendre ?
- Qu'il s'agisse d'un objectif personnel ou professionnel, le processus est identique.
- Assurez-vous de définir exactement ce que vous souhaitez réaliser. Voici quelques exemples:
  - Je veux devenir pilote
  - je veux acheter une maison
- Assurez-vous que l'objectif soit réalisable : vouloir devenir danseur si vous êtes en fauteuil roulant n'a peut-être pas de sens.
- Fixez une date raisonnable pour votre objectif. Vous devrez peut-être l'ajuster plus tard, mais ce n'est pas grave.

## Conditions préalables:

Avant de rédiger des tâches pour atteindre votre ou vos objectifs, vous devez mieux vous connaître.

Remplissez une **analyse SWOT** : cela vous aidera à identifier vos forces et vos faiblesses. Il s'agit d'une partie importante du processus, voir l'exemple dans les diapositives suivantes. Un modèle est fourni à la fin de ce document.

Faites un **test de personnalité** : il en existe de nombreux disponibles en ligne, un lien est disponible dans la page références. Cela vous aidera à déterminer à quelle catégorie de personne vous appartenez. C'est important de le savoir.

**Identifiez vos peurs** (elles peuvent se retrouver dans votre analyse SWOT). Qu'est-ce qui vous empêche d'avancer ?

# Objectif SMART

- Un objectif doit être SMART:
  - **Spécifique** : je veux être riche n'est pas un objectif. C'est trop vague. «Je veux gagner 150 000 par an» est précis.
  - **Mesurable** : l'objectif ci-dessus peut être mesuré au fil du temps dans l'année. Au milieu de l'année, vous saurez si vous êtes sur le point d'y parvenir ou non.
  - **Atteignable**: le bon sens s'applique ici, si vous n'avez pas d'emploi et que vous manquez de qualifications, vous devez peut-être d'abord vous fixer un objectif alternatif. Par exemple, retourner aux études ou apprendre un métier et y revenir plus tard.
  - **Réaliste** : une sorte de jauge entre le possible et l'impossible. Encore une fois, le bon sens s'applique, votre objectif doit généralement s'aligner sur vos points forts.
  - Limité dans le **Temps** : fixez un calendrier clair pour atteindre votre objectif. Six mois, un an, deux ans, etc. Vous pouvez éventuellement réinitialiser le calendrier de réalisation, mais essayez d'estimer combien de temps il faudra pour atteindre votre objectif.

# Analyse SWOT

Le but de l'analyse SWOT est de dresser un portrait de vos :

- **Forces** : notez ce pour quoi vous êtes doué
- **Faiblesses** : noter vos difficultés
- **Opportunités** : quelles sont les opportunités qui peuvent vous aider à avancer ou à vous rapprocher de votre objectif ?
- **Menaces** : quelles sont les menaces qui peuvent vous empêcher d'atteindre votre objectif (généralement la concurrence mais cela pourrait être autre chose) ?

Cela vous aidera à vous **concentrer sur vos points forts**, vous souhaiterez peut-être également améliorer vos faiblesses. De plus, le fait de noter les opportunités permet de **clarifier certaines possibilités** que vous n'auriez peut-être pas envisagées.

Connaître vos menaces pourrait potentiellement transformer la définition de vos objectifs, voire littéralement l'annuler.

## Exemple d'une analyse SWOT (je veux être pilote)

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Motivé</li><li>2. Disponible et fiable</li><li>3. Énergique</li><li>4. Parfaitement bilingue</li><li>5. Organisé</li><li>6. Maîtrise de _____</li><li>7. etc.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Oublieux</li><li>2. Manque de ponctualité</li><li>3. Connaissance limitée de la politique, de la géographie et de l'histoire</li><li>4. Ne se tient pas informé de l'actualité (nouvelles)</li><li>5. Aucun diplôme universitaire</li><li>6. Manque de connaissances juridiques et financières</li><li>7. Porter des lunettes</li><li>8. Pas de licence de pilote</li></ol>
<b>OPPORTUNITÉS</b>	<b>DES MENACES</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Air Canada a besoin de pilotes</li><li>2. Le gouvernement offre des bourses aux étudiants s'inscrivant au programme pilote (par exemple)</li><li>3. Je connais des pilotes qui travaillent à l'aéroport pour différentes compagnies aériennes.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. De nombreuses personnes s'inscrivent au programme</li><li>2. Cela prend environ 3 ans de copilottage avant de devenir pilote</li><li>3. Le salaire de départ d'un copilote est de 65k/an</li></ol>

# Identifier vos peurs

Quand vous réfléchissez à votre objectif, qu'est-ce qui vous empêche d'y travailler ?

1. Trouvez-vous des excuses ?
2. Vous-même ou votre équipe pense-t-elle que vous êtes incapable d'y parvenir ?
3. Êtes-vous découragé par quelqu'un autour de vous de continuer ?
4. Y a-t-il trop de concurrence qui vous empêche de vous démarquer ?
5. Votre objectif est-il trop difficile à atteindre (consultez la page des objectifs SMART) ?

Définir le coût de l'inaction :

Par exemple, si je ne fais rien pendant 6 mois, 1 an ou 2 ans, cela aura-t-il un impact (émotionnel, physique ou financier) ?

