



Marc Loiseau

## GÉRER SON TEMPS EFFICACEMENT, UN GAGE DE RÉUSSITE

**La réussite professionnelle nécessite une organisation rigoureuse de son temps de travail et de sa vie personnelle. C'est en tout cas ce que prône le conseiller Marc Loiseau dans son *Marathon du succès au quotidien*.**

Planifier, prioriser et organiser permet d'être efficace au quotidien, croit Marc Loiseau, conseiller en sécurité financière depuis près de 25 ans dans les Laurentides. Dans *Marathon du succès au quotidien* tomes 1 et 2, qu'il a récemment publiés, il suggère un programme quotidien afin de prioriser les activités, les habitudes et les gestes menant à la réussite personnelle et professionnelle. L'auteur s'est entretenu avec *Conseiller*, et donne des idées concrètes qui pourront être reprises par ses confrères.

### **CONSEILLER : Pourquoi la gestion du temps est-elle aussi importante ?**

**MARC LOISELLE :** Mettre les priorités à la bonne place permet de ne pas perdre de temps. La majorité des gens qui sont trop au travail et qui se sentent mal de ne pas être avec leur famille sont des gens qui perdent du temps. Ils boivent du café, ils se promènent dans le bureau. Ce n'est pas vrai que ces gens-là sont efficaces ! Au lieu d'être au bureau de 9 h à 17 h, ils pourraient travailler de 9 h à 13 h plus efficacement et auraient du temps de qualité à consacrer à leur famille.

### **C : La gestion de son temps doit-elle englober sa vie personnelle ?**

**ML :** Oui, car c'est ce qui permet d'avoir un équilibre et de se sentir bien. La gestion du temps est importante dans toutes les sphères de notre vie : c'est ce qui permet de s'occuper de ses enfants au lieu de regarder la télévision, par exemple. Je suggère d'établir un plan, une structure dans laquelle on insérera ensuite les imprévus. Dans mon horaire, j'inscris en premier les choses importantes de ma vie : mes vacances, le temps passé en famille et le temps que je consacre à la prospection. Si on veut faire entrer des cailloux et du sable dans un bocal, il faut mettre les gros cailloux en premier et poursuivre avec la gravelle, puis avec le sable. Si on fait le contraire, cela n'entre pas dans le bocal ! C'est le même principe avec l'horaire d'une journée.

### **C : Dans votre programme quotidien, vous gardez toujours du temps pour la prospection. Trouvez-vous que les conseillers s'attardent trop à la fidélisation et négligent la prospection ?**

**ML :** Le pire, c'est de ne faire ni l'un ni l'autre et de se contenter de servir sa clientèle ! La planification financière n'est pas un sujet « sexy ». Les gens ne se précipitent pas à notre porte pour en parler ! Fidéliser sa clientèle, c'est important, mais il est tout aussi important de développer des marchés. J'ai toujours été à l'affût de nouveaux clients. Je parle à trois clients potentiels par semaine.

### **C : Vous aimez également vous fixer des objectifs. Pourquoi ?**

**ML :** Ce qui aide une personne à se lever chaque matin, c'est son objectif. Il faut déterminer ce qu'on veut atteindre cette année, que ce soit aller chercher 50 clients supplémentaires, faire trois voyages en famille ou payer les études d'un enfant.

### **C : Vous préférez solliciter vous-même de nouveaux clients. Est-ce que vous déconseillez d'engager quelqu'un pour le faire ?**

**ML :** C'est mon choix, car la prospection, c'est ma force, mais d'autres personnes préféreront faire autrement. Je considère qu'il vaut mieux travailler sur ses forces que de travailler sur ses faiblesses.

### **C : Vous suggérez d'apporter une valeur ajoutée à son travail. Avez-vous des exemples ?**

**ML :** Il y a plus de 32 000 conseillers au Québec qui ont pratiquement tous le même produit. La valeur ajoutée doit être présente du début à la fin. Pour ma part, j'envoie une confirmation de rendez-vous à mes clients, je leur laisse un cartable lors de la rencontre, je leur envoie ensuite une lettre de remerciement. J'ai créé un site Internet avec des références pour mes clients et je crée du réseautage entre eux pour contribuer à augmenter leur chiffre d'affaires. Je propose aussi des conférences. Il existe plusieurs sortes de valeur ajoutée.

### **C : Vous insistez sur l'importance de faire place à l'humour dans son travail. Pourquoi ?**

**ML :** C'est ma conjointe qui m'a montré ça ! Je ne suis pas né comme ça. J'étais gêné, pas drôle, un peu froid. Mais ça s'apprend. L'humour est super important. Il faut être professionnel, mais il faut aussi savoir désamorcer le tragique. **■**

*Le Marathon du succès au quotidien : planification de la journée, tomes 1 et 2, Marc Loiseau, Éditions Plume et Sarcelle.*

