



Les Secrets de Productivité de Sébastien

Bonjour!

Je suis Sébastien, le Marketeur Français!

Ce document est une transcription tirée d'une interview réalisée par Attila qui m'a demandé d'intervenir sur le sujet de la productivité pour les entrepreneurs et les chefs de petites entreprises dans le cadre de son livre "*Les millionnaires du temps*".

Attila m'a demandé de commencer en me présentant.

Je suis donc Sébastien Le Marketeur Français et je possède plusieurs entreprises. La plus connue est celle que j'ai démarrée en premier et dont l'objet est de donner des conseils amoureux pour les hommes célibataires. Pour ce faire, j'ai eu à créer des ateliers, des séminaires, des DVD et, j'ai même écrit des livres pour conseiller les hommes célibataires et les aider à sortir de leur bulle afin de se faire connaître. Cette activité m'a permis de passer sur tous les grands médias français et de démarrer une activité entièrement promue sur internet.

Ensuite, j'ai démarré une seconde entreprise dont les activités consistent à donner des conseils à des chefs d'entreprises, et qui s'appelle "Le Marketeur Français". Nous enseignons à des entrepreneurs et à des chefs de TPE et PME comment développer leur activité, comment réaliser leur succès grâce à un très bon marketing.

Et enfin, mon entreprise la plus récente, les Éditions ToutChange, est une maison d'édition dédiée aux entrepreneurs. C'est à dire que c'est une maison d'édition mise sur pied pour éditer les formateurs qui veulent créer des formations sur internet, que ce soit en audio, en vidéo ou simplement en multimédia. On leur permet, grâce à cette maison d'édition, de mettre en ligne leurs produits, pour ainsi faciliter la vente de ces produits. On s'occupe aussi de faire tout ce qu'une maison d'édition classique ferait

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seuireleclient@toutchange.fr



pour eux. (Maintenant que je me suis présenté, on peut parler du thème de notre entrevue.)

J'ai trouvé que c'était particulièrement intéressant, comme sujet, de parler de productivité. Car, j'ai eu besoin de découvrir et de maîtriser tous les systèmes, tous les concepts et toutes les techniques qui sous-tendent une bonne productivité. C'est ce qui m'a permis de pouvoir gérer plusieurs activités professionnels en même temps tout en parvenant à dégager du temps libre.

A ce propos, en 2013 j'ai fait six mois de voyage autour du monde avec ma fiancée et j'ai continué à gérer mon entreprise à distance en travaillant un jour par semaine. Ce fut une expérience nouvelle, mais aussi, une expérience fort instructive. J'espère donc que cette entrevue pourra vous aider à réaliser ce même genre de rêve; puisque pour moi, c'était un rêve de pouvoir faire le tour du monde, mais de pouvoir le faire sans abandonner mon entreprise. Cela a été un plus et, contrairement à ce qu'on pourrait penser; l'année où j'ai fait ce tour du monde, mon entreprise a été plus rentable que les années précédentes. Donc je peux dire, sans l'ombre d'un doute, que cela avait très bien marché.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



Sommaire des questions

Sébastien, dis moi, pourquoi tu as voulu être entrepreneur. Pourquoi tu fais cela?

Et comment as tu pu choisir ton premier sujet, ta première idée d'entreprise: les conseils en séduction pour les hommes?

La séduction des clients, est-ce aussi quelque chose de similaire?

Maintenant, pourquoi penses-tu que la productivité et le facteur temps constituent un sujet important pour les entrepreneurs?

Tu as, tout à l'heure, mentionné ces six mois de tour du monde. C'était un grand projet! Comment t'es-tu organisé? Pas le voyage lui-même! Mais plutôt, comment as-tu organisé ton travail quotidien et hebdomadaire à distance?

Et en ce qui concerne votre tour du monde, comment as-tu organisé ton travail hebdomadaire? Car, si j'ai bien compris, tu consacrais uniquement une seule journée par semaine au travail.

Comment as-tu réussi ce pari?

Un exemple s'il te plaît!

Et après que fais-tu dans la journée? Tu as des choses importantes à faire pour bien démarrer ta journée, et après? Comment gères-tu les e-mails, Facebook...et les autres choses à faire?

En ce qui concerne les e-mails. Si j'ai bien compris, c'est ton assistante qui gère les e-mails. Mais après comment consultes-tu tes e-mails? Avez-vous accès à la même adresse mail? Comment fais-tu cela? Comment réponds-tu? Ou alors ne réponds-tu jamais?

Et comment communiquez-vous ?

Tu viens de citer Trello, quels autres softwares, logiciels ou applications utilisez-vous pour maintenir et augmenter votre productivité au sein de ton équipe ou à titre personnel?

Tu avais mentionné Brian Tracy et son bouquin. Est-ce que tu as d'autres bouquins et séminaires préférés sur le thème de la productivité dont tu as appliqué les concepts après les avoir étudiés.

En te posant cette question, je pense notamment à ton système de productivité: avez-vous un autre système pour mesurer la productivité?

Encore une dernière! Quel est le secret de ton succès en tant qu'entrepreneur?

Y a-t-il quelque chose que j'ai omis de demander? Sinon, aurais-tu quelque chose à partager avec nous sur le sujet de productivité.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



ATTILA

Merci! On a besoin de toutes les informations que tu as pues nous communiquer. C'est très intéressant! Bon, Sébastien, dis moi, pourquoi tu as voulu être entrepreneur. Pourquoi tu fais cela?

