



Ikigai et Proposition de Valeur

***Découvrir votre raison d'être et celle de
votre projet***



Oteci

Qui sommes-nous ?



Oteci



Organisation pour la Transmission des Expériences et des Compétences Intergénérationnelle

Dans un monde en pleine réinvention : transformation digitale, transition écologique, crise sanitaire, mutation du monde du travail.

Oteci est une association de cadres et dirigeants, tous retraités actifs qui transmettent bénévolement leurs expériences et compétences professionnelles aux jeunes générations : apprentis, jeunes diplômés, cadres et dirigeants en phase de réinvention professionnelle.

Nos missions

3 types de missions



Établissements d'Enseignement & Mentorat

Dans les Établissements d'Enseignement, contribuer au rapprochement des jeunes des Écoles et Universités avec le monde de l'Entreprise.



Entreprises & Startups

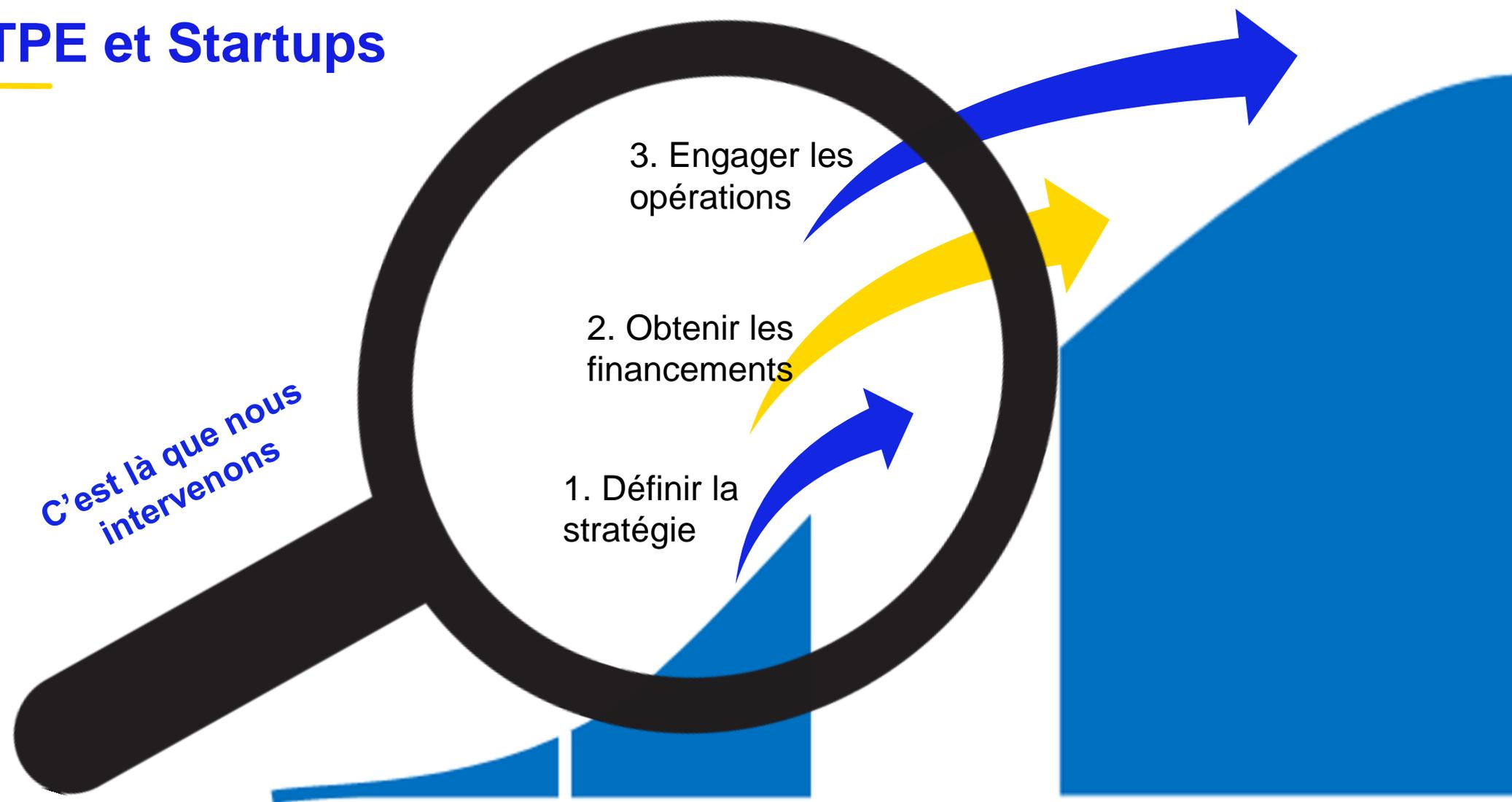
Dans les Entreprises, soutenir les dirigeants des ETI, PME, associations, fondations et les créateurs de Startup dans leurs projets.