Quels sont les avantages de commencer à travailler sur la réalisation maintenant (par rapport à l'inaction) ?



# Dresser une liste d'étapes clés et de leur délais

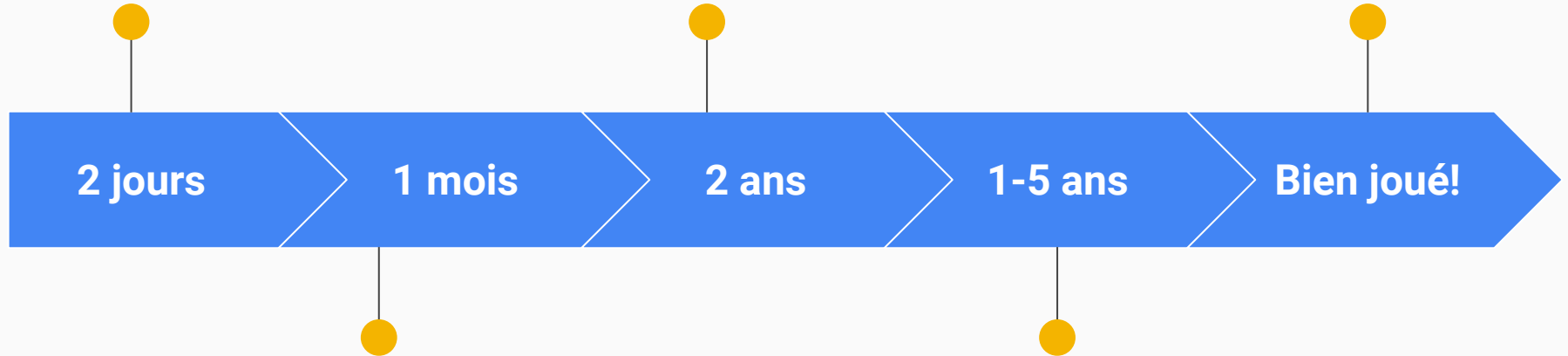
Comme pour la gestion de projets, vous devez rédiger une liste d'étapes. Par exemple, pour devenir pilote, nous devons atteindre les objectifs suivants :

1. Diligence raisonnable - faites quelques recherches (Google) pour vous assurer qu'il n'y a pas de surprises.
2. Décider à quel programme je souhaite m'inscrire
  - a. 3ème classe (petit avion privé)
  - b. 2ème classe (commerciale)
  - c. 1ère classe (compagnie aérienne)
3. S'inscrire à l'école de pilotage et vérifier les exigences (examens médicaux, niveau d'éducation, etc.)
4. Déterminer combien de temps et de dévouement sont nécessaires pour le programme/les tâches
5. Obtenez la certification et commencez à encaisser des heures. Privé (40h), Commercial (250h), Aérien (1 500h)
6. Objectif atteint!

Diligence raisonnable  
et sélection de  
programmes

Fréquentation d'une  
école de pilotage  
commerciale

Félicitations! Vous  
avez atteint votre  
objectif !



Inscription à l'école de pilotage  
(30k - 50k), examen médical,  
validation des exigences.

Licence de pilote obtenue, trouvez un  
emploi et commencez à encaisser les  
heures de vol pour atteindre l'objectif (privé  
vs commercial vs compagnie aérienne).

# Mot de la fin

Si vous lisez encore ce document, merci pour votre attention ! Soyez raisonnable, fixez des objectifs SMART, apprenez à mieux vous connaître, prenez votre temps et peaufinez votre plan tout au long de son exécution.

L'utilisation d'outils tels que l'analyse SWOT et la rédaction d'un test de personnalité vous aideront à déterminer si l'objectif que vous vous êtes fixé (ou celui de votre équipe) correspond à vos forces et à votre personnalité.

J'espère que vous pourrez conserver certaines des informations fournies dans ce document. Je ne prétends pas savoir grand-chose, mais sur la base de ma propre expérience personnelle et professionnelle, j'ai utilisé ces outils de temps à autre pour réorienter ma direction, comme on utilise une boussole, par exemple. Cela m'a été utile et j'espère que ce le sera également pour vous.

## Modèle d'analyse SWOT

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
<b>OPPORTUNITÉS</b>	<b>MENACES</b>

# Références

**Suggestion pour le test de personnalité:** répondre aux questions de façon honnête et prenez votre temps. Si vous ne connaissez pas la réponse, choisissez “incertain”:

<https://www.humanmetrics.com/personality/test> (anglais)

<https://www.idrlabs.com/fr/test.php> (multilingue)

80/20 Rule: <https://www.tonyrobbins.com/productivity-performance/pareto-principle/>

SMART Goals: <https://www.tonyrobbins.com/career-business/the-6-steps-to-a-smart-goal/>

SWOT Analysis:

<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/business-strategy-planning/define-strategy/swot-analysis-easy-to-ol-strategic-planning>

<https://www.linkedin.com/pulse/perform-swot-analysis-improve-your-teams-performance-mark-lenthall>

<https://www.mindtools.com/aaiakpy/personal-swot-analysis>