



15  
actions

pour prendre les commandes  
de votre vie professionnelle

**PILOTEZ**  
**VOTRE**  
**RÉUSSITE**





15  
actions

pour prendre les commandes  
de votre vie professionnelle

**PILOTEZ**  
**VOTRE**  
**RÉUSSITE**

Ce livre a été publié sur [www.bookelis.com](http://www.bookelis.com)

ISBN : 979-10-227-5335-7

© BNI

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,  
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.  
L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

*Remerciements à Jean-François Beau pour son implication dans le projet ainsi que les personnes qui ont coordonné le projet : Philippe Blin, Philippine Crucis, Vincent Graumer, Kissline Mai et Jessica Milot.*



# TABLE DES MATIÈRES

## PRENEZ LES COMMANDES DE VOTRE VIE PROFESSIONNELLE

### LA CULTURE DES AFFAIRES

#### IDÉE N° 1 – AVOIR UNE VISION

LES ÉLÉMENTS CLÉS DE LA VISION .....	21
COMMENT CONSTRUIRE VOTRE VISION ? .....	26
VOTRE MISSION.....	27
SYNTHÈSE .....	34
PLAN D’ACTION.....	36

#### IDÉE N° 2 – SE FIXER DES OBJECTIFS

PRÉPARER VOS OBJECTIFS.....	43
COMMENT FIXER VOS PROPRES OBJECTIFS .....	46
SYNTHÈSE .....	52
PLAN D’ACTION.....	54

#### IDÉE N° 3 – CONNAÎTRE SON ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

LES COMPOSANTES DE L’ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE .....	62
COMMUNIQUER SUR VOTRE ENVIRONNEMENT AVEC VOTRE RÉSEAU .....	65
S’APPUYER SUR VOTRE RÉSEAU POUR CONNAÎTRE VOTRE ENVIRONNEMENT .....	69
SYNTHÈSE .....	72
PLAN D’ACTION.....	73

## **IDÉE N° 4 – SE SENTIR ACTEUR DANS LA SOCIÉTÉ**

SITUER VOTRE ENTREPRISE DANS LA SOCIÉTÉ .....	79
RENDRE VOTRE ENTREPRISE VISIBLE .....	84
AGIR DANS LA SOCIÉTÉ .....	86
SYNTHÈSE .....	89
PLAN D'ACTION.....	91

## **IDÉE N° 5 – OBTENIR DES RÉSULTATS**

IDENTIFIER SES RÉSULTATS .....	96
LES RÉSULTATS À OBTENIR POUR SOI .....	98
LES RÉSULTATS À OBTENIR POUR SON ENTREPRISE.....	99
AMÉLIORER SES RÉSULTATS.....	104
SYNTHÈSE .....	107
PLAN D'ACTION.....	108

## **IDÉE N° 6 – RIGUEUR ET RÉGULARITÉ**

COMMENT DEVENIR RIGOUREUX.....	117
COMMENT DEVENIR RÉGULIER.....	122
SYNTHÈSE .....	126
PLAN D'ACTION .....	128

## **IDÉE N° 7 – QUI DONNE REÇOIT**

PASSER DE L'ÉCHANGE AU DON.....	134
FAIRE CONFIANCE .....	137
QUE DONNER ?.....	140
RECEVOIR .....	142
SYNTHÈSE .....	142
PLAN D'ACTION.....	144

## **IDÉE N° 8 – DIFFÉRENCIATION ET PARTENARIAT**

LES APPORTS DE LA DIFFÉRENCIATION .....	150
COMMENT SE DIFFÉRENCIER ? .....	153

CRÉER DES PARTENARIATS .....	155
OUVRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS .....	158
SYNTHÈSE .....	161
PLAN D'ACTION.....	163

## **IDÉE N° 9 – FORMATION ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL**

SE FORMER SUR SON MÉTIER.....	171
SE FORMER COMME DIRIGEANT .....	173
SE FORMER POUR SE DÉVELOPPER.....	176
SYNTHÈSE .....	179
PLAN D'ACTION.....	181