Sébastien: La raison est toute simple, en fait, j'ai démarré ma première entreprise parce que je n'étais pas sûr de vouloir être un salarié. Je savais que je ne supporterais pas de devoir me conformer aux horaires et à l'agenda de quelqu'un d'autre. Je savais, puisque j'avais commencé ma carrière d'ingénieur informatique, que je ne supporterais pas d'être à la merci de mon patron ou de mon supérieur. J'ai travaillé seulement pendant quatre semaines dans la boîte de mes rêves, dans la boîte que je voulais et où j'avais déjà travaillé pendant mes neuf années d'études, avant de me rendre compte que c'était du tout fait pour moi et que je ne supportais plus cela. Il fallait donc que je sorte de là et que je démarre ma propre activité. Pour moi, c'était plus pour une question de liberté...Je voulais vivre et planifier mon travail selon mes propres termes, sur mes propres horaires, et d'aller partout où je souhaitais être dans le monde.

ATTILA

Et comment as tu pu choisir ton premier sujet, ta première idée d'entreprise: les conseils en séduction pour les hommes?

Sébastien: Quand j'étais plus jeune, j'étais un grand timide qui ne savait pas comment se faire des amis. Je ne savais pas comment discuter avec une jolie femme qui m'intéressait, je ne savais pas alors comment engager la conversation. Et, au bout d'un moment, j'ai compris que rien n'allait changer si je ne me bougeais pas. Je me suis alors juré que je ne serais plus timide. Et, pour complètement finir avec ma timidité, j'ai tout simplement décidé que j'allais démarrer la conversation avec tous les inconnus

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



que j'allais croiser, notamment toutes les inconnues. C'est ainsi que j'ai abordé plus de mille femmes en une année.

J'ai raconté ces expériences sur un blog qui s'appelait "Seduction by night" et qui n'existe plus aujourd'hui; mais ce blog était devenu très populaire. J'y racontais au fur et à mesure mes anecdotes, mes rencontres, mes sorties et mes expériences. Il y eut même une époque où quand on cherchait le mot "séduction" dans google, ce blog apparaissait toujours dans les trois premiers résultats.

C'est à cette même époque, qu'en tant qu'ingénieur informaticien, je me rendais compte que je ne pouvais plus travailler en tant que salarié. Et puisque, pendant neuf mois, je cherchais une idée d'entreprise à créer; j'ai fini par faire un rapprochement entre le fait que je cherchais ardemment une idée d'entreprise et le fait que beaucoup de gens me demandaient si je proposais des ateliers de formation. En effet, plusieurs dizaines de personnes me demandaient, dans les commentaires sous le blog, si je proposais des ateliers de conseils et de coaching en séduction. c'est ainsi que je me suis dit que j'allais démarrer cette activité de coaching en séduction. Il m'a fallu neuf mois pour arriver à cette décision.

Précisons, au passage, que c'était un métier très nouveau: il n'y avait à ce moment là que très peu de coachs en séduction. En 2006/2007, il n'y avait que 2 coachs en séduction en France, tandis qu'aujourd'hui, il y en a en grande quantité. A l'époque, les gens ne connaissaient pas ce métier; alors j'ai dû apprendre le marketing pour faire connaître mon métier et faire des propositions. J'ai ensuite pu développer cette activité, et dans ma dernière année d'activité en tant que coach en séduction, on a fait un chiffre d'affaire de 340 000 euros. C'est à partir de là que j'ai été amené, à mon tour, à partager mes conseils avec des chefs d'entreprises sur leur marketing; puisque ma stratégie avait été efficace.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



ATTILA

Tout à fait! La séduction des clients, est-ce aussi quelque chose de similaire?

Sébastien: Oui, ma formation marketing s'appelle "Séduire le client".

ATTILA

Parfait! Maintenant, pourquoi penses-tu que la productivité et le facteur temps constituent un sujet important pour les entrepreneurs?

Sébastien: Je dirais que, si on n'a pas de méthode de productivité et qu'on ne se penche pas sur sa méthode de productivité, alors, on risque de tomber dans des habitudes nuisibles pour, au final, passer de très longues journées de travail 7 jours sur 7. Je connais beaucoup d'entrepreneurs qui travaillent durant toutes leurs journées 7 jours/7, qui n'ont pas un seul jour de repos, mais qui au final n'accomplissent pas grand chose.

Selon moi, il est de notre responsabilité en tant qu'entrepreneur, d'aider le maximum de clients en générant le maximum de profits. Et, on ne peut pas générer un maximum de bénéfices et aider un maximum de clients si on adopte de mauvaises habitudes, et que l'on se contente d'agiter les bras dans le vide. C'est ce que beaucoup de personnes font (j'en parlerai tout à l'heure). En voulant tout faire soi-même, tout contrôler: surveiller ce qui se passe dans la boîte mail, décrocher et répondre au téléphone, gérer le SAV... on prend le risque de ne jamais faire avancer la barque.

Je considère qu'il y a 3 types d'activités que peut faire un entrepreneur dans son entreprise. Le premier type d'activités sont celles qui maintiennent le bateau à l'eau. Ce sont donc des activités qui sont obligatoires, il faut que les tâches qui composent ces activités soient impérativement exécutées. Ces activités englobent des tâches comme: les déclarations auprès de l'Etat sur notre chiffre d'affaire, sur notre nombre

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



d'employés. Il s'agit d'activités dont la négligence va causer de sérieux problèmes avec l'Etat et ce n'est jamais une bonne chose d'avoir l'Etat sur le dos. En résumé, le premier type d'activités est surtout d'ordre administratif et le simple fait de retarder l'exécution de ce premier type d'activités risque de mener à la disparition de l'entreprise. Cependant, il ne suffit pas juste de maintenir le bateau à l'eau, il faudra ensuite songer à le faire avancer et c'est cela le rôle du deuxième type d'activités.

Le deuxième type d'activités, ce sont les activités dites motrices. Ce sont celles qui font entrer de l'argent dans l'entreprise et donc, qui font avancer le bateau. C'est le fait de générer de nouvelles ventes auprès de nouveaux clients.

