



**RICHESSES
D'AFRIQUE**
BY DBC

Presentation Samuel vicko

**LA PREMIÈRE
DES
RICHESSES**

TOI



Presentation Samuel vicko

Introduction

TO

- Pourquoi commencer par soi ?
- Premier investissement : c'est en vous-même.
- Le risque de l'alignement bancal (forces/faiblesses non identifiées).



Partie 1 : Identifier Ses Forces Et Faiblesses

QUELLES SONT MES FORCES ?

Ce que je fais bien naturellement, mes talents, mes savoir-faire, mes expériences, mon réseau.

QUELLES SONT MES FAIBLESSES ?

Ce qui me manque aujourd'hui, mes limites actuelles, mes angles morts, mes biais personnels.

QU'EST-CE QU'UNE FORCE ?

- ❑ Une force est un élément sur lequel tu peux t'appuyer pour avancer dans ton projet.
- ❑ C'est un domaine dans lequel tu as un avantage naturel, acquis ou développé.



LES DIFFÉRENTES FORMES DE FORCES :

COMPÉTENCES :

Ce que tu sais faire (ex : savoir vendre, coder, gérer un projet, communiquer...)

RÉSEAU & ENVIRONNEMENT :

Les ressources extérieures accessibles (ex : entourage professionnel, mentors, partenaires...)

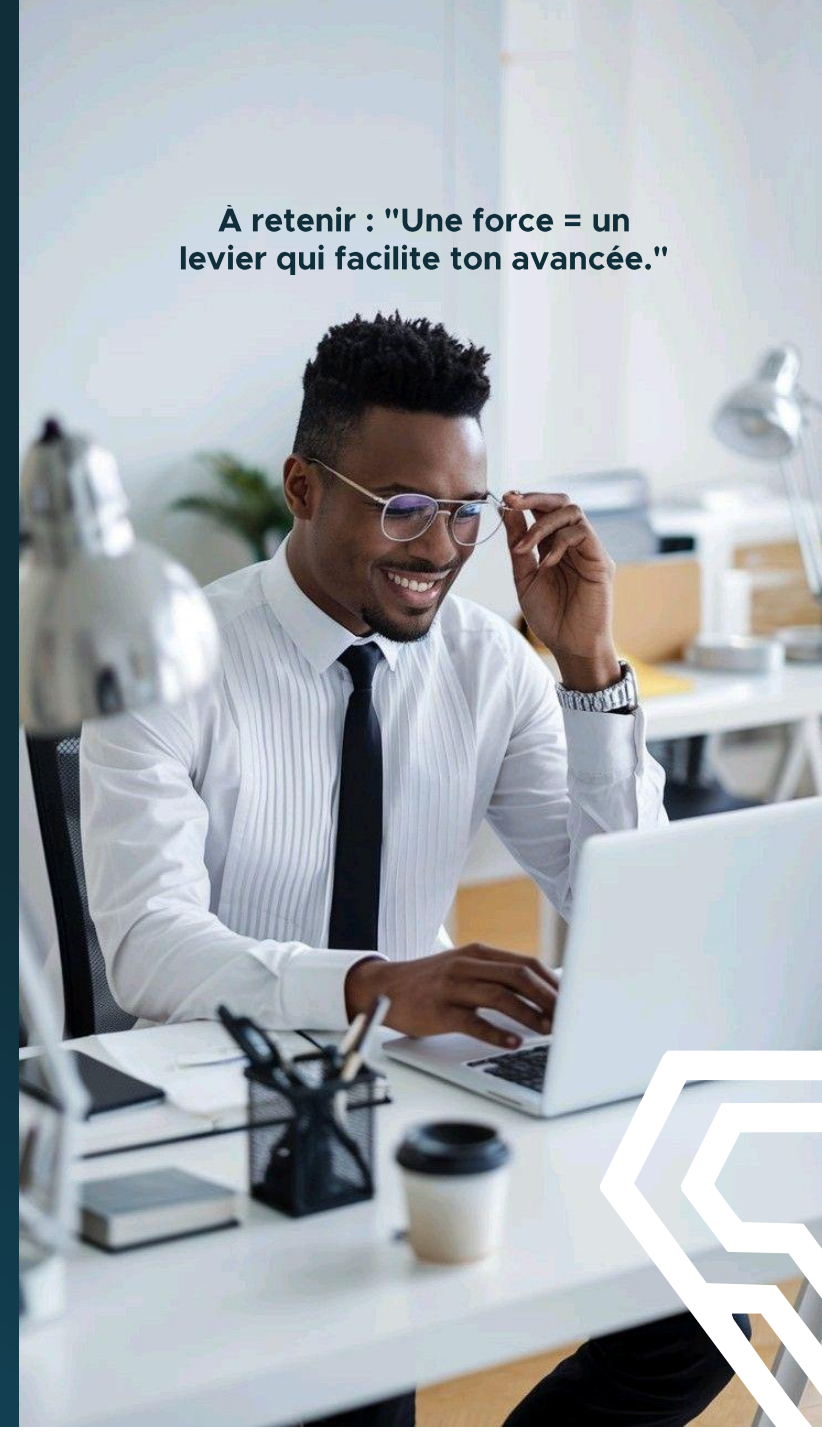
TRAITS DE CARACTÈRE :