## **IDÉE N° 10 – ORGANISER SON TRAVAIL**

LE VRAI OBJECTIF DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL .....	188
PRINCIPES D'ORGANISATION .....	190
ORGANISER VOTRE TEMPS .....	192
L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE .....	196
SYNTHÈSE .....	197
PLAN D'ACTION.....	198

LES VALEURS .....	209
-------------------	-----

## **IDÉE N° 11 – ÊTRE POSITIF**

POURQUOI ÊTRE POSITIF .....	206
COMMENT ÊTRE POSITIF .....	210
ÊTRE POSITIF DANS LES AFFAIRES.....	215
SYNTHÈSE .....	217
PLAN D'ACTION.....	219

## **IDÉE N° 12 – LA TRANSPARENCE**

LES ENJEUX DE LA TRANSPARENCE .....	224
COMMENT UTILISER LA TRANSPARENCE .....	227

LA DYNAMIQUE TRANSPARENCE-CONFIANCE.....	230
SYNTHÈSE .....	231
PLAN D'ACTION.....	233

## **IDÉE N° 13 – SOLIDARITÉ**

PRENDRE CONSCIENCE.....	238
AGIR EN SOLIDARITÉ.....	241
L'EFFET SUR SOI DE LA SOLIDARITÉ .....	246
SYNTHÈSE .....	247
PLAN D'ACTION.....	249

## **IDÉE N° 14 – ENGAGEMENT**

PRÉCISER VOTRE CAPACITÉ D'ENGAGEMENT .....	254
S'ENGAGER.....	257
LES EXTERNALITÉS DE VOS ENGAGEMENTS.....	261
SYNTHÈSE .....	263
PLAN D'ACTION.....	264

## **IDÉE N° 15 – GÉNÉROSITÉ**

ÊTRE GÉNÉREUX ENVERS SOI-MÊME .....	271
ÊTRE GÉNÉREUX ENVERS LES AUTRES .....	275
SYNTHÈSE .....	279
PLAN D'ACTION.....	281

# **PILOTEZ VOTRE RÉUSSITE**

## **15 ACTIONS POUR PRENDRE LES COMMANDES DE VOTRE VIE PROFESSIONNELLE**

Ce livre a pour objectif de vous aider à prendre réellement les commandes, et plus particulièrement de votre vie professionnelle. Pourquoi ? Regardez autour de vous : certaines personnes rayonnent, d'autres semblent vidées de leur sens. Quel est le point commun des personnes qui rayonnent ? L'argent ? Le succès ? La célébrité ? La beauté ? Non, le point commun des personnes qui rayonnent, c'est le fait qu'elles dirigent elles-mêmes leur vie, quelles que soient leurs fonctions professionnelles, leur niveau de responsabilités ou leurs revenus. Qu'est-ce qui rassemble les personnes qui semblent vidées de leur sens ? La pauvreté ? Le chômage ? Non, elles peuvent avoir une activité professionnelle ou un niveau de revenus satisfaisant. Mais ces personnes semblent subir leur vie plus que la diriger. Elles ne détiennent pas les commandes.

La vie professionnelle est extrêmement importante dans l'équilibre global de votre vie, et le mal-être au travail est largement répandu : plus de 42% des Français indiquent que leurs responsables ne les encouragent pas à participer aux décisions importantes de l'entreprise, 20 % déclarent n'être jamais ou très rarement soutenus par leur supérieur et plus du double de la moyenne européenne (9 %), considère que leur supérieur hiérarchique ne les respecte pas en tant que personne. Plus de 20 % des salariés estiment que « l'organisation pour laquelle ils travaillent ne les motive pas à donner leur meilleure performance professionnelle »<sup>1</sup>. Ne pas être décisionnaire dans son travail constitue donc clairement un véritable handicap à la satisfaction professionnelle.