Vie Associative

Dans l'Association Oteci, participer à la réinvention de la société, actualiser ses compétences et renouveler ses expériences

TPE et Startups



La méthode : un accompagnement à la carte

Diagnostics et audits

*Echange d'expériences,
coaching, mentorat*

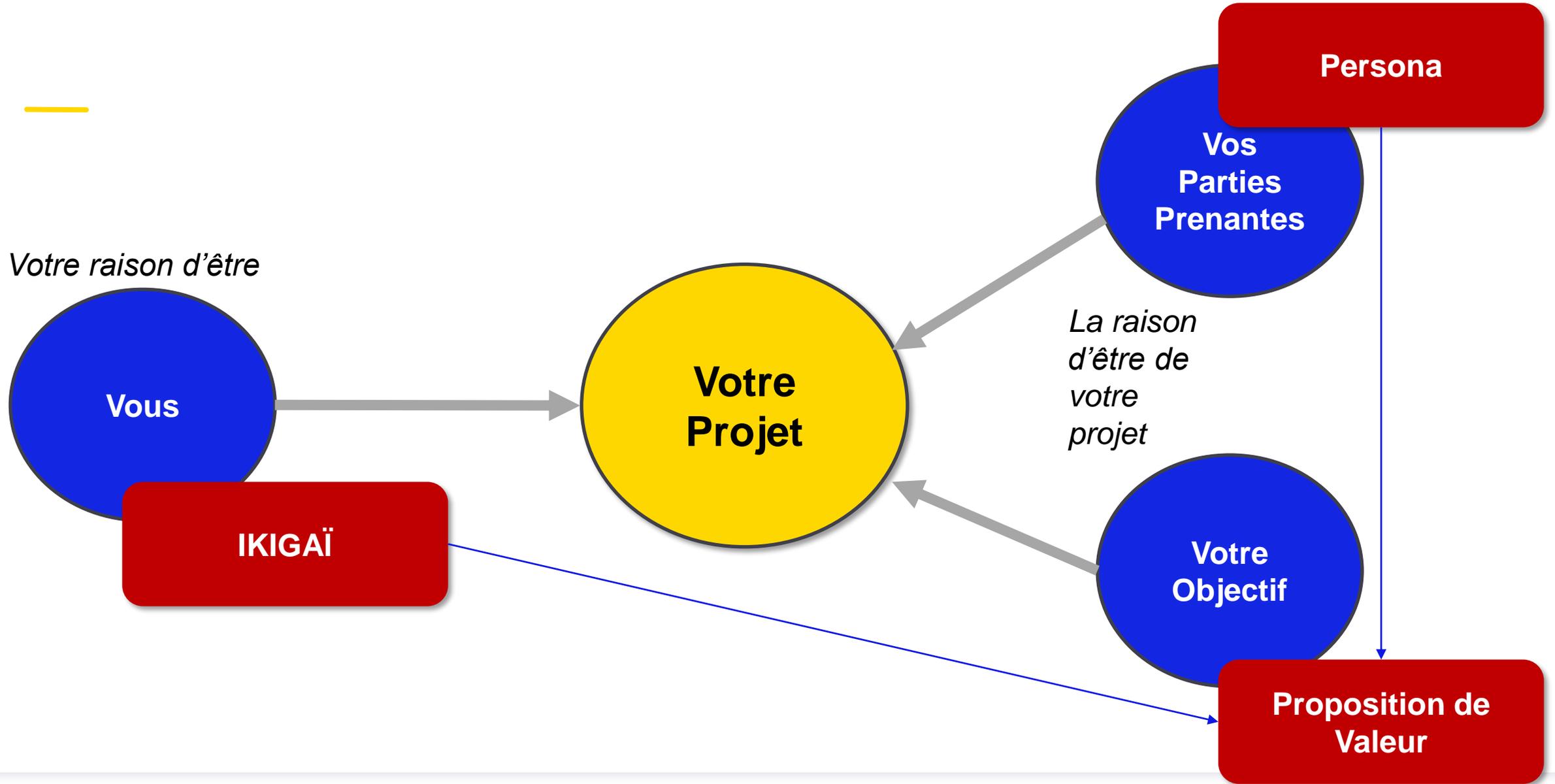
Ateliers

Conférences, webinars





Agenda





Ikigai

Ikigai ?



Pour les Japonais, **l'ikigai** c'est ce qui vous donne **envie de vous lever le matin**.
L'identifier est essentiel pour mettre **plus de sens et de plaisir** dans votre vie.
Littéralement, on pourrait le traduire par « **ce pour quoi la vie mérite d'être vécue** ».

D'après les Japonais, **nous possédons tous un ikigai**, voire plusieurs, dans notre for intérieur, même si nous n'en avons pas toujours conscience.

L'ikigai change également au cours de la vie. Il ne peut pas être le même à 15 ans et à 70 ans.
C'est pourquoi il est fondamental de **rester en harmonie avec son ikigai** à chaque étape.



Ikigai ?



L'**ikigai** un **élan vital** qui pousse à l'**accomplissement de soi**, une **raison d'être**.

Alors que la question de trouver un sens à la vie est omniprésente, notamment chez les nouvelles générations, trouver son ikigai permet **d'orienter sa vie sur le bon chemin**.

C'est finalement un pas de plus dans la **quête du bonheur** !