Et le troisième type d'activités, ce sont les activités directrices. Ce sont les activités qui permettent de définir le cap. C'est la réponse à la question "Dans quelle direction est-ce que je fais avancer mon entreprise?". Ce sont des décisions stratégiques. Et autant les deux premiers types d'activités peuvent être délégués, autant ce troisième type ne peut réellement pas être délégué quand on est en situation d'entrepreneur. Et, plus tard, il sera envisageable de placer un gérant et peut-être même de placer un P.D.G surtout si on est en S.A.S (société anonyme par action). Toutefois, ce n'est pas possible de le faire au tout début quand on est tout seul, et de juste se dire: "Je vais embaucher quelqu'un qui va s'occuper de tout ce qui est stratégique comme les activités motrices et les activités qui servent à maintenir le bateau à l'eau". Sans cela, on ne sert à rien dans une activité de start-up et on n'assumera pas la responsabilité qui y est attachée.

Un entrepreneur intelligent est un entrepreneur qui sait déléguer pour pouvoir se concentrer sur les activités stratégiques et les activités directrices, parce que c'est là qu'est la vraie valeur ajoutée qu'on peut avoir en tant qu'entrepreneur. Très vite, il faut s'atteler à l'exécution des tâches administratives et des tâches de livraison du produit pour se concentrer uniquement sur le volet stratégique et commercial et le marketing. Puis, il faudra également apprendre à déléguer le commercial et le marketing pour se

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



concentrer uniquement sur la stratégie parce que c'est ce qui permet à l'entreprise de croître et de continuer d'augmenter son chiffre d'affaires.

ATTILA

Tu as, tout à l'heure, mentionné ces six mois de tour du monde. C'était un grand projet! Comment t'es-tu organisé? Pas le voyage lui-même! Mais plutôt, comment as-tu organisé ton travail quotidien et hebdomadaire à distance?

Sébastien: Lorsque ma compagne Cécile (elle n'était pas encore ma fiancée à l'époque; ce n'est qu'en Inde, durant ce tour du monde, que je l'ai demandée en mariage) et moi avons commencé à discuter de ce projet grandiose de tour du monde; elle avait déjà une objection en tête. Elle m'a dit : "Oui, mais, le but de ce voyage n'est pas que tu sois derrière ton PC à travailler 24h/24 comme tu le fait en France et sur nos photos de souvenir, qu'on te voit sur ton PC, en train de travailler; avec juste le fond qui change." Donc, j'ai pris à cœur de ne pas me retrouver dans cette situation, et je me suis dit qu'il me fallait effectivement mettre en place un système. Car, à l'époque, je n'avais pas de système de productivité particulier. Je travaillais, en effet, tout le temps, tous les jours sans exception. Je me levais tôt et me couchais tard. Mais je me suis finalement rendu compte que beaucoup de ce temps n'était pas indispensable.

Pour remédier à cela, la première étape pour moi, a été de mesurer le temps et de créer un agenda dans Google Agenda qui est un agenda électronique. Je l'ai mis dans mon téléphone, dans mon ipad et sur mon ordinateur, et environ toutes les demies heures, je me demandais: "Qu'ai-je donc fait pendant la demie heure qui vient de s'écouler; ou le quart d'heure ou encore l'heure", selon le moment où j'y repense. Je n'ai pas mis de minuteur mais, c'est juste que très régulièrement dans ma journée, je me demandais toujours: "Qu'est-ce que j'ai fait pendant ce laps de temps qui vient de s'écouler?". Et je notais les tâches à faire dans mon agenda en les catégorisant. Il m'est déjà arrivé de passer une heure à déboguer mon blog Wordpress et même de passer 2

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



heures à répondre à l'e-mail d'un client... Parfois aussi je me levais en sursaut en me disant: "Ok, cela fait 3 heures que je n'ai pas noté ce que j'ai fait. Qu'ai-je donc fait pendant les 3 heures de temps qui viennent de s'écouler?" Et je me répondais à moi-même: "En fait, je n'en ai aucune idée!". Je n'étais parfois même pas capable de dire quelle est la tâche qui venait de me coûter 3 heures. Je savais bien que je venais de travailler pendant 3 heures. Car, j'ai certes tapoté sur mon ordinateur, mais je n'étais pas capable de dire ce que j'avais vraiment fait avec ces 3 heures. Où étaient passées ces 3 heures de temps?

Lorsque j'ai réellement commencé à prendre l'évaluation du temps, c'était vraiment effarant de me rendre compte du volume de temps que je passais à faire des tâches que je ne devrais pas être en train de faire. Tâches que j'aurais dues déléguer à un autre membre de mon équipe. Ce sont des tâches qui ne devaient pas du tout être accomplies par moi. C'est le genre de tâches qu'on exécute par réflexe ou par habitude, mais qui pourraient même être éliminées, car elles ne font pas réellement avancer l'entreprise. Tout ceci m'a permis de condenser énormément mon temps de travail et, c'est ainsi que j'ai commencé à utiliser une autre méthode qui est celle de l'organigramme. C'est très simple comme méthode.

Dans ma société, chaque fonction, chaque poste est occupé par une personne différente. Tout en haut de l'échelle, il y a les actionnaires qui détiennent la société, ensuite, il y a le gérant, et derrière le gérant, il y a son assistante. Puis, il y a des directeurs de départements: il y a un directeur de département "marketing et commercial", "administratif", "création du produit"...Et enfin, au sein de chaque département, on met les différents postes, par exemple dans le "marketing et commercial", il y a:

- un copywriter, c'est-à-dire un rédacteur publicitaire qui écrit nos scripts de vente
- un commercial, qui passe les coups de fils
- un technicien web qui met en ligne les pages de ventes

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



- un technicien vidéo pour mettre en ligne les vidéos.

