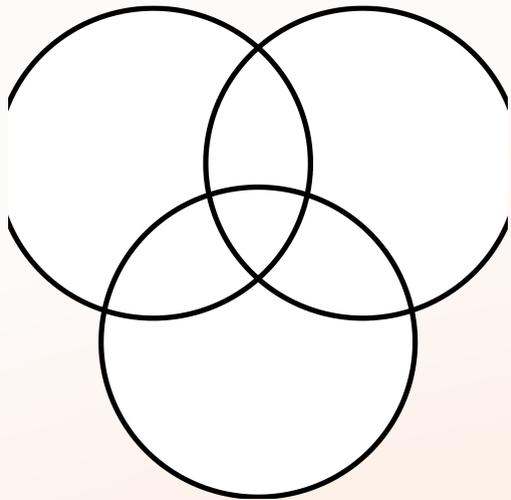




Le concept du "Cercle d'or" et sa théorie sur "Pourquoi" (Start with Why) de Simon Sinek

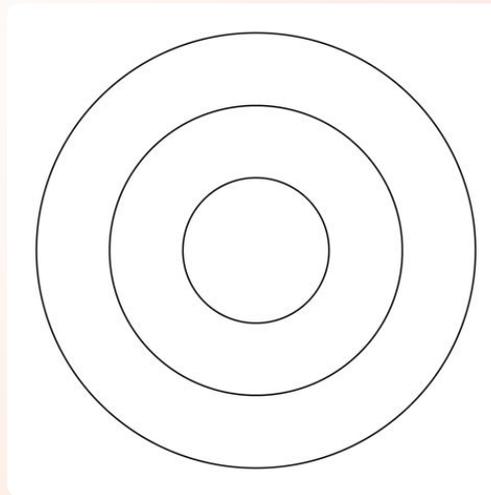
Simon Sinek est l'auteur du célèbre livre "Start with Why" et est connu pour sa théorie du "Cercle d'or". Découvrons ensemble les clés de cette méthode.

Les trois cercles du "Cercle d'or": Pourquoi, Comment et Quoi



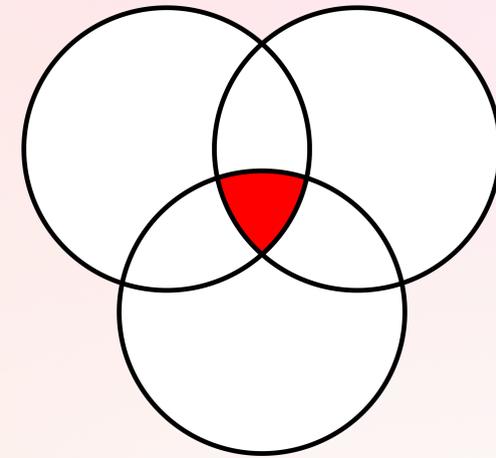
Pourquoi

Le cercle du "Pourquoi" représente le coeur de l'entreprise: les valeurs, les croyances, et la vision à long terme.



Comment

Le cercle du "Comment" représente le processus et les actions mises en place pour parvenir à la réalisation de la vision.



Quoi

Le cercle du "Quoi" concerne les produits ou services proposés par l'entreprise.

L'importance de commencer par le "Pourquoi"

Crée une connexion émotionnelle 🤝

Commencer par le "Pourquoi" permet de créer une connexion émotionnelle entre l'entreprise et ses clients et employés.

Différenciation 🏆

Cette méthode permet de se différencier de la concurrence en proposant un message plus fort et plus personnel.

Permet une vision claire 👁️

En partant du "Pourquoi", l'entreprise peut se concentrer sur sa vision à long terme, plutôt que sur les courtes échéances financières.

Exemples d'entreprises qui ont réussi grâce à cette théorie

1

Apple 🍏

Une entreprise reconnue pour son innovation dans la technologie, Apple est un exemple parfait de la théorie du "Pourquoi". Leur message: "Penser différemment".

2

Harley-Davidson 🏍️

Harley-Davidson est une entreprise qui a réussi grâce à l'émotion et à l'expérience qu'elle procure à ses clients. Leur message: "Liberté".

3

Southwest Airlines ✈️

En proposant des vols à prix abordables, Southwest Airlines a réussi à devenir une entreprise compétitive et rentable sur un marché pourtant très concurrentiel. Leur message: "Liberté de voler".

Conseils pratiques pour appliquer cette méthodologie

1 Trouver votre "Pourquoi" 🔍

Prenez le temps de découvrir quelles sont vos valeurs et votre vision, afin de déterminer votre "Pourquoi".

2 Communiquer de façon claire 🧠

Assurez-vous de communiquer de façon claire et simple, afin que votre message soit bien compris.

3 Etre cohérent sur tous les fronts 🤝

Assurez-vous que votre "Pourquoi" soit présent dans tous les aspects de votre entreprise, de la communication au produit final.

Possibles obstacles et comment y faire face

Obstacle	Solution
Manque de clarté sur le "Pourquoi"	Revenir aux valeurs et à la vision de l'entreprise pour clarifier les choses.
Difficulté à appliquer la théorie sur le terrain	Mettre en oeuvre les changements nécessaires en commençant par les employés et en créant une culture basée sur le "Pourquoi".
Pas de résultats immédiats	Être patient et persévérant, les résultats viendront avec le temps.

Conclusion: Les avantages de la théorie du "Pourquoi"

Connexion émotionnelle 🤝

Créer une connexion émotionnelle entre l'entreprise et ses clients et employés.

Différenciation 🏆

Se différencier de la concurrence en proposant un message plus fort et plus personnel.

Une vision claire 👁️👁️

Se concentrer sur sa vision à long terme, plutôt que sur les courtes échéances financières.