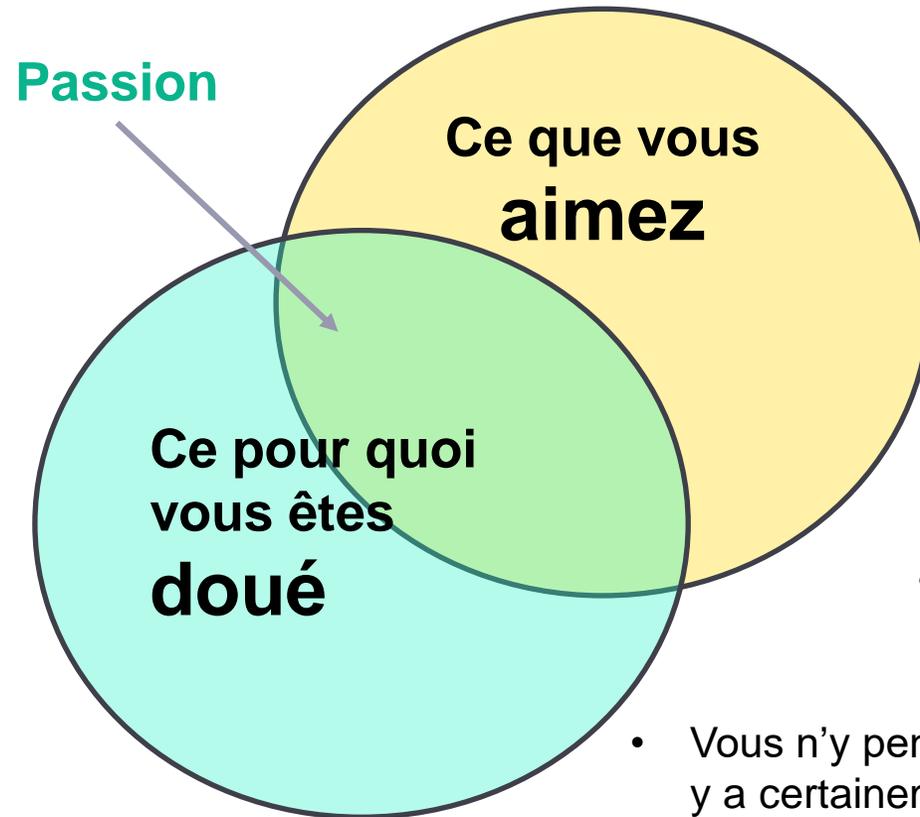
Ikigai ?



Faites ici la liste de tout ce qui vous donne de la joie au quotidien, sans restriction.

- Que faites-vous sans voir le temps passer ?
- Que faites-vous pendant votre temps libre ?
- Qu'est ce qui vous met en joie ?
- Quels livres ou magazines achetez-vous ?
- Quelles émissions, reportages, podcasts regardez/écoutez vous ?

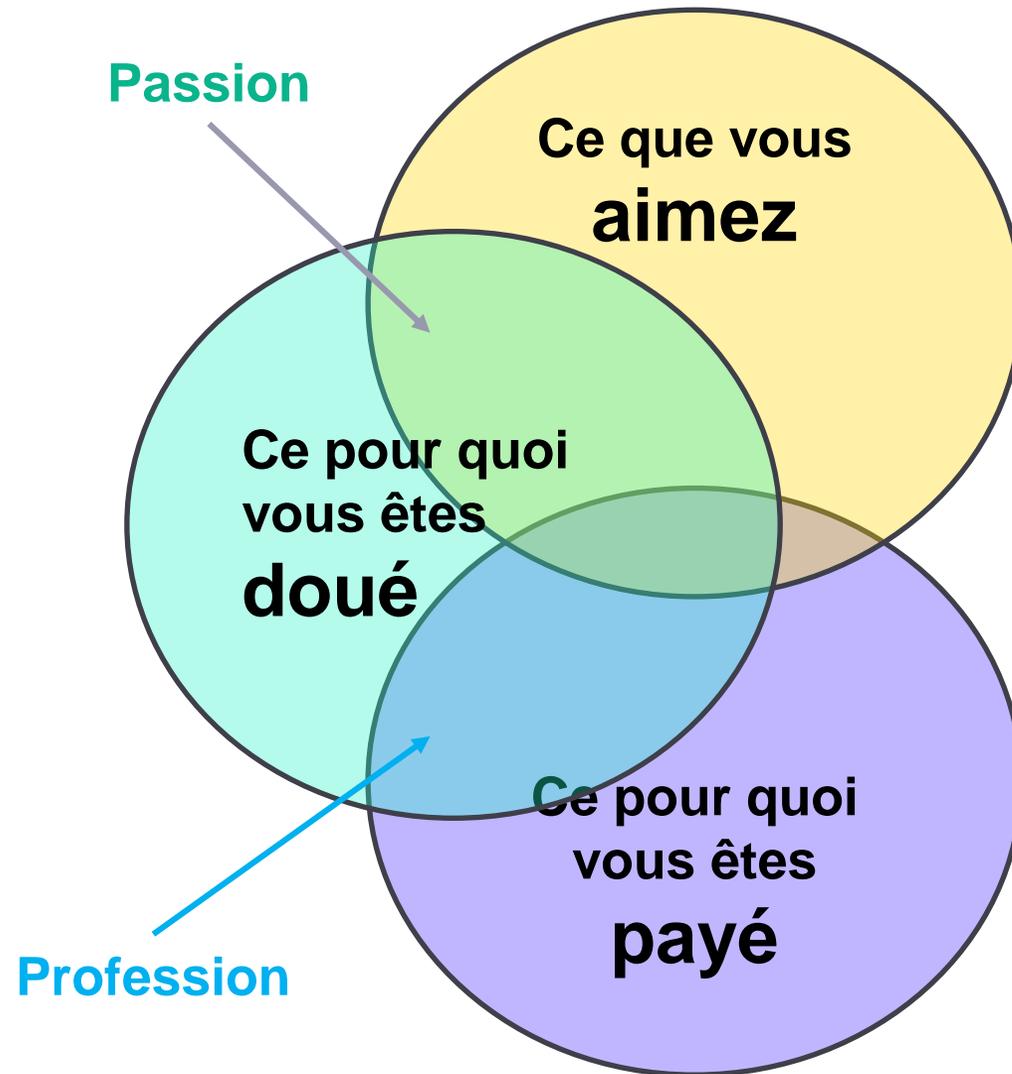
Ikigai ?



Ici, listez ce que vous savez bien faire

- Qu'apprenez-vous facilement, dans quel rôle vous sentez-vous bien ? (clown , médiateur, conseiller, "répare-tout"...)
- Vous n'y pensez peut-être pas toujours consciemment mais il y a certainement de nombreuses choses pour lesquelles on vous complimente : cuisine, sport, dessin, musique...
- Cela peut être aussi pour vos qualités humaines : écoute, patience, bienveillance ou encore altruisme.
- Repérez les domaines dans lesquels vous avez des aptitudes spécifiques.

