

PROGRAMME EN LIGNE



INTRODUCTION AU

NOUVEAU PARADIGME D'AFFAIRES

THÈME 6

L'ÉQUATION DE L'EFFICACITÉ



CLARTÉ + FLUIDITÉ ET SIMPLICITÉ = EFFICACITÉ

CETTE ÉQUATION PEUT VOUS PARAÎTRE PRESQUE « TROP » SIMPLE À PREMIÈRE VUE, TOUTEFOIS APPLIQUÉE AU QUOTIDIEN, ELLE RÉVÈLE UNE PUISSANCE EXPONENTIELLE.

Arrêtons-nous un moment pour ressentir les effets d'un manque de clarté pour l'entrepreneur et au sein de l'entreprise. Que ce soit au sein des processus internes ou des relations, tout devient rapidement plus compliqué et plus lourd. Souvent, la majorité des gens pensent que c'est clair, mais en posant quelques questions, on observe qu'il y a parfois de la confusion connue et/ou inconnue.

La clarté est l'élément de base de l'efficacité puisqu'elle permet d'offrir de la fluidité. La clarté et la fluidité offrent inévitablement de la simplicité. Les trois éléments combinés génèrent de l'efficacité et de la rentabilité.

Ce dernier workbook permet justement de passer en revue les principaux éléments des thématiques abordées et ainsi approfondir sur la clarté de chacun d'eux. Selon le degré et le rythme d'expansion de votre entreprise, **nous vous invitons à revoir les éléments ci-dessous de façon trimestrielle, semestrielle ou annuelle** afin de fluidifier votre expansion avec le plus de légèreté et de plaisir possible. Combien de fois entendons-nous des entrepreneurs se « plaindre » des défis liés à la croissance de l'entreprise quand dans les faits, il serait juste sain d'accueillir l'abondance et d'en jouir pleinement.

THÈME 1

LA VISION DE L'ENTREPRENEUR

Nous vous invitons à noter sur une échelle de **1 à 10** votre ressenti envers la clarté de :



La raison d'être de l'entreprise :

Les lignes directrices de 0-1 an :

Les lignes directrices de 1-3 ans :

Pour les ressentis de **6/10** et moins : nous vous invitons à revisiter le workbook #1 ainsi qu'à prendre un moment pour vous réaligner avec votre essence entrepreneuriale.

Pour les ressentis de **7/10** et **8/10** : nous vous invitons à relire les éléments et y faire des micro-ajustements. Il pourrait être opportun d'inviter quelques personnes de confiance à vous exprimer où il se situe par rapport au degré de clarté.

Pour les ressentis de **9/10** et **10/10** : La clarté semble bien présente. Si le cœur vous en dit, vous pourriez aussi vous référer à l'exercice de la qualité d'engagement qui se trouve à la fin du workbook #1 pour ressentir si la synergie, l'engagement et la joie sont également à plus de **9/10**.

Quels sont les éléments ci-dessus qui nécessitent plus de clarté et/ou fluidité actuellement?

La communication aux employés et collaborateurs

À partir du moment qu'il y a de la clarté pour vous, il est essentiel de diffuser cette clarté auprès de l'équipe afin qu'il puisse la ressentir, la comprendre et la vivre au quotidien. Cela apporte un aspect sécurisant dans un premier temps, leur permet d'orienter leurs actions ainsi que de mettre de la clarté dans la synergie possible entre leur zone d'efficacité et l'expression du plus haut potentiel de l'entreprise. Avez-vous pris un moment, lors d'une rencontre en grand groupe ou en petit groupe pour communiquer la raison d'être et les lignes directrices de l'entreprise à votre équipe ?

T H È M E 2

LA TRILOGIE ENTREPRENEURIALE

En prenant conscience de votre style entrepreneurial (visionnaire, manager, expert), vous êtes également en mesure d'accueillir des styles complémentaires à vous pour compléter la trilogie entrepreneuriale. Ultimement, plus vous aurez la chance de jouer un rôle et réaliser des activités qui sont faciles et agréables pour vous, plus vous serez efficace. Il en va de même pour les styles qui nous complètent de façon unique. Imaginez un moment si chacun des membres de votre entreprise se retrouvait dans cette zone d'efficacité et de plaisir... Ressentez-vous l'effet que cela pourrait avoir sur la rentabilité de l'entreprise ?