---

1- Dares, Les facteurs de risques psychosociaux en France et en Europe. Une comparaison à travers l'enquête européenne sur les conditions de travail, décembre 2014.

Il n'est pas surprenant que de nombreux Belges et Français envisagent dès lors de créer leur entreprise, pour prendre la direction de leur travail : 2,4 millions de personnes déclaraient en 2014 avoir un projet entrepreneurial en tête et envisageaient de se lancer. Et 86 % pensent qu'une réussite en tant que chef d'entreprise « génère du respect et de la considération. »<sup>2</sup> Pourtant peu nombreux sont ceux qui passent à l'acte.

La véritable différence entre ceux qui sont satisfaits de leur vie en général (et de leur travail en particulier), et ceux qui ne le sont pas, réside dans leur propension à décider et à agir. Ces deux éléments permettent d'accéder à la véritable liberté qu'est la responsabilité de soi-même. Prendre les commandes de son activité professionnelle ne passe donc pas forcément par la création d'une entreprise, mais nécessite toujours de se placer au centre de ses propres réflexions et objectifs. Il est également important, tout en alignant ses objectifs sur ses réelles aspirations, de tenir compte de ses compétences et de son expérience.

Ce livre vise donc à donner les moyens de passer à l'action de manière organisée en se posant quelques questions importantes. Il vous propose de vous accomplir en tant qu'individu et en tant que professionnel.

Ce projet a réuni 15 personnes travaillant ensemble et partageant des valeurs et des modes de fonctionnement proches. Pourtant ces personnes viennent d'univers professionnels différents. Diverses dans leurs origines, dans leurs métiers et dans leurs parcours, elles se sont rencontrées au sein de BNI, un réseau aux valeurs fortes et au mode de fonctionnement qui structure une démarche de développement des affaires par le bouche-à-oreille.

---

2 – Salon des entrepreneurs, Cerfrance et Novancia : étude « Les Français et leurs entrepreneurs ».



Créé il y a plus de 30 ans en Californie par Ivan Misner, BNI est la plus importante organisation de recommandation au monde. Présente dans plus de 70 pays, elle compte plus de 7 317 Groupes rassemblant près de 200 000 Membres. En France et en Belgique francophone, 500 groupes et près de 14 000 membres ont généré, en 2015, des mises en relation qui ont abouti à un business de plus de 565 millions d'euros<sup>3</sup>.

L'expérience de BNI est mise au service d'un objectif : aider les entrepreneurs à développer leur business via le marketing de bouche-à-oreille. Avec l'ambition de les accompagner dans le développement des ventes et la réussite, BNI aide ses Membres à créer des partenariats, à se former, à se renforcer et élargir leurs relations professionnelles dans la convivialité.

L'esprit de BNI s'exprime dans sa devise « Qui donne reçoit ». Il promeut la solidarité, la confiance, l'entraide et l'échange. En mettant en commun leurs réseaux, les Membres s'apportent mutuellement des affaires. Chaque Groupe de travail local n'accueille qu'une seule personne par profession. Les Membres de chaque groupe se réunissent chaque semaine autour d'un petit-déjeuner et suivant un ordre du jour précis, pour renforcer leur confiance réciproque, affirmer leur cohésion et pour échanger des recommandations d'affaires.

Avec l'expérience, BNI a développé et précisé un cadre structuré et dynamique, un accompagnement continu s'appuyant sur des indicateurs de performance, le soutien d'une équipe professionnelle spécialement dédiée et des règles communes. Cette méthode fait de BNI un outil marketing des plus performants.

C'est ainsi que BNI regroupe des professionnels qui partagent le même esprit de réciprocité et une vision de l'engagement mutuel, dans un réseau présent sur tous les continents. Ce développement régional, national et international permet également aux membres de nouer des relations d'affaires propices au développement de leur activité partout dans le monde.