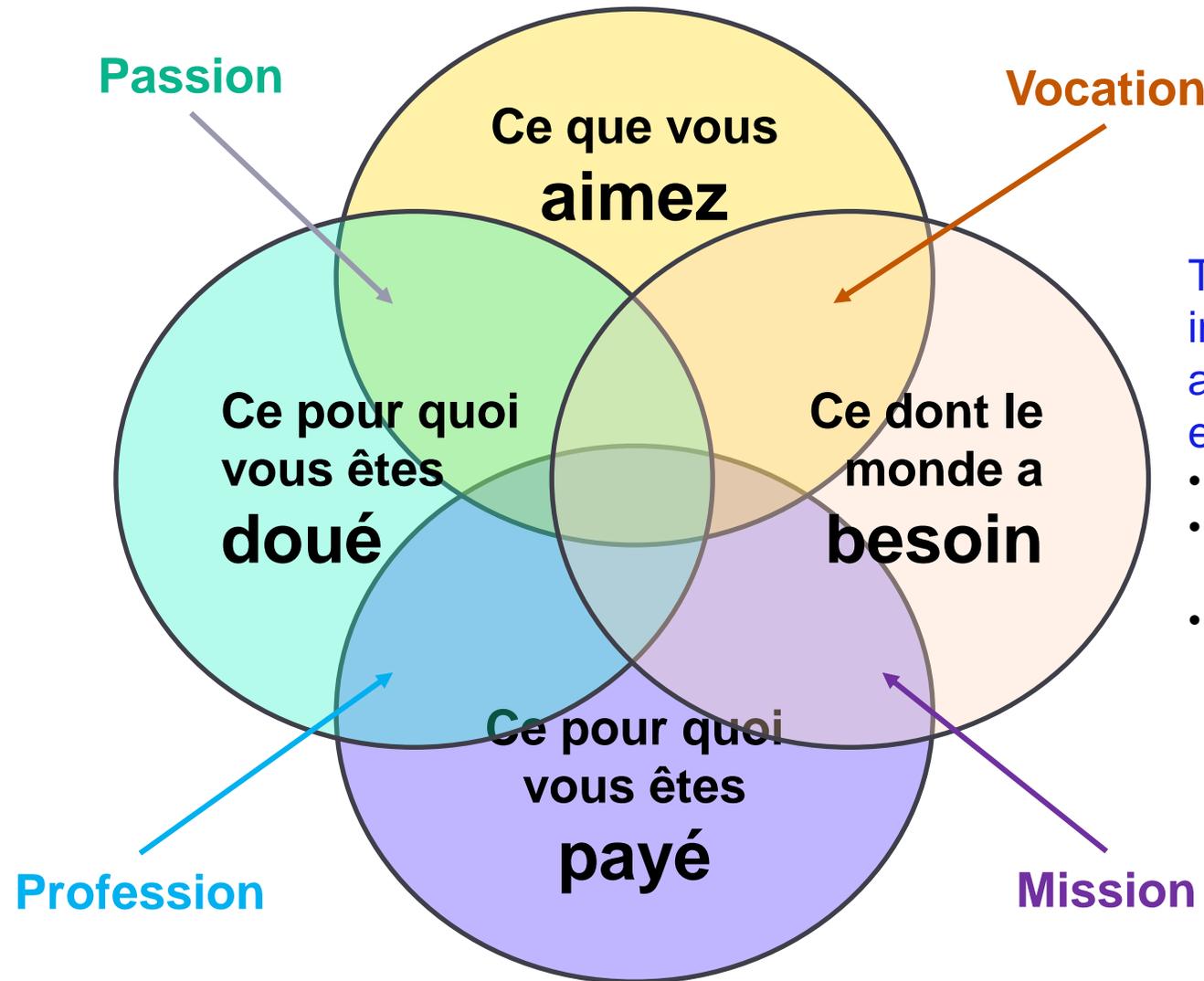
Ikigai ?



Faites ici le point sur vos compétences professionnelles :

- Quelles sont vos missions au quotidien ?
- Pourquoi vous rémunère-t-on ?
- Quels sont les autres services pour lesquels vous pourriez prétendre être payé ?