Nous vous invitons à noter sur une échelle de **1** à **10** votre ressenti envers :



L'activation de la synergie des trois styles entrepreneuriaux au sein de votre entreprise :

Votre degré de joie envers votre rôle et vos activités actuelles :

Pour les ressentis de **6/10** et moins : nous vous invitons à prendre un moment et à revisiter le workbook #2.

Pour les ressentis de **7/10** et **8/10** : nous vous invitons à ressentir ce qui vous freine d'activer pleinement la trilogie entrepreneuriale et vous laisser inspirer par les questions ci-dessous.

Pour les ressentis de **9/10** et **10/10** : La clarté et la joie semblent bien présentes.

Est-ce qu'il y a un ou plusieurs rôles à combler pour la plus haute expression de l'entreprise en ce moment et pour activer la trilogie entrepreneuriale ? Si oui, lequel et par qui ?

Est-ce qu'il a des activités à clarifier, à cesser de retenir (déléguer) dans votre rôle actuel afin que vous puissiez être dans votre zone d'efficacité ?



Pour ceux qui aimeraient approfondir, nous vous invitons à faire le même exercice pour chacun des services de votre entreprise, soit d'observer, de ressentir et de vous informer auprès de chacun des membres de votre équipe à savoir s'ils ont le sentiment d'être dans leur zone d'efficacité. Selon l'importance du service en termes de nombres d'employés, la trilogie entrepreneuriale peut également s'activer. Par exemple, dans un service des ventes, il pourrait être requis qu'une personne joue le rôle de manager, celui qui inspire, organise et guide l'équipe au quotidien. Il pourrait aussi être requis qu'une autre personne joue le rôle d'expert, soit la personne référence et le spécialiste du produit ou le spécialiste en service à la clientèle. Et pour compléter, une autre personne pourrait jouer celui de visionnaire qui pourrait être la personne qui ouvre les portes et reçoit les inspirations de développement des marchés.

Est-ce qu'il a des activités à répartir différemment auprès des membres de votre équipe afin que chacun se retrouve dans sa zone d'efficacité ?

T H È M E 3

L'ENGAGEMENT DES EMPLOYÉS

L'engagement des employés est une clé importante de la productivité et de la rentabilité de l'entreprise. En effet, plus les gens sont engagés, plus la rétention est élevée, plus la façon de réaliser leurs activités est en harmonie avec la raison d'être de l'entreprise et plus l'efficacité se traduit par des collègues de travail, des clients, des collaborateurs et des partenaires heureux. Le rayonnement de cet engagement va bien au-delà de la personne. Encore une fois, la clarté est tout à fait essentielle. Nous vous avons présenté trois outils pour générer de l'engagement auprès de vos employés.

3 OUTILS POUR GÉNÉRER DE L'ENGAGEMENT AUPRÈS DE VOS EMPLOYÉS

- 1 L'entente d'engagement et d'efficacité permet de clarifier les principales activités de l'employé ainsi que les principaux engagements liés à son rôle. (Paradigme actuel : description de fonction). C'est utile à activer en début d'emploi et lorsqu'une mise à jour du rôle est requise pour redéfinir l'entente de base.
- 2 L'exercice de qualité d'engagement permet en quelques minutes et avec quelques questions de ressentir et comprendre où l'employé se situe par rapport à son rôle, l'harmonie avec son style de vie ainsi que le degré de joie au sein de l'entreprise. Cela permet une lecture rapide du degré d'engagement de chacun. C'est utile de le faire 2 à 3 fois par année avec chacun des membres de l'équipe.
- 3 Le retour sur l'expérience permet un partage entre la direction et l'employé sur la façon dont le rôle est joué et comment chacune des parties le perçoit. Cela permet des ajustements. C'est utile de le faire 1 à 2 fois par année. Dans le paradigme actuel, le retour sur l'expérience est communément appelé « évaluation du rendement ».

