

Commencer par pourquoi

Édition 15e anniversaire

AUTEURS

Simon Sinek

ÉDITION

Performance Édition

ISBN 978-2-925524-33-5

AXE 2

Développer sa marque

professionnelle · Coup de cœur

LE LIVRE EN UNE PHRASE

Les gens n'achètent pas ce que tu fais, ils achètent pourquoi tu le fais. Un employeur non plus. En entrevue, tout le monde récite ce qu'il a fait. Ce qui reste dans la tête, c'est pourquoi tu le fais.

Pourquoi on te le recommande

C'est le muscle exact de ta vidéo de présentation. Un CV énumère des tâches, une vidéo raconte une motivation. Sinek donne une structure simple pour trouver la tienne et la dire en une phrase, sans réciter et sans se vendre.

Le livre en résumé

Paru en 2009 et réédité en 2024 pour son quinzième anniversaire, le livre est né d'une conférence TED devenue l'une des plus regardées au monde. Simon Sinek est conférencier et consultant en leadership, pas chercheur, et il l'assume : son propos s'appuie sur des études de cas plutôt que sur des données.

Il part d'une question simple. Pourquoi certaines organisations et certaines personnes réussissent à entraîner les autres, alors que des concurrents mieux financés et mieux équipés n'y arrivent pas ? Sa réponse tient dans un schéma, le cercle d'or, qu'il applique successivement à Apple, aux frères Wright et à Martin Luther King.

C'est un livre répétitif, il faut le dire, et les exemples d'entreprises américaines datent un peu. Mais le schéma central se retient du premier coup et il fonctionne aussi bien pour une personne que pour une entreprise. Environ 250 pages, langue simple, aucune connaissance préalable requise.

Les grands thèmes abordés

- **Le cercle d'or.** Trois cercles emboîtés : quoi, comment, pourquoi. Tout le monde sait ce qu'il fait, quelques-uns savent comment, très peu savent pourquoi. Ceux qui communiquent de l'intérieur vers l'extérieur sont ceux qu'on suit.
- **La manipulation contre l'inspiration.** Les rabais, la peur et la pression des pairs font vendre à court terme, mais n'achètent aucune loyauté. En recherche d'emploi, c'est la différence entre décrocher un poste et être choisi.
- **La biologie de la décision.** La partie du cerveau qui décide, le système limbique, n'a pas de langage. D'où le fameux « ça me parle » qu'on n'arrive pas à expliquer. Un recruteur vit exactement la même chose.
- **La loi de diffusion.** On ne convainc pas tout le monde en même temps, et il ne faut pas essayer. On commence par ceux qui croient déjà ce qu'on croit, et le reste suit.
- **Le pourquoi se dilue.** En grandissant, les organisations perdent souvent le pourquoi qui les a fait naître, et se mettent à parler seulement de ce qu'elles font. Sinek appelle ça le défi du succès.

Trois idées à retenir

- 1 Commence par le pourquoi, même en entrevue.**
La question « parlez-moi de vous » se répond de l'intérieur vers l'extérieur. Pas ton parcours en ordre chronologique : d'abord ce qui te tient, ensuite comment ça se traduit, enfin ce que tu as fait.
- 2 Ton pourquoi ne se fabrique pas, il se retrouve.**
Il vient de ton passé, pas de tes objectifs. C'est pour ça qu'il ne change pas d'une candidature à l'autre, et que tu ne le réécriras qu'une fois.
- 3 La clarté attire les bonnes personnes.**
Le but n'est pas de plaire à tous les employeurs, c'est d'être reconnu par ceux qui te conviennent. Un mauvais match qui se dissipe tôt, c'est une bonne nouvelle.

Ton exercice

EXERCICE

30 MINUTES · SEUL, PAPIER-CRAYON

Ton cercle d'or

Écris ce que tu fais, comment tu le fais, puis pourquoi. Le pourquoi arrive en dernier parce qu'il est le plus difficile : ce n'est pas un objectif, c'est ce qui te tient depuis longtemps.

Formule-le en une phrase qui commence par « Je crois que... ». Si tu n'arrives pas à la dire à voix haute sans rougir, elle n'est pas encore la bonne.

Pour finir : reporte cette phrase dans ton canevas vidéo, première réponse. C'est la seule que le recruteur va retenir.

Où ça se rattache dans ton parcours

Cette lecture prépare directement l'atelier **Studio vidéo** et la capsule tutoriel de l'axe 2, « Ta vidéo de présentation en trois minutes ». Elle se lit bien avant **TED Talks, le guide officiel**, qui donne la structure une fois que tu sais quoi dire.

GenT-Génération Talent · Une initiative Joblinks

Programme de littérature, axe 2 · generation-talent.ca · info@generation-talent.ca

GenT ne vend aucun livre et ne touche rien sur les ventes. Les titres du mois sont en présentoir dans les bibliothèques partenaires des Cafés de l'emploi.