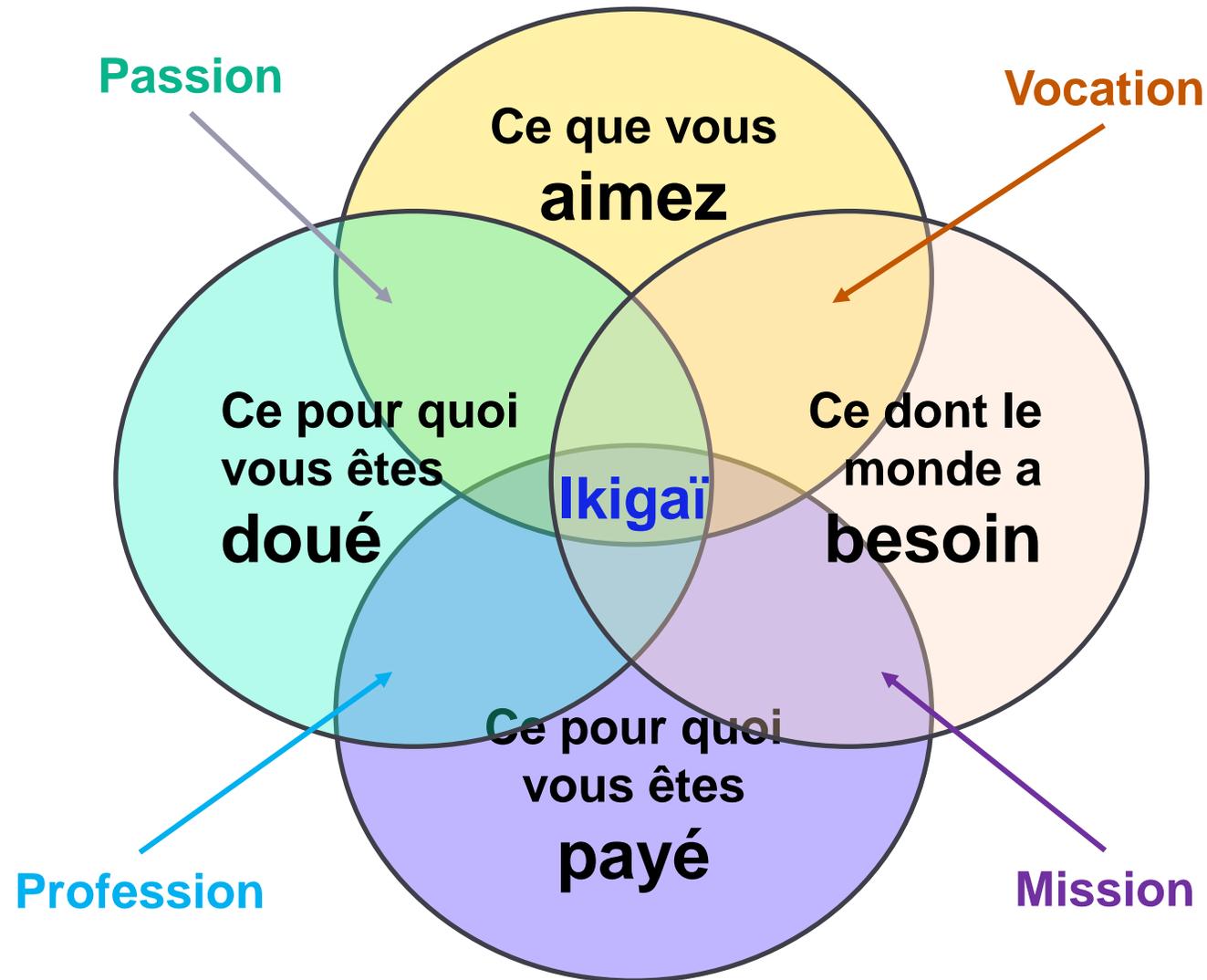
Ikigai ?



Trouver sa raison d'être implique d'être également en accord avec son environnement et le monde qui nous entoure :

- Quelles causes vous animent ?
- Qui aimeriez-vous aider, comment et pourquoi ?
- Quels fléaux ou situations vous mettent en colère ?

Ikigai ?



La situation qui vous épanouira le plus est celle qui fera le lien entre ces quatre axes, à l'intersection de la passion, la mission, la profession et la vocation

Exemple

Échanger, Transmettre, Parler, Être avec les autres, Faire des recherches, Créer, Lire. Faire des randonnées. Aller au cinéma

Passion

Vocation

Ce que vous aimez

Ce pour quoi vous êtes doué

Ce dont le monde a besoin

Ikigai

Transmission, Protection de la nature, Respect...

Ce pour quoi vous êtes payé

Profession

Mission

Être à l'écoute, m'exprimer devant un public
Élaborer des contenus, Créer des présentations originales, Gérer un groupe, Convaincre...

Animer des ateliers au sein d'associations d'éducation populaire, de collèges, lycées, grandes écoles et universités

Exemple

Échanger, **Transmettre**, Parler, Être avec les autres, Faire des recherches, Créer, Lire. Faire des randonnées. Aller au cinéma

Passion

Vocation

Ce que vous aimez

Être à l'écoute, m'exprimer devant un public
Élaborer des contenus, Créer des présentations originales, Gérer un groupe, Convaincre...

Mon ikigai :
Animer des ateliers et des formations d'éducation sur la transition climatique auprès d'un public jeune en m'appuyant sur mon sens pédagogique et mon envie de transmettre et participer à la préservation de l'environnement.

Transmission, Protection de la nature, Respect...

Profession

vous êtes payé

Mission

Animer des ateliers au sein d'associations d'éducation populaire, de collèges, lycées, grandes écoles et universités

Exercice

Trouver (et activer) sa « Zone de Brillance »

**Ce pour quoi
vous êtes
doué**

Prenez une feuille, munissez-vous d'un stylo et d'un feutre de couleur.

Notez toutes les qualités que l'on vous attribue ou que vous vous attribuez depuis l'enfance jusqu'à aujourd'hui.

- Ne vous limitez pas à quelques généralités par peur de paraître prétentieux ou parce que vous n'êtes pas sûr de vous.
- Pensez à tous les talents, qualités, compétences que vos professeurs, votre famille, vos amis, vos collègues, vos clients ont vus en vous et dont ils vous ont parlé.

Ensuite, identifiez et entourez **les trois qualités dont vous ne vous passeriez pour rien au monde et qui vous caractérisent vraiment.**

10
mn

Exercice

Interroger sa « jalousie »

Le bon côté de la jalousie est qu'en nous pointant ce que nous envions chez l'autre, elle dévoile aussi tout ou partie de notre désir. Une jalousie durable doit être analysée pour nous en servir comme d'un tremplin

Ce que vous
aimez

Tracez trois colonnes sur une feuille.

Dans la première colonne, écrivez trois motifs de jalousie.

- Ne vous censurez pas,
- Pensez à des personnes qui possèdent ce quelque chose dont vous vous dites qu'il donnerait plus de sens et de plaisir à votre vie.