Ton fonctionnement personnel (ex : persévérance, empathie, leadership, créativité...)

EXPÉRIENCES PASSÉES :

Ce que tu as déjà vécu et appris (ex : avoir déjà monté un projet, vécu des échecs, travaillé dans un secteur...)

À retenir : "Une force = un levier qui facilite ton avancée."



QU'EST-CE QU'UNE FAIBLESSE ?

- Manque de compétence
- Biais
- Limites personnelles

OUTILS POUR S'AUTO-ANALYSER.

- Feedback de l'entourage
- Tests de personnalité :

MBTI (MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR)

- Basé sur 4 dimensions de personnalité :
 - Introversion / Extraversion
 - Intuition / Sensation
 - Pensée / Sentiment
 - Jugement / Perception

- Donne 16 profils types.
- But : comprendre comment on prend des décisions, interagit et perçoit le monde.
- Utilité entrepreneuriale** : savoir comment on fonctionne dans le travail, le management et la prise de décision.

DISC

- 4 profils de comportement professionnel :
 - **D**ominance (décisif, orienté résultats)
 - **I**nfluence (sociable, persuasif)
 - **S**tabilité (patient, fiable)
 - **C**onformité (précis, méthodique)
- Donne une vision simple du comportement sous stress ou au travail.
- **Utilité entrepreneuriale** : mieux gérer les relations professionnelles et son style de leadership.

IKIGAI

- Origine japonaise : « raison d'être »
- Croise 4 cercles :
 - Ce que j'aime
 - Ce en quoi je suis bon
 - Ce dont le monde a besoin
 - Ce pour quoi je peux être payé
- **Utilité entrepreneuriale** : trouver l'alignement entre passion, compétence, marché et utilité.

PRENDRE LE TEMPS DU BILAN

- Faites le point
- Travail avec l'eBook pour mieux vous connaître



IDENTIFIER SES MOTIVATIONS PROFONDES

MOTIVATION SUPERFICIELLE VS PROFONDE

La discipline : choisir ce qu'on veut
vraiment, pas ce qu'on veut maintenant



LES 4 GRANDES SOURCES DE MOTIVATION

- Liberté
- Reconnaissance / Impact
 - Sécurité financière
- Contribution sociale / personnelle

POURQUOI CONNAÎTRE SES DRIVERS ?

- Mieux tenir dans la durée
- Ne pas construire de « faux projets »



**RICHESSES
D'AFRIQUE**
BY DBC

CONSTRUIRE SON PROFIL ENTREPRENEURIAL

CROISER FORCES/FAIBLESSES ET MOTIVATIONS

- Exercice essentiel
d'alignement personnel



PROFIL

4 PROFILS TYPES D'ENTREPRENEURS

- Visionnaire / créatif
- Gestionnaire / organisateur
- Réseuteur / commercial
- Technicien / expert



AUCUN PROFIL N'EST MEILLEUR QU'UN AUTRE

- Mais chaque profil a ses propres enjeux
- Identifier les besoins complémentaires

CONCLUSION



SOURCES & RÉFÉRENCES PÉDAGOGIQUES

- Michael E. Gerber — *The E-Myth Revisited*
- Ichak Adizes — *Managing Corporate Lifecycles* (modèle PAEI)
- Approches de coaching entrepreneurial et formations BPI France / réseaux d'incubation
- Synthèses de psychologie entrepreneuriale et d'accompagnement de créateurs (INSEAD, HEC, Harvard Business Review)