Le but c'est de faire tout cet organigramme même si vous êtes tout seul ou avec un très petit nombre d'employés dans votre entreprise. Au début, quand je l'ai fait pour la toute première fois, j'étais tout seul et j'occupais presque tous les postes. Aujourd'hui il y a à peu près 30 postes mais la deuxième fois que j'ai fait cet organigramme, il y en avait 60: mon assistante en occupait 31 tandis que moi, je gérais les 29 autres. Je me suis donc dit que ce n'était plutôt pas mal vu que je faisais maintenant la moitié du travail. Et puis, au fil du temps, en appliquant cette méthode de l'organigramme, j'ai pu me rendre compte qu'il y avait des postes dont il fallait se débarrasser. Je ne parle pas de virer des gens, mais plutôt me virer moi-même de certains postes que j'occupe pour laisser la place à d'autres. Car, si je suis à la fois, l'associé ou actionnaire, le gérant, la personne qui s'occupe du SAV, le copywriter, le marketeur, le formateur sur les vidéos, il y aura un moment donné où je ne pourrai pas tout faire. Nos journées sont limitées en termes d'heures et on n'exécute pas les tâches aussi bien qu'elles devraient l'être.

Je détermine toujours quelles sont les tâches dont la délégation va me permettre de très vite augmenter mon nombre de ventes parce que la tâche, en elle-même, est génératrice de ventes. Et en le donnant à quelqu'un qui va être à plein temps dessus, cela va me rapporter plus que ce que je vais payer; c'est le cas de la tâche de commercial. Mon commercial, par exemple, le premier mois où je l'ai embauché, il a fait 8 000 euros de commission, et je les lui ai payés. Bien que cela puisse sembler être une somme énorme, sa commission est basée sur un pourcentage qui est de l'ordre de 8 à 10 pourcent sur certains gros produits dans les grosses campagnes. Ainsi, pour toucher 8 000 euros, il faut qu'il ait généré 80 000 euros de chiffre d'affaires.

La question qui se pose maintenant est de savoir si vous échangeriez 8 000 euros contre 80 000 euros; et je pense que la réponse est "oui" surtout quand on sait que la commission n'est payée qu'après les ventes. C'est un poste qui, une fois qu'on l'a

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#).
Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



délégué ne comporte aucun risque, si on recrute la bonne personne. Voici un exemple de délégation de poste générateur de chiffre d'affaires.

En outre, il y a d'autres postes qu'il faut déléguer. Ils ne sont certes pas générateurs de revenus, mais plutôt très consommateurs de temps, au point que cela nous empêche ou réduit notre capacité à générer des chiffres d'affaires. Comme exemple, nous avons le service client: le fait de s'occuper soi-même, en tant qu'entrepreneur, du SAV (qui est de répondre aux clients par e-mail quand ils disent "où est mon lien d'accès," ou "je n'ai pas reçu le produit", "est-ce que je peux avoir une facture") peut être extrêmement consommateur de temps. Et le problème est que si vous le faites en tant qu'entrepreneur, vous perdez du temps qui aurait pu être consacré à créer de nouveaux produits, à commercialiser, ou à conquérir un nouveau partenaire, ou encore à signer avec un gros client. De plus, en voulant s'acquitter du SAV, l'entrepreneur risque de ne pas pouvoir satisfaire tous les clients, puisqu'il s'agit d'une tâche qu'on accomplit tout le temps. Ce qui signifie qu'on aura perdu des clients qu'on pouvait conserver en ayant une personne qui se charge de ce service. Ce fut donc un très bon investissement d'avoir embauché quelqu'un qui gère le service client.

ATTILA

Je comprends. Et en ce qui concerne votre tour du monde, comment as-tu organisé ton travail hebdomadaire? Car, si j'ai bien compris, tu consacrais uniquement une seule journée par semaine au travail.

Sébastien: Oui, c'était ce qui était convenu.

ATTILA

Comment as-tu réussi ce pari?

Sébastien: Premièrement, sachez que je n'ai pas tout de suite sauté dans un mode d'organisation de six heures de travail par semaine, sinon ma boîte aurait coulé. Ce

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



que j'ai d'abord fait, c'est de me préparer plusieurs mois à l'avance en me disant que: "Petit à petit, je dois arriver à ce résultat". Donc j'ai fait ce travail d'investigation des postes et des personnes que j'allais embaucher. J'ai fait un travail d'évaluation de ce que je faisais comme tâche, et j'ai élaboré un énorme travail de création de procédures. C'est un point très important. Chaque personne dans mon activité, qui effectue des missions, doit créer des procédures qui expliquent ce qu'elle fait, de façon à ce que n'importe d'autre qui puisse prendre la relève. J'ai moi-même créé des procédures et formé des gens pour reprendre certaines actions à ma place afin qu'ils sachent quoi faire ensuite. Voilà ce qui m'a aidé dans l'organisation de mes 6 heures de travail. Puis, je les ai réparties entre ces trois types d'activités dont je parlais plus tôt et qui sont:

- celle qui fait flotter le bateau
- celle qui fait avancer le bateau
- et celle qui définit sa direction.

Les activités qui définissent la direction nécessitent un temps de réflexion. Je ne comptais pas dans mes 6 heures, certaines réflexions ou idées qui me venaient soudainement à l'esprit. Cela signifie que si je suis sur le Taj Mahal et que j'ai soudainement une idée, (par exemple, "Il faudrait qu'on arrête telle ligne de produits pour la remplacer par telle autre") je ne comptabilise pas dans mon temps de travail cette idée flash qui traverse mon esprit même si elle est très importante. Les activités qui sont dans mon emploi du temps sont des activités des deux autres types. Et, j'essaie de caler le plus d'activités possibles du type activités motrices, c'est-à-dire celles qui rapportent de l'argent sur le plan commercial.