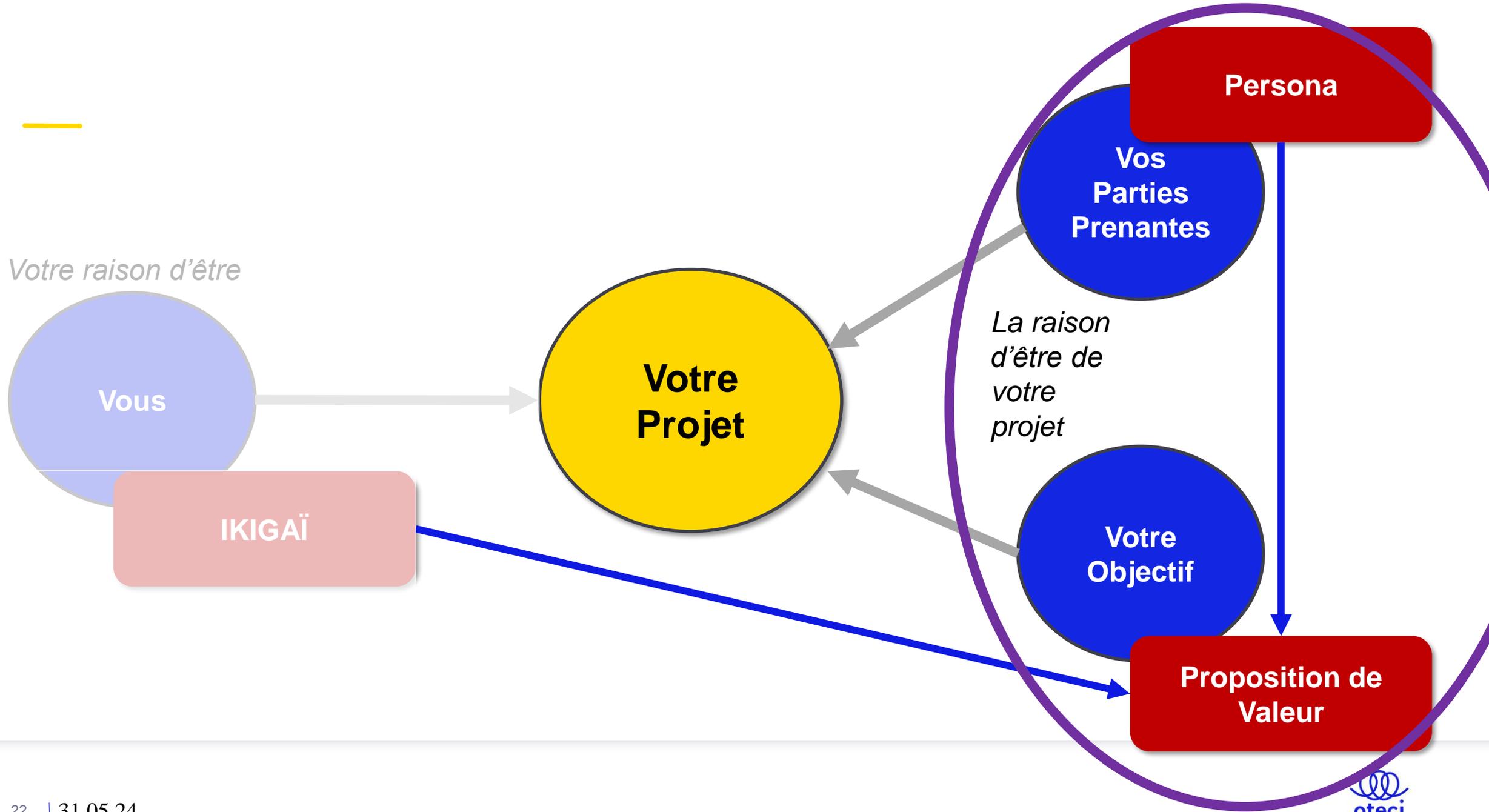
Dans la deuxième colonne, écrivez le désir qui se niche dans votre sentiment de jalousie.

Dans la troisième colonne, notez la ou les démarches que vous pourriez entreprendre, les actions que vous pourriez poser pour vous *diriger vers ce désir*.

10
mn



Parties Prenantes et Personae



Connaitre les *Parties Prenantes (PP)* de votre projet ... afin de bien le définir

Un projet est un « contrat » passé avec ses « parties prenantes » (PP)

Les **parties prenantes** internes : dirigeants, salariés, actionnaires, syndicats, etc.

Les **parties prenantes** externes : fournisseurs, **clients**, collectivités territoriales, Etats, ONG, etc



