



FIXEZ VOS OBJECTIFS

PAS DE MOTIVATION POSSIBLE SANS RAISON VALABLE

Il n'est pas possible d'être motivé - quel que soit le sujet - sans connaître le ou les objectif(s) que l'on souhaite atteindre. En effet, comment savoir si vous menez les bonnes actions et si vous utilisez bien votre temps si vous ne savez pas ce sur quoi il est important que vous le passiez ?

Comment faire concrètement pour définir vos objectifs ?

① **Listez tous vos objectifs (ou ce les résultats que vous souhaitez atteindre)** tant sur le plan personnel que professionnel. A ce stade, ne vous limitez pas, juste faites une liste la plus exhaustive possible, sans tenir compte de la faisabilité, du temps et des ressources nécessaires...

Pour vous aider, posez-vous les questions suivantes :

- *Où voulez-vous être dans 1 an ?*
- *Que voulez-vous vraiment ?*
- *Que souhaitez-vous dans votre vie ?*

② **Regroupez les objectifs qui se recoupent**

③ **Hiérarchisez les objectifs restants.** Et oui, il est impératif de les hiérarchiser. Vous ne pouvez pas tout faire. C'est IM-POS-SI-BLE ! Vous devez donc déterminer quels sont les objectifs qui sont importants à l'instant T.

Pour les hiérarchiser, vous pouvez vous poser plusieurs questions :

- *Pour quoi ? (Oui, pas « pourquoi ? » en un seul mot, mais bien « pour quoi ? » en 2 mots, dans le sens de « dans quel but ? »)*
- *Est-ce que je dispose déjà de toutes les ressources nécessaires – compétences, budget... – pour le mener à bien ?*
- *Est-ce que je peux commencer immédiatement ou bien est-ce que d'autres objectifs doivent être atteints avant (notion de dépendance) ?*
- *Quel serait l'impact si je ne menais pas à bien cet objectif ? (Dans 1 mois, 6 mois, 1 an ?)*



FIXEZ VOS OBJECTIFS

PAS DE MOTIVATION POSSIBLE SANS RAISON VALABLE

Pour les hiérarchiser, vous devez aussi prendre en compte le temps de réalisation. Certains objectifs se comptent en années quand d'autres peuvent être réalisés en deux mois. A vous de déterminer les différents horizons de vos objectifs :

- Court terme (< 6 mois)
- Moyen terme (6 mois à 2 ans)
- Long terme (2 à 5 ans).

A CE STADE, VOUS DEVEZ AVOIR REDUIT LA LISTE DE VOS OBJECTIFS (pour cette année). Ne dépassez pas les 5 objectifs (ce qui est déjà beaucoup), vous ne pourrez pas en suivre plus en même temps : l'idéal est 3.

④ Vos objectifs doivent être formulés de manière SMART :

- **Spécifique** : l'objectif doit être précis et contextualisé, mais aussi simple.
- **Mesurable** : des indicateurs doivent être définis pour permettre de savoir où vous en êtes de l'atteinte de l'objectif.
- **Ambitieux** (ou Acceptable / Atteignable selon certains) : l'objectif doit représenter un challenge sans toutefois être hors de portée.
- **Réaliste** : il doit être accessible, c'est-à-dire adapté aux moyens et aux compétences de la personne en charge de sa réalisation.
- **Limité dans le Temps** : il doit être défini par une date de fin, voire de début, et des étapes intermédiaires (vous devrez donc ensuite définir un plan d'action pour l'atteindre !).

Par ailleurs, chaque objectif doit être **rédigé en utilisant un verbe d'action au présent et formulé de manière positive et doit être sous votre contrôle.**



FIXEZ VOS OBJECTIFS

PAS DE MOTIVATION POSSIBLE SANS RAISON VALABLE

Qu'est-ce que cela veut dire un objectif « sous votre contrôle » ?

Cela veut dire que l'atteinte de celui-ci dépend uniquement de vous. En effet, si vous vous fixez des objectifs dont l'atteinte dépend d'autres personnes que vous, vous ne pouvez pas en assurer le résultat à 100%.

Si vous avez des objectifs qui ne dépendent pas uniquement de vous dans votre liste, vous devez déterminer quelle partie dépend uniquement de vous (est « sous votre contrôle ») et c'est uniquement cette partie-là qui sera votre objectif (et il faudra donc aussi lui appliquer la méthode SMART, comme pour le reste de vos objectifs).

Quelques exemples de formulation SMART :

Exemple 1	Exemple 2	Exemple 3
Augmenter le chiffre d'affaires de 5% du produit « SuperProduit » d'ici la fin du 1er trimestre (limité dans le TEMPS)	Mettre en place 2 plages de consultation de mes mails par jour (SPECIFIQUE & MESURABLE) d'ici la fin de l'année fiscale (limité dans le TEMPS)	Définir et mettre en œuvre la campagne de promotion de Noël pour le département « cartes de vœux » (SPECIFIQUE & MESURABLE) d'ici le 1er Novembre (limité dans le TEMPS)

Remarques :

- Les notions de REALISTE et ATTEIGNABLE sont subjectives et dépendent entièrement de vous
- Il s'avère difficile de la représenter dans ces exemples, mais n'oubliez pas la caractéristique « sous votre contrôle » ! Vous seul pouvez la déterminer.



FIXEZ VOS OBJECTIFS

PAS DE MOTIVATION POSSIBLE SANS RAISON VALABLE

Une fois que vous avez votre liste de cinq objectifs formulés de manière SMART, vous pouvez les indiquer dans un tableau du type :

Période du au		
Objectifs	Formulation SMART	Horizon (court, moyen, long terme)
Objectif #1		
Objectif #2		
...		

Evidemment, vos objectifs ne sont pas figés dans le temps. Ils évolueront en fonction de votre situation, de vos besoins et de vos souhaits.

Je vous conseille de les réévaluer à une fréquence trimestrielle

VOUS AVEZ DESORMAIS VOS 5 OBJECTIFS PRIORITAIRES (pour cette année).

Avoir des objectifs c'est bien, mais cela ne vous dit pas comment vous allez faire pour les atteindre ni les actions que vous allez mettre en œuvre. ET c'est là qu'intervient votre plan d'action !

Votre plan d'action doit partir de votre situation actuelle et déterminer les différentes étapes (ou actions) qui vous permettront d'atteindre le ou les objectifs que vous poursuivez.

Pour définir un plan d'action, il y a principalement deux étapes (à faire pour chaque objectif) :

- *Lister toutes les actions pertinentes*
- *Déterminer l'ordre et les délais dans lesquels ces actions doivent être menées.*



A VOUS DE JOUER !