Ce que j'ai fait pour préparer ce voyage, ce fut de m'assurer de mettre en ligne et en vente les produits, et de préparer tout notre système de ventes pour un nombre fini de produits. Quand je partais en voyage, j'avais "n" produits disponibles à la vente avec tous les scripts de ventes, toute la machine de ventes. Il suffisait juste de mettre des prospectus dedans. De cette manière, mon temps de travail consisterait seulement à discuter avec des partenaires pour qu'ils fassent la promotion de nos produits et services, et avec notre commercial pour qu'il sache qui appeler pour faire la promotion

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



des produits et services. Ce n'était donc plus du temps de travail consacré à la construction.

Je pense que si on veut réduire énormément son temps de travail, ce temps de construction, il faut le faire avant la préparation ou alors, il faut trouver des gens à qui le déléguer, ce que j'ai fait. J'ai délégué la mise en ligne de nos contenus de formations. J'avais juste à me mettre face à la caméra pour filmer et enseigner tout. Je donnais ensuite toutes les vidéos brutes à quelqu'un, en lui disant: "Il faut que tu découpes les vidéos et que tu mettes les chapitres en ligne sur notre site privé". Prestomarket est le support que l'on utilise pour héberger nos formations et je lui demandais alors de créer également les bons de commandes pour que tout fonctionne. Ce que j'ai fait en préparation, ce fut donc de créer une machine huilée, de façon à ce que pendant mon voyage, je puisse me contenter d'entretenir la machine et d'amener plus de prospects en haut de l'entonnoir d'entrée pour recueillir plus d'argent en bas, en sortie de machine. Voilà comment je me suis préparé.

Tu as également parlé de l'organisation de ma journée. Pour ce qui est de l'organisation de ma journée, il y a un concept primordial que je mets en pratique. Concept que je tiens d'un livre de Brian Tracy, qui lui-même le tire d'un proverbe chinois. Proverbe chinois qui dit: "Si tu manges un crapaud vivant tous les matins, il ne peut rien t'arriver de pire pendant le reste de la journée." Le livre est titré en Anglais "*Eat the frog*". Je ne connais pas son titre en Français.

J'ai repris ce concept dont la métaphore est celle de la grenouille. C'est-à-dire que je définis toujours chaque semaine une tâche. Par exemple, cette semaine la tâche en question c'est la rédaction de la dernière page de la newsletter mensuelle; puisque la dernière page est toujours celle qui me prend plus de temps et d'énergie intellectuelle. C'est donc ma grenouille, c'est ma tâche extrêmement importante, mais pas la plus importante, qui a été le plus repoussée. C'est celle qui prend le plus de temps et qui pourtant a un indirect retour financier. Par exemple, si j'ai procrastiné pendant deux

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



mois pour envoyer un e-mail à un ancien client pour lui demander des nouvelles, je ne mets pas cela comme tâche grenouille parce que ce n'est pas juste ce mail qui va apporter un retour. Je définis ma grenouille comme étant la tâche, soit de flottaison, soit motrice, qui a le plus de retard et qui doit être absolument exécutée. Je définis ainsi la première chose que je dois faire au tout début de ma journée, et une fois que j'ai exécuté cette tâche, et la deuxième chose que je fais c'est une tâche de production de ressources qui va me servir après pendant des années.

ATTILA

Un exemple s'il te plaît!

Sébastien: Un exemple que je viens de donner est la rédaction de notre newsletter. Cette newsletter, est une lettre qu'on envoie par la poste, la lettre du Marketeur Français. Ensuite, on réutilise le contenu marketing de la lettre pour faire un podcast; on réutilise encore la lettre papier en elle même pour l'envoyer plus tard à tout futur nouveau client. Quand j'écris la lettre une fois, elle va servir peut être encore pendant 10 ou 20 ans, je ne sais pas exactement mais, ce qui est sur c'est que j'ai créé une ressource pour l'avenir. Si je crée par exemple une vidéo de vente pour une de nos formations et bien je crée, par la même occasion, une ressource qui va servir pour plus tard. Nous ne rédigeons pas un article de blog qui sera comme du "prêt à porter / prêt à jeter," ce n'est pas ce que j'appellerais une ressource de long terme ; mais écrire un livre en est une. En fait, je crée quelque chose et pour moi c'est peut être quelque chose qui va être disponible sur le marché. Cela peut être:

- du contenu gratuit, tel qu'un e-book, une vidéo, une lettre pour mes clients,
- soit du contenu payant comme le fait de filmer des vidéos pour créer un nouveau produit de formation après une nouvelle séquence de vente de formation
- ou encore quelque chose qui va nous servir en interne. C'est le cas de la procédure qui explique comment rédiger un script de vente comme Sébastien.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



Quand je créais cette procédure, c'était donc ma première tâche d'une journée productive. Cette procédure m'a rapporté des dizaines de milliers d'euros. Depuis que j'ai fait cette procédure, j'ai pu là donner à des rédacteur publicitaires que j'ai formés, pour qu'ils écrivent des textes pour moi. Ainsi, aujourd'hui, je n'ai plus à rédiger les scripts pour mes vidéos de ventes, et cela me libère d'un temps énorme.

Pour moi, c'est très important de faire cette distinction qu'on peut retrouver dans certains livres comme "*The millionaire Fastlane*" de MJ DeMarco, qui n'a pas encore été traduit en Français. Son propos est que le monde est séparé entre les producteurs et les consommateurs. Et, on a tous des moments dans notre vie où on est consommateurs, face à la télévision notamment. Mais celui qui s'enrichit c'est toujours le producteur, et en tant qu'entrepreneur il faut donc toujours démarrer chaque journée par un acte productif avant d'être en mode consommation. C'est cela ma philosophie.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



ATTILA

Et après que fais-tu dans la journée? Tu as des choses importantes à faire pour bien démarrer ta journée, et après? Comment gères-tu les e-mails, Facebook...et les autres choses à faire?