---

Au sein de BNI, les responsabilités de nos 15 auteurs les conduisent à rencontrer au quotidien des personnes qui sont des décisionnaires de leur vie professionnelle. À force d'observer et d'échanger entre eux, il leur est

---

3 – Chiffres au 31/12/2015.

apparu évident que la satisfaction professionnelle résultait généralement de comportements similaires.

Ils ont souhaité formaliser cette déduction et partager des éléments qui, mis en application, produisent des effets positifs. Ils ont tiré de leur expérience et de celle des autres, 15 idées pour aider à améliorer la satisfaction dans son activité professionnelle.

Ce livre est structuré en 3 grandes sections, chacune ayant son importance. La première est la culture des affaires. En effet, nous évoluons dans un environnement interconnecté où nous avons besoin de réfléchir en « hommes d'affaires ». Même lorsque nous sommes employés, il est nécessaire de se penser dans son « contexte business ».

La deuxième traite de l'efficacité, pour laquelle nous avons besoin de méthode(s). Car pour réussir, la culture et la motivation ne suffisent pas. Il convient donc d'appliquer des procédés qui ont fait leurs preuves, pour optimiser l'effet de vos démarches.

Enfin, nous verrons dans une troisième partie qu'il existe des valeurs partagées par un grand nombre. Lorsque celles-ci sont assimilées, elles permettent d'asseoir votre fonctionnement, d'animer vos actions et de déboucher sur votre réussite à long terme.

Chacune des 15 idées vous apportera de nouvelles pistes d'amélioration. Vous trouverez des facteurs clés de réussite, dont l'importance justifie qu'ils reviennent d'un témoignage à un autre, comme des piquûres de rappel. En vous appuyant à chaque fois sur un nouvel angle d'approche, vous maîtriserez progressivement l'ensemble de leurs aspects. Parmi ces facteurs clés de réussite, la notion de réseau constitue un fil conducteur car elle rend possible votre action individuelle dans la réussite collective.

Cette notion de réseau est parfois mal comprise. Forts de leur expérience, nos auteurs en ont une définition claire : votre réseau n'est pas constitué de toutes les personnes que vous avez rencontrées une fois dans votre vie. A l'opposé, il n'est pas seulement composé des quelques personnes sur lesquelles vous pourriez compter dans n'importe quelle circonstance pour vous aider. Enfin, votre réseau ne représente pas non plus les « contacts de vos contacts ».

Votre réseau est, par exemple, un ensemble de personnes avec lesquelles vous échangez sur vos projets, vos besoins et vos objectifs, qui vous aident à les atteindre... et réciproquement.

Nous pouvons donc le définir par l'ensemble des personnes, et uniquement elles, avec lesquelles vous entretenez un lien durable d'intérêt

réci-proque. Réci-proque, car chacune de ces personnes s'intéresse à votre réussite, comme vous-même vous souhaitez la leur. Cet intérêt peut être amical, culturel, sportif, intellectuel ou strictement professionnel. Si l'intérêt réci-proque cesse, il ne s'agit plus d'un membre de votre réseau, mais simplement d'une connaissance.

**Marc-William ATTIE**  
**Directeur National BNI**  
**France et Belgique francophone**

### ***Comment lire ce livre ?***

L'objet de ce livre n'est pas un enseignement théorique. Cet ouvrage allie partages d'expériences, témoignages et stratégies.

Vous trouverez ainsi un plan d'action à la fin de chaque idée. Grâce à lui, vous pourrez mettre en œuvre chaque idée, puis rédiger votre retour d'expérience, avant de passer à la réflexion suivante.

Certaines idées sont fondamentales dans l'organisation de votre projet et vous prendront plusieurs semaines pour les appliquer progressivement.

D'autres vous présentent une démarche que vous mettrez en œuvre plus rapidement, mais sur laquelle vous pourrez revenir lors de chaque situation nouvelle.

**Jean-François BEAU**  
**Coordinateur Éditorial**