Nous vous invitons à noter sur une échelle de 1 à 10 votre ressenti envers :



La clarté des rôles au sein de l'entreprise ?

Le degré d'engagement au sein de l'entreprise ?

Pour les ressentis de **6/10** et moins : nous vous invitons à prendre un moment et à revisiter le workbook #3

Pour les ressentis de **7/10** et **8/10** : nous vous invitons à vous inspirer des outils présentés pour clarifier et/ou aller de l'information auprès des employés.

Pour les ressentis de **9/10** et 10/10 : La clarté et l'engagement semblent bien présentes.

Quelles sont les actions à poser pour mettre plus de clarté et de fluidité auprès de l'équipe?

Pour ceux qui sont actuellement moins familiers avec l'utilisation d'outils pour clarifier les rôles et communiquer de façon fluide avec les employés, l'exercice de la qualité d'engagement est un excellent point de départ et est riche en information sur le degré d'engagement général des employés. Il fournit un portrait rapidement et ouvre la porte aux employés de s'exprimer sur leur rôle, leur degré de confort et de joie et sur l'utilisation des ressources humaines, matérielles, physiques, technologiques et financières disponibles actuellement et celles qui pourraient être requises dans le but d'être plus efficace.

T H È M E 4

LA FLUIDITÉ DANS LES ACTIVITÉS DE GESTION ET D'ADMINISTRATION

L'argent est souvent un sujet délicat à aborder que ce soit dans la vie professionnelle et/ou personnelle. Nous sommes justement en relation avec l'argent à tous les jours. La clarté de la relation entre vous, l'entreprise et l'argent est gage de fluidité et d'efficacité au sein de vos finances.

VOICI LES ÉLÉMENTS QUI FAVORISENT LA CLARTÉ DANS LES ACTIVITÉS DE GESTION FINANCIÈRE :

- **Les chiffres de l'entreprise à jour en temps réel ;**
- **Les états financiers mensuels et autres rapports quotidiens, hebdomadaires et mensuels ;**
- **La clarté sur les secteurs d'expansion et de contractions de l'entreprise ;**
- **Les prévisions financières en fonction des inspirations du cœur.**

Quels sont les éléments ci-dessus qui nécessitent plus de clarté et/ou fluidité actuellement?

Quelles sont les actions à poser pour faciliter les activités financières de l'entreprise?

En prenant contact avec les chiffres de l'entreprise et selon vos projets, nous vous invitons à ressentir chacun des postes de dépenses en investissement puisqu'en harmonie avec la raison d'être et les lignes directrices, l'argent devient un investissement dans votre essence entrepreneuriale unique.

La clarté et la fluidité dans les activités d'administration

Le calendrier des activités permet de voir en un coup d'œil la clarté et le degré de fluidité des activités à réaliser pour chacun des membres de l'équipe. Il fournit également de l'information sur le degré d'engagement de chacun envers ses activités en temps réel. Il permet d'harmoniser la quantité, le rythme et la répartition des activités au sein de l'équipe.



Votre ressenti actuel envers le respect des engagements et la clarté des activités au sein de l'équipe :

Pour les ressentis de **8/10** et moins, nous vous invitons à mettre en place le calendrier des activités personnalisées à votre réalité. (Modèle disponible avec le workbook #4)

Pour les ressentis de **9/10** et **10/10**, la clarté et la fluidité semblent présentes.

T H È M E 5

LE CYCLE DE CRÉATION D'UN PARTENARIAT

Le cycle de création d'un partenariat comporte trois grandes phases, soit celle de l'introduction, la co-création en action ainsi que la fin ou le début d'un nouveau cycle de création.