Sébastien: Alors, je n'utilise que très peu l'e-mail. Ce qui est assez étrange pour quelqu'un comme moi qui a près de 200 000 abonnés à sa newsletter par e-mail. Certes, on envoie des millions d'e-mails chaque mois, mais de mon côté, je ne l'utilise que très peu voire pas du tout. Ce qui veut dire que quand on m'écrit, on écrit à une adresse qui est gérée par mon assistante. C'est elle qui traite et répond aux demandes.

Et puisqu'on parle de productivité aujourd'hui, selon moi un des critères les plus importants qui me permet d'être productif, c'est le fait que je ne sois pas interruptible. On ne peut pas m'interrompre dans ma journée, mon téléphone est en mode avion ou silencieux; là actuellement il est en mode silencieux. Donc, si quelqu'un appelle, ce qui arrive assez rarement car je ne divulgue pas mon numéro de téléphone aux clients, mon téléphone ne sonnera pas. Si je ne suis pas en attente d'un appel, je ne saurais pas si mon téléphone a sonné, je n'entendrais pas les sms arriver, je n'entendrais pas les e-mails arriver; et mes e-mails sont filtrés. On ne peut, pas non plus m'interrompre en utilisant Skype parce que je suis en mode "Ne pas déranger" et du coup cela ne sonne pas. Donc, si je n'ai pas un rendez-vous de prévu et que je ne vérifie pas s'il y a quelque chose de nouveau, je ne peux pas être interrompu. Le seul moyen de m'interrompre serait de venir physiquement à mon bureau qui se trouve actuellement à mon domicile. Il faudrait donc venir chez moi et sonner à la sonnette de l'interphone. Quand je suis en train de travailler, que je tourne une vidéo, ou quand je fais une interview, on ne peut pas m'interrompre. C'est pour moi quelque chose de très important car cela me libère énormément. J'ai la liberté d'avancer sur mes missions en sachant que je peux me concentrer sur quelque chose pendant 30

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



minutes, 45 minutes, ou pendant une heure sans aucune interruption et c'est selon moi un des plus gros facteurs de ma productivité.

ATTILA

En ce qui concerne les e-mails. Si j'ai bien compris, c'est ton assistante qui gère les e-mails. Mais après comment consultes-tu tes e-mails? Avez-vous accès à la même adresse mail? Comment fais-tu cela? Comment réponds-tu? Ou alors ne réponds-tu jamais?

Sébastien: J'ai beaucoup d'adresses mail qui mènent toutes vers la même boîte. En fait, on ajoute un préfixe dans le titre des mails, on sait alors pour quelle raison les mails ont été envoyés. Par exemple nos partenaires, s'ils nous envoient un mail, on va sur partenaires@toutchange.fr. Nos clients, quant à eux vont sur une autre adresse @toutchange.fr et ces mails arrivent chez la personne de l'équipe qui s'occupe de cette mission. Donc pour les partenaires, c'est le responsable de notre communication avec les partenaires qui va s'en charger, pour le SAV, c'est notre conseillère client; en résumé chaque département a un responsable.

La plupart de ces adresses arrivent en copie dans une boîte mail à laquelle j'ai accès, je peux alors voir ce qui s'échange dessus. Cependant, ce n'est pas de ma responsabilité, donc je vais rarement voir. Je ne vais voir que si j'attends quelque chose car cela me permet d'économiser du temps. Imaginons que j'ai rendez-vous avec toi à 17h heure de Paris pour notre interview; il est 16h 58 et je ne suis pas disponible. Au lieu de dire à mon assistante de t'envoyer un mail, je peux aller directement dans ma boîte et t'envoyer le mail depuis cette adresse. Ainsi tu seras au courant très rapidement. Je peux aussi aller voir moi-même si tu as confirmé l'heure. Donc pour des cas particuliers, il m'arrive de consulter les mails et d'y répondre, mais de façon générale, je ne le fais pas. Et chaque membre de l'équipe traite les e-mails en fonction des attentes qu'on a de lui. Cependant, au sein de l'équipe par exemple, on ne communique pas par e-mail.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



ATTILA

Et comment communiquez-vous ?

Sébastien: Au sein de l'équipe, on communique:

- soit via Skype, pour les communications qui doivent se faire en temps réel quand les membres de l'équipe sont là en même temps
- soit via [Trello](#) qui est notre outil de gestion de projet.

Imaginons que le responsable du SAV doive communiquer avec le responsable du côté commercial. Il lui manque une information qu'il peut demander au commercial sur Skype si celui-ci est en ligne ou lui transmette via Trello le fait qu'il ait besoin de l'information.

Dans la plupart des entreprises, les gens le font par mail. Mais à mon avis, le problème du mail c'est que c'est un système d'échange qui ne permet pas de suivre la disponibilité de la personne à nous répondre. Par exemple, si je t'envoie un mail, pour que tu répondes à ma question, il se peut très bien que ce jour là tu aies eu 65 mails. Du coup, mon mail passera la trappe, tandis que le fait de le mettre dans un outil de gestion de projet me permet de créer une carte qui est associée à cette personnes en lui posant ma question. Ensuite, j'attribue cette carte à un responsable et je définis une date à laquelle j'ai besoin d'avoir une réponse. Cela me permet d'avoir le suivi parce que la personne associée à la carte va recevoir une alerte dans Trello. Cette tâche va également apparaître dans son calendrier avec un rappel si la date limite approche. C'est un système de communication plus efficace que les mails.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#).
Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



ATTILA

Tu viens de citer Trello, quels autres softwares, logiciels ou applications utilisez-vous pour maintenir et augmenter votre productivité au sein de ton équipe ou à titre personnel?

