



## Exercice de Réflexions de fin d'Année

### Jour 1 - Regarder en arrière

- **Vidange de cerveau :** Commence en prenant 30 minute pour faire une liste non filtrée de tout ce qui t'es arrivé dans ta vie et ta business dans les 12 derniers mois. Tes victoires, tes défaites, les événements importants, tes relations, des statistiques clefs, etc. Bref, tout ce qui a été important pour toi.

- **Les leçons** : Quelles sont les leçons apprises de ces expériences que tu peux transférer vers l'an prochain. Qu'as-tu appris? De quelle manière as-tu grandi?

- **Changement** : Comment est-ce que la personne que tu étais en janvier dernier a changée 12 mois plus tard?

- **Identifie tes patterns:** Est-ce qu'il y a quelque chose (mental, émotionnel, physique) que tu traînes avec toi de d'une année précédente (genre 2024 ou même avant) et qui ne te sert plus?

- **Imagine** que tu te débarrasses de ce poids, ça créerait de la place pour quoi dans ta vie?

- **Ton temps :** Où (dans quelles activités/tâches) as-tu passé la majeure partie de ton temps l'an dernier? Quel est le 5% de tes activités qui génèrent le plus de revenu pour ta ferme?

## Jour 2 - Regarder en avant

- **Qu'est-ce que tu veux dans ta vie?** Pas juste ta business, mais en général - tes relations, ton temps, ta qualité de vie, tes croyances, tes possessions matérielles, etc. (Il y a certaines de ces chose que tu as déjà, et d'autre que tu travailles encore à atteindre, c'est normal.)

- **J'en veux plus:** Qu'est-ce que tu veux faire plus l'an prochain? Tâches, activités, sentiments, etc. Qu'est-ce qui se trouvait dans ta vidange de cerveau, que tu veux vraiment répéter l'an prochain? Quelles sont les tâches qui te procurent de la joie? Qu'est-ce qui t'inspire et te motive?

- **J'en veux moins:** Qu'est-ce que tu aimerais faire moins l'an prochain? Quelles sont les tâches qui ne te procurent aucune joie? Comment pourrais-tu les déléguer?

- **Quels sont tes objectifs pour l'an prochain?** Quels résultats veux-tu atteindre? Où veux-tu être rendu en décembre prochain? Pense à ce que tu as identifié comme important dans ta vie à la première question et essaie de te limiter à 1-2 objectifs par trimestre.

- **Quelles mesures ou indicateurs** vont confirmer que ton objectif est atteint? Détermine le QUOI et le QUAND.

- **Combien d'heures** veux-tu travailler par semaine l'an prochain? par jour? et en hiver?

- **Imagine que tu as réussi** à atteindre tes principaux objectifs en décembre prochain... Quelles sont les habitudes que tu as dû mettre en place pour y arriver?

## Jour 3 - Développe un plan

- **SMART** - Prends chacun de tes objectifs et essaie de le rendre SMART, c'est-à-dire Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste et Temporel.
  - ([Voir l'article](#) pour l'explication de la méthodologie SMART).
- **Jalons** - Ensuite, pour chacun de tes objectifs, détermine quels sont les jalons qui te permettront d'y arriver au cours des 4 prochains trimestres. Travaille à rebours en partant de l'objectif final.
  - Exemple linéaire : Bâtir une liste de courriels de 500 abonnés
    - Au 31 décembre - j'aurai 500 abonnés
    - Au 30 septembre - 375 abonnés
    - Au 30 juin - 250 abonnés
    - Au 31 mars - 125 abonnés
  - Exemple moins linéaire : Atteindre 50 000\$ de ventes dans ma boutique en ligne dans les 12 prochains mois.
    - Au 31 décembre - 50K
    - Au 30 septembre - 35K
    - Au 30 juin - 10k
    - Au 31 mars - 5 K
- **Plan d'action** - Pour atteindre le premier jalon que tu as identifié précédemment, quelles sont les actions que tu devras mettre en place?
  - Pour chacun de tes objectifs SMART, dresse une liste des actions à prendre, mais garde ton focus uniquement sur la première échéance, le premier jalon à atteindre.
    - Exemple : Pour atteindre 5000\$ de vente dans ma boutique en ligne d'ici le 31 mars, je vais organiser 1 vente par mois. Je vais offrir nos surplus de légumes et complémenter avec des produits locaux d'autres producteurs. Je vais offrir des fromages en janvier, des pommes en février et des viandes en mars. J'en ferai la promotion à nos clients actuels par courriel.