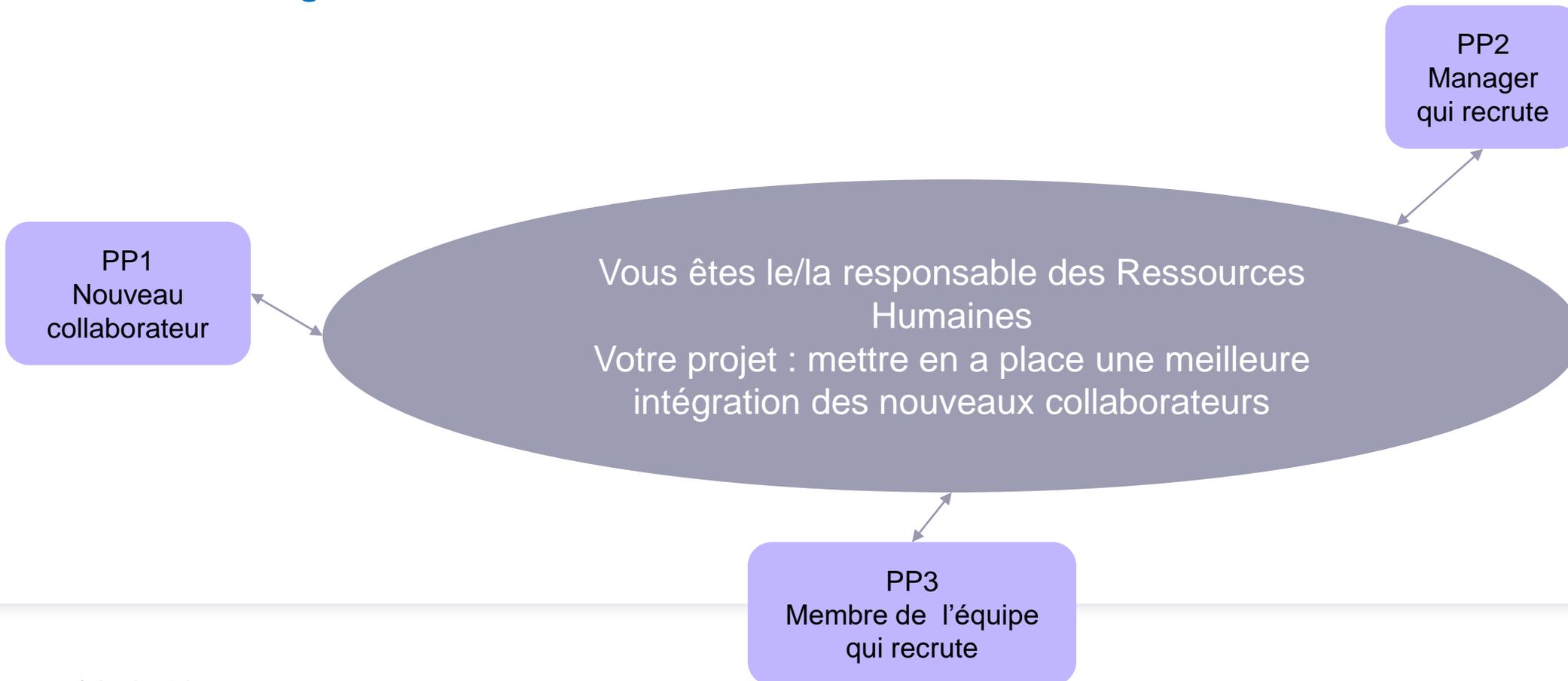
Pour connaître une PP, définir sa « Persona »

Version simplifiée, mais suffisante en général

Ses attentes	Ses objectifs
Ce qu'il / elle pense	

EXEMPLE

Problématique que le projet doit résoudre : en phase de forte croissance de l'entreprise, améliorer l'intégration des nouveaux collaborateurs.



EXEMPLE

La Persona du **Manager** qui recrute

Ses attentes Nouveau collaborateur rapidement opérationnel pour les projets. Formé aux processus, procédures et outils en une semaine.	Ses objectifs Les projets ne prennent pas de retard. Intégrer un nouveau collaborateur = améliorer immédiatement la capacité de l'équipe.
Ce qu'il / elle pense Un nouveau collaborateur n'est pas efficace avant 6 mois. Embaucher ralentit les projets. Le poids de l'intégration est sur les épaules de l'équipe. Le Dpt RH n'est pas d'une grande aide.	

Pourquoi définir la « Persona » d'une PP ?

Ses attentes

Pour définir
résultats attendus
de votre projet

Ses objectifs

Pour définir la
forme et la qualité
attendues de votre
projet

Ce qu'il / elle pense

Pour définir les priorités et
votre mode de
communication



Proposition de Valeur

Proposition de valeur : synthétiser pour communiquer « ce que votre projet apporte *au monde* »

- **Proposition de Valeur:**

- **C'est la promesse de la valeur que vous allez délivrer à vos « utilisateurs »**
- Le produit, service ou processus crée **des avantages** (pour le client) et **résout des problèmes**.
- La proposition de valeur est bien plus qu'une affaire de communication – elle est la raison d'être et la justification de votre projet.

C'est une phrase ou un paragraphe pour décrire :

1. **Pour Qui** l'offre de produit ou de service ou l'entreprise a été créée
2. **Pour Quoi** (qu'attend le client)
3. **Quelle est cette offre**
4. **Quel problème** résout-elle ?



Exemple : une entreprise qui propose un service de référencement de site web (SEO - Search Engine Optimization)

1. Pour Qui
2. Pour Quoi
3. Quelle est l'offre
4. Quel problème

3 exemples de formulation :

1. Formule 1 : « *Nous aidons les entreprises à gagner en visibilité dans les résultats de moteur de recherche en proposant un outil d'optimisation de contenu convivial.* »
2. Formule 2 : « *Gagnez en visibilité grâce à un outil de contenu qui simplifie le référencement.* »
3. Formule 3 : « *Pour les entreprises qui ont du mal à comprendre les algorithmes de Google, notre outil d'optimisation de contenu convivial simplifie le SEO afin que vous puissiez être mieux classé dans les résultats de recherche.* »

Exemple : LOOM

Les vêtements fabriqués à l'autre bout du monde et qui se déforment après quelques semaines, c'est pas trop notre truc. Notre mission : créer des vêtements durables, qui tiennent plus longtemps et qui abîment moins l'environnement.