Sébastien: A titre personnel, j'utilisais un outil pendant longtemps qui s'appelle Teuxdeux.com les américains ne savent pas prononcer la syllabe e, donc ils la prononcent comme "ou". Teuxdeux.com est un outil permettant de lister les tâches à faire. Son intérêt est qu'il très bon marché, je crois que cela coûte 2 euros par an et c'est l'un des outils les plus simples pour définir une liste de choses à faire et des tâches récurrentes. Par exemple, tous les lundis: "faire notre point financier avec le banquier" est une tâche que l'on peut mettre dans Teuxdeux. C'est un outil que j'ai utilisé pendant longtemps, je l'ai laissé un peu de côté maintenant parce que je confie de plus en plus mes tâches soit à mon assistante, soit au manager de projet, ou encore à mon assistante personnelle qui s'occupe de mes tâches personnelles. je leur demande de me rappeler ceci à telle date, de faire avancer tel projet. Maintenant, je délègue de plus en plus ces tâches et je n'ai plus besoin d'avoir une Teuxdeux liste de la même façon qu'avant.

On utilise trello pour gérer nos projet en tant qu'équipe, Google Drive pour partager nos fichiers et notre manuel de procédures. Nous avons Skype pour la communication de vive voix au sein de l'équipe, c'est à peu près tout en termes d'outils logiciels. Nous utilisons Google Agenda pour définir nos différents agendas, un agenda pour les séminaires, un agenda pour les promotions marketing. Il y a un autre agenda qui est partagé avec nos clients pour qu'ils sachent quelles sont les prochaines sessions en direct pour les formateurs qu'on accompagne au sein des Éditions ToutChange par exemple. En résumé, on est assez bien intégrés avec les outils Google de façon générale parce que cela nous simplifie très bien les choses.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



ATTILA

Tu avais mentionné Brian Tracy et son bouquin. Est-ce que tu as d'autres bouquins et séminaires préférés sur le thème de la productivité dont tu as appliqué les concepts après les avoir étudiés?

Sébastien: Je n'ai pas lu le bouquin de Brian Tracy, *Eat the frog*. J'ai juste vu la promotion et c'est à partir de là que j'ai eu l'idée. Et en fait, mon intime conviction, est qu'une fois qu'on a compris le principe de commencer par la chose la plus pénible et la plus procrastinatrice en premier, on a compris tout ce qui est dit dans le livre, à travers les 250 pages. C'est ma théorie et jusqu'ici, tous les gens qui ont lu le livre m'ont dit que c'était correct. Maintenant comme autre livre sur le sujet, j'ai commencé par lire "*Get Things Done*" (GTD) et j'ai trouvé que c'était un excellent livre. Je l'avais lu à mes tous débuts en tant qu'entrepreneur. Cela fait maintenant une dizaine d'années, et ce que j'en ai retenu est l'idée de toujours poser par écrit les tâches, les missions et les projets que je gardais tout le temps en tête. Le fait de le faire m'a énormément libéré et permis de mieux déléguer. Le plus drôle c'est qu'il dit lui-même dans le livre à un moment donné: "Si vous vous arrêtez de lire le livre ici, alors vous aurez appris ce qu'il y a de plus important". Il explique dans ce livre cette notion de toujours mettre par écrit les idées; et j'ai arrêté de lire le livre exactement là où il l'a mentionné. Néanmoins, je pense que j'ai appris ce qu'il y a de plus important, mais évidemment les fanatiques de *GTD* ne seront pas d'accord avec moi.

Il faut que je précise aussi que dans le domaine de la productivité que ce n'est pas dans les livres que j'ai trouvé les solutions aux problèmes que j'avais. C'est plutôt en analysant quel serait mon système et plutôt quelles seraient, à l'époque, les conséquences d'une absence de système pour ma productivité. J'ai réfléchi à la façon dont je voulais faire rentrer la productivité que je désirais et je pense que c'est vraiment une question qu'il faut se poser. Il faut aussi savoir de combien de temps on

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



dispose, de combien de jours libres on pourra profiter, quels sont les horaires auxquels on ne veut plus travailler.

Personnellement, j'ai décidé à un moment donné qu'il fallait que j'arrête de travailler le soir après le dîner parce que cela m'empêchait de passer du temps avec ma fiancée. Et j'y suis parvenu. C'est en mettant des limites et des jalons qu'on peut se créer son système de productivité qui corresponde à chacun.

ATTILA

D'accord, j'ai bien compris, en te posant cette question, je pense notamment à ton système de productivité: avez-vous un autre système pour mesurer la productivité?

Sébastien: Je mesure mon chiffre d'affaire avec un objectif à atteindre. Je mesure la progression chaque semaine. On peut certes avoir une mauvaise semaine mais pas plusieurs mauvaises semaines d'affilée puisque c'est suivi; et on peut intervenir pour redresser la barre. Notre production se mesure en chiffre d'affaires, en nouveaux clients qu'on a aidés, en nombre de témoignages recueillis auprès de clients qui ont atteint un résultat très satisfaisant. L'entreprise vise à avancer sur ces métriques là. Si on avance sur ces métriques, alors on est productif.

ATTILA

D'accord! Encore une dernière! Quel est le secret de ton succès en tant qu'entrepreneur?

Sébastien: Je dirais qu'il y a beaucoup de concepts qui sont faciles à comprendre par tout le monde. Le principe qu'il faut retenir et apprendre est le concept qu'il faut s'entourer des meilleurs. Le fait de participer à des Masterminds avec des entrepreneurs d'élite, c'est quelque chose qui nous aide énormément. Tu le sais

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



puisqu'on fait partie ensemble d'un MasterMind. J'ai fondé en France un groupe MasterMind d'entrepreneurs qui s'appelle les Agisseurs et c'est quelque chose qui a contribué énormément à mon succès. Il s'agit là de concept que beaucoup de gens comprennent.

Je peux te donner un concept que très peu de gens comprennent et qui nuit à leur succès. Les entrepreneurs dans leur grande majorité n'ont pas encore compris que pour réussir, ils ont besoin d'être uniques et d'être meilleurs dans au moins quelque chose, d'avoir une personnalité unique sur leur marché, de défendre des valeurs uniques.