Lors de l'introduction, soit l'évaluation d'un nouveau projet et partenariat potentiel, nous vous invitons dans un premier temps à ressentir si c'est en alignement avec vous et votre essence entrepreneuriale unique. Est-ce un partenariat qui vous permettra de vous exprimer pleinement et entièrement en toute liberté et authenticité ? Lors du workbook #5, nous vous proposons une série de questions pour vous connecter, vous inspirer et aussi pour ressentir le projet et le partenariat potentiel en ce qui concerne :

- **L'alignement avec soi, le projet et le partenaire ;**
- **La relation avec l'argent et le risque financier ;**
- **La relation avec le temps ;**
- **La relation avec les employés ;**
- **La relation avec les clients ;**
- **La relation avec les collaborateurs ;**
- **La relation avec la santé et la famille (style de vie).**

En laissant le temps requis à la phase d'introduction et d'exploration, cela nous offre la possibilité de ressentir dès le départ le degré de clarté, d'harmonie, de légèreté et d'efficacité du partenariat potentiel. Cela sert alors de guide pour décider si nous allons de l'avant ou pas dans le projet qui représente la plus haute opportunité d'expansion à ce moment-là.

La clarté est certes une clé importante de la seconde phase, soit celle de la co-création en action du partenariat.

Nous vous avons présenté les principaux éléments d'une entente d'harmonie :

- 1.** La raison d'être de l'entreprise et les lignes directrices ;
- 2.** Les rôles et activités de chacun ;
- 3.** La relation avec le temps : rémunération, vacances, réunions et respect des échéances ;
- 4.** La déclaration des dividendes ;
- 5.** Les responsabilités des actionnaires ;
- 6.** Les situations en cas de maladie, d'invalidité ou de décès ;
- 7.** Les situations de disharmonie ;
- 8.** Le conseil d'administration et consultatif ;
- 9.** Autres clauses.

À tous les ans, ou lorsque requis, nous vous invitons à vous poser les trois questions suivantes en lien avec votre partenariat afin qu'il soit authentique, harmonieux et efficace.

Parmi les éléments énumérés ci-dessus, est-ce qu'il y en a qui nécessitent plus de clarté entre vous et vos partenaires ?

Parmi les éléments énumérés ci-dessus, est-ce qu'il y en a qui nécessitent plus de fluidité entre vous et vos partenaires ?

Parmi les éléments énumérés ci-dessus, est-ce qu'il y en a qui nécessitent plus de simplicité entre vous et vos partenaires ?

Pour ceux qui aimeraient intégrer l'équation de l'efficacité au quotidien, vous pouvez vous inspirer des trois questions ci-dessus et faire l'exercice de l'équation de l'efficacité pour chacun de vos processus d'affaires et les relations internes et externes à l'entreprise. Lors de vos réunions régulières ou lors de rencontres, vous pourriez inviter des membres de l'équipe à vous partager leur expérience et leur vision à ce sujet. C'est une belle opportunité de créer de l'engagement et de l'implication.

Suggestions de questions avec l'équipe

Actuellement, est-ce qu'il y a un ou des processus d'affaires qui nécessitent plus de clarté ? Si oui, lesquels ?

Actuellement, est-ce qu'il a une ou des relations qui nécessitent plus de clarté ?
Si oui, lesquels ?

Puisque la clarté offre la fluidité et que, combinées ensemble, elles offrent la simplicité, les trois ensembles offrent l'efficacité.

CLARTÉ + FLUIDITÉ ET SIMPLICITÉ = EFFICACITÉ

En conclusion, en ouverture vers le nouveau paradigme de neutralité en affaires, la notion de performer et la quête à l'infini du « plus » est transmuter par accueillir des opportunités avec efficacité et en plein alignement avec notre essence entrepreneuriale unique où aucune comparaison n'est alors possible et où tout devient plus facile et léger. Nous sommes tout à fait conscients que ce nouveau paradigme, raisonné uniquement par la tête, occasionne une perte importante des points de repère actuels puisque c'est l'expérience qui apporte la certitude que les inspirations du cœur et que la connexion à notre unicité est la clé de l'expansion ainsi que de l'abondance dans toutes les sphères de la vie.

Au nom de toute l'équipe de Synaxon Expansion, nous vous souhaitons beaucoup de plaisir à expérimenter ces nouvelles activités en entreprise et une belle ouverture à accueillir l'expansion qui se présentera sous différentes formes. Gardez le cœur ouvert, car les opportunités ne se présentent souvent pas comme nous l'avions prévu avec la tête et nous surprennent souvent par leur fluidité et leur facilité !!!