Exemple : EVERNOTE



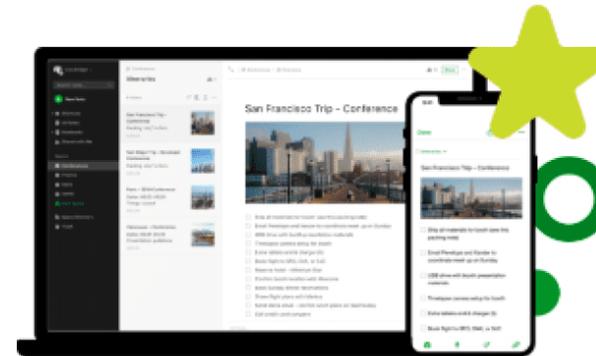
OFFRES - FONCTIONNALITÉS - AIDE ET APPRENTISSAGE - À PROPOS DE NOUS -

Télécharger ou Se connecter

Vos notes. Organisées. Sans effort.

Emportez vos notes partout avec vous. Trouvez des informations rapidement. Partagez des idées avec qui vous voulez. Notes de réunion, pages Web, projets, listes de tâches... avec Evernote comme application de prise de notes, rien ne vous échappera.

INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT



Evernote utilise des cookies pour permettre au service Evernote de fonctionner et améliorer votre expérience. Pour en savoir plus, consultez notre [politique sur les cookies](#). En cliquant sur OK ou en continuant à utiliser notre site, vous acceptez les cookies.

OK



Exercice

Quelle est votre proposition de valeur ?

Quelle est la proposition de valeur de votre projet ?

OU

Quelle est votre propre proposition de valeur, si vous cherchez un emploi ? (*pitch d'ascenseur*)

1. Pour Qui
2. Pour Quoi
3. Quelle est l'offre
4. Quel problème



10
mn



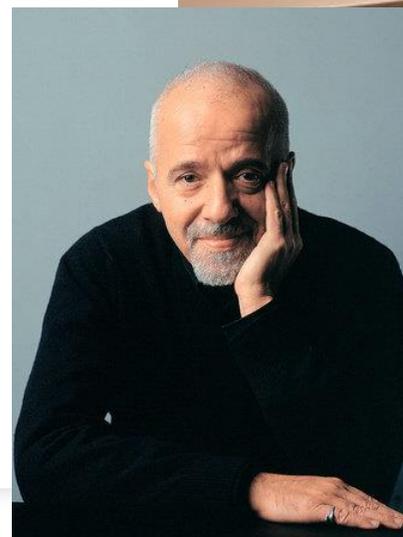
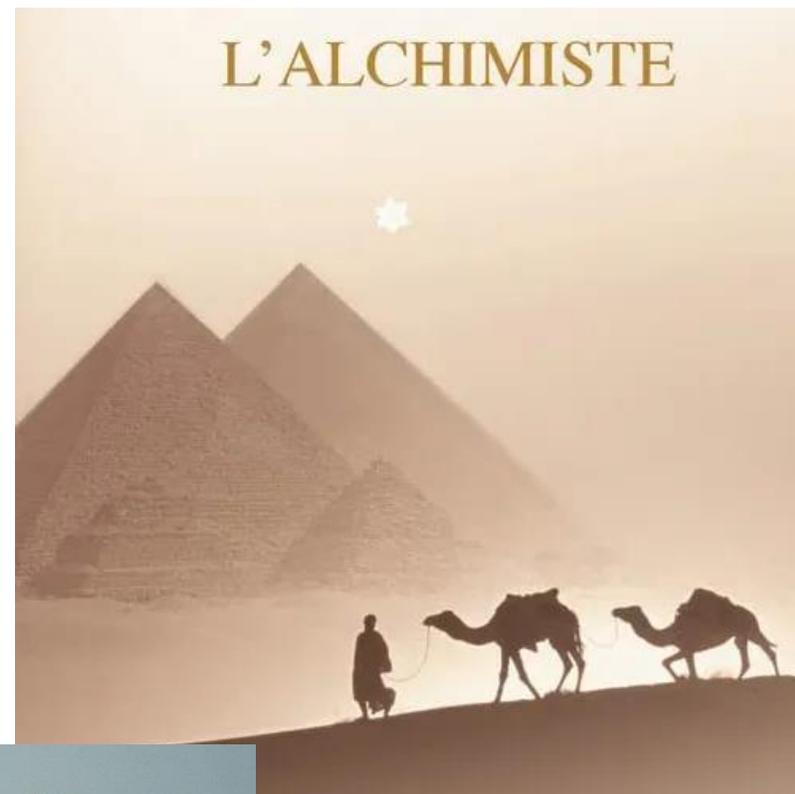
Ecrire sa légende

Ecrire sa légende

« **L'alchimiste** » est écrit autour de cette idée : trouver sa légende personnelle et l'accomplir.

C'est l'histoire de Santiago, un berger espagnol qui décide de poursuivre sa « légende personnelle ».

Tout commence par un rêve qu'il fait à propos d'un trésor enfoui aux pieds d'une pyramide en Egypte. Alors que ses parents veulent qu'ils deviennent un prêtre, une gitane et un roi arrivent à le convaincre d'aller à la recherche de ce trésor. Il s'engage alors dans un voyage vers l'Egypte au cours duquel il va apprendre des leçons importantes que tout homme devrait savoir.



Paulo Coelho

Écrire sa légende



Pour écrire sa légende personnelle, tout part donc d'un rêve.

Réaliste ou utopique, dans tous les cas il parle de vous et vous invite à changer quelque chose en vous et dans votre vie.

Écrivez d'abord ce rêve...

Portez un regard bienveillant sur lui, reformulez-le, peaufinez-le, apprivoisez-le, jouez avec lui... écrivez encore !

Puis... en **mettant en place des actions concrètes** pour être à l'écoute de ce rêve (de vous, en réalité), vous dessinez peu à peu un nouveau chemin, *vous devenez l'alchimiste de votre propre vie.*

Tirage au sort : des carnets pour écrire votre légende



Merci