Je dirai que, si mon activité, le "Marketeur Français" -cadre dans lequel on fait cette entrevue- est aussi florissante, c'est principalement parce que quand on va sur une formation du Marketeur Français, on n'est pas en contact avec n'importe quel formateur du web qui donne des conseils pour gagner des sous. C'est justement parce que nous avons une personnalité unique au sein de mon équipe du "Marketeur Français", on a une vision d'avenir.

On a aussi un objectif stratégique, et des principes opérationnels qui se trouvent en pied de page de tous nos sites. Par conséquent, si quelqu'un va sur LemarketeurFrançais.com/cgv/, il y a les liens de nos objectifs stratégiques et nos principes opérationnels. On défend ces principes. On discute chaque semaine en équipe pour vérifier qu'on est en accord avec ces principes, et c'est ce qui nous rend uniques.

On a une personnalité, une façon de communiquer et de travailler, un dynamisme et beaucoup d'enthousiasme. Il y a beaucoup de qualité dans la formation que nous proposons parce que nous voulons qu'elle soit basée sur du concret, sur du vécu; avec à l'appui des exemples, et des exercices afin que nos clients puissent assimiler et appliquer les concepts. Notre formation n'est pas un condensé de culture générale.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



Ce que beaucoup d'entrepreneurs ne comprennent pas, c'est ce besoin d'être unique, d'être spécial, d'aller chercher plus loin. Et je pense que le meilleur moyen d'adopter cette mentalité, c'est de s'entourer des meilleurs, d'aller chercher qui sont les meilleurs entrepreneurs et d'aller se former auprès d'eux s'ils font des formations. Ou encore d'aller juste passer du temps avec eux. Si vous savez qu'ils vont être présents à un évènement, un congrès, une conférence, le conseil que je vous donne est d'aller y assister, et d'entamer la discussion avec eux quand vous les croisez. J'ai cette chance, aujourd'hui, de faire des rencontres enrichissantes et je suis toujours ravi d'en faire. Il n'y a pas longtemps, à l'aéroport dans le lounge de la ligne aérienne United, quelqu'un est venu me voir pour entamer la conversation avec moi en disant: "Bonjour, j'ai vu votre vidéo et elle m'a aidé dans mon projet d'entreprise". Au final, nous avons passé une heure et demi à discuter ensemble. Je lui ai donné plein de conseils gratuitement puisque c'était juste quelqu'un que j'ai croisé à l'extérieur.

Je pense qu'il ne faut pas négliger les opportunités simples qui peuvent s'offrir à nous. La vie nous offre des opportunités d'être mis en contact avec des gens à qui nous pouvons demander conseil. Cela peut être par le fruit du hasard ou la conséquence d'une planification. Pour cela, il faut s'entourer des meilleurs. Et quand on a cette mentalité, on ne peut que réussir.

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



ATTILA

Super! Je te remercie infiniment et je vais mettre en pratique ces conseils et principes. J'aime bien ton système, ton énergie et je te souhaite le meilleur dans ton entreprise.

Y a-t-il quelque chose que j'ai omis de demander? Sinon, aurais-tu quelque chose à partager avec nous sur le sujet de productivité.

Sébastien: Une question que tu n'as pas posé pourrait être celle-ci: quelle est la première action à poser si on veut augmenter sa productivité, après avoir entendu cette interview ?

Et pour répondre à cette question; je dirai que je pense que tout entrepreneur doit avoir un espace de temps qui lui est réservé pour faire des activités qui vont rapporter plus à son entreprise. Et ce temps, pour moi, c'est ma journée du lundi qui est sacrée. Le lundi, je débranche le téléphone, je ne vais pas consulter mes mails, je ne me connecte pas aux réseaux sociaux, je suis injoignable. Je vous conseille durant "votre lundi" de ne travailler que sur les activités directrices ou motrices, c'est-à-dire que sur les choix stratégiques de l'entreprise et sur les activités de planification de votre marketing, de votre communication commerciale.

Appliquer ce conseil n'ajoutera pas une minute de plus sur votre temps de travail durant votre semaine d'entrepreneur. Bien au contraire, cela va vous libérer du temps puisque, pendant cette journée vous ne serez pas entrain de discuter avec des gens et d'être réactifs. Vous serez plutôt proactifs. Si vous ne faites que cela, pendant cette journée du lundi, vous allez tendre vers une meilleure productivité. Alors, pour moi, il s'agit du lundi mais cela peut être un autre jour. Le lundi est beaucoup plus pratique pour moi, parce que les banques sont fermées en France le lundi. Je peux donc

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr



réfléchir en regardant ma situation avec la banque puisque cela ne fluctue pas durant la journée.

Choisissez votre journée dans la semaine en durant laquelle vous serez en isolation pour travailler. Attention, je ne dis pas de partir en vacances et d'aller pêcher, mais plutôt de profiter de cette journée pour planifier et effectuer des tâches stratégiques et des tâches motrices. Si vous suivez dès à présent ce conseil, vous allez considérablement augmenter la productivité totale de votre semaine sans pour autant augmenter le volume d'heures que vous aurez passé à travailler. Et votre productivité s'améliorera.

ATTILA

Merci! merci beaucoup, Sébastien!

Sébastien: Merci à toi, ATTILA. Je suis impatient d'avoir des nouvelles de ton livre et de pouvoir le recommander.

ATTILA

Merci beaucoup!

Ce document vous est remis à titre personnel au sein de [la formation Secret d'un Esprit Productif](#). Il ne peut être prêté, transféré, revendu ou reproduit sous aucune forme sans autorisation écrite de la SARL TOUTCHANGE / Le Marketeur Français. Pour contacter l'équipe de Sébastien, Le Marketeur Français : seduireleclient@toutchange.fr