



4 STRATÉGIES *pour maximiser* TON PROFIL LEADER

*Et arrête de subir ton temps, ta
visibilité, tes revenus et tes décisions!*

Tu connais maintenant ton profil Leader.
Tu sais si tu es
Fonceuse, Audacieuse, Sereine ou Stratège.
Mais laisse-moi te poser une question directe
:
Est-ce que tu te reconnais dans une de ces
situations ?

Tu travailles fort – mais tu t'épuises dans les mauvaises tâches.
Tu es visible – mais pas de la bonne façon pour ton profil.
Tu vends – mais jamais autant que tu le mérites vraiment.
Tu décides – mais souvent contre ta propre nature.

Ce n'est pas un manque de talent.
Ce n'est pas un manque d'efforts.
C'est que tu n'as pas encore les stratégies
taillées sur mesure pour TON profil.

C'est exactement ce qu'on va changer
maintenant.

Ici tu vas découvrir!

Les pièges spécifiques à ton profil – ceux qui te coûtent du temps, de la visibilité, des revenus et de l'énergie sans que tu t'en rendes compte.

Une stratégie concrète pour chacune des 4 sphères de ta business, adaptée à qui tu es vraiment.

Une étude de cas réelle pour voir comment ton profil réagit face à un obstacle business concret.

Et des actions immédiates à exécuter cette semaine.

Pas de théorie. Pas de flafas.
Juste ce qui fonctionne pour toi, selon ton ADN.



1

APPLIQUER LE DISC

De la théorie à la pratique!

Comprendre et appliquer les principes du DISC au quotidien **est bien plus qu'un simple exercice de connaissance de soi**. C'est un levier qui transforme tes interactions, tes relations d'affaires et, ultimement, la structure même de ta vie.

Le modèle DISC offre une grille de **lecture puissante à travers quatre profils de personnalité fondamentaux**. Pour t'aider à incarner pleinement ta posture de leader, j'ai choisi de les nommer selon l'énergie qu'ils apportent à ton entreprise :

LE PROFIL Direct

Ta **Fonceuse** intérieure, celle qui décide et tranche.

LE PROFIL Influent

Ton **Audacieuse**, celle qui rayonne et inspire

LE PROFIL Stable

Ta **Sereine**, celle qui stabilise et harmonise, qui donne le tempo.

LE PROFIL Consciencieuse

Ta **Stratège**, celle qui structure et fait les choses avec précision.

Comprendre ces nuances, c'est arrêter de nager à contre-courant.

C'est apprendre à lire tes propres réactions et celles de tes collaborateurs pour naviguer avec une clarté laser, même en pleine tempête.

Décortiquons ces profils pour utiliser efficacement cette approche dans notre quotidien.

Le profil **FONCEUSE (Direct)** se caractérise par une communication sans détour et une inclination à prendre des décisions rapidement. Si tu es de ceux qui privilégient l'efficacité et la clarté, et que tu aimes mener les projets avec détermination, tu te reconnaitras probablement dans ce profil. Pour maximiser l'impact positif de cette approche au quotidien, il est judicieux de tempérer cette directivité avec une ouverture au dialogue et à l'avis des autres, afin d'éviter d'éventuelles frictions.

Si, au contraire, tu es naturellement enclin à communiquer avec enthousiasme, à motiver ton entourage et à t'impliquer dans des projets collaboratifs, tu t'identifieras probablement au profil **AUDACIEUSE (Influent)**. Ta force réside dans ta capacité à encourager et à inspirer les autres. Pour toi, l'application quotidienne de ce profil implique de veiller à canaliser ton énergie et à développer une écoute attentive pour éviter de submerger tes interlocuteurs.

Le profil **SEREINE (Stable)**, quant à lui, se distingue par sa recherche de sécurité, de stabilité et d'harmonie. Si tu privilégies les environnements sans heurts, où la coopération et le soutien mutuel prévalent, tu te retrouveras dans cette description. L'application de ce profil au quotidien encourage à sortir parfois de sa zone de confort pour initier le changement, tout en préservant l'équilibre essentiel à ton bien-être.

Enfin, le profil **STRATÈGE (Consciencieux)** met en avant une préférence pour l'organisation, le détail et la précision. Si tu as un penchant pour l'analyse minutieuse et la planification, et que tu t'engages avec sérieux dans tes tâches, tu es probablement un Consciencieux. Utiliser au mieux ce profil implique d'apprendre à faire confiance aux démarches moins structurées de tes pairs et à accepter l'imprévu comme une opportunité d'apprentissage.



2

FORCES & LIMITATIONS

FONCEUSE-AUDACIEUSE-
SEREINE-STRATÈGE

Les forces et faiblesses de...

LA FONCEUSE

Forces probables:

- Très efficace pour résoudre des problèmes
- Aime le challenge
- Sont motivés par l'atteinte de résultat
- Ils aiment la confrontation
- Sont confortables en position d'autorité

Possible limitations:

- Outrepasser l'autorité en place
- Utiliser la peur comme motivation
- Pas très à l'écoute de l'autre
- Manque de tact et de diplomatie
- N'aime pas la routine
- Déléguer sans instruction.

Les forces et faiblesses de...

L'AUDACIEUSE

Forces probables:

- Socialement et verbalement très imposant
- Très optimiste
- Très bon pour persuader les gens
- Peut visualiser le "grand rêve" et le communiquer
- Orienter vers les gens
- Aime travailler en équipe
- Motiver par les éloges et les bon coups,

Possible limitations:

- Agis de façon impulsive - le cœur au dessus de la raison!
- Irréaliste dans son évaluation des gens.
- Écoute sélective
- Désorganisé

Les forces et faiblesses de...

LA SEREINE

Forces probables:

- Sont très loyal
- Ils ont une très bonne écoute
- Sont patient et empathique
- Aime travailler en équipe
- S'investisse sur le long terme
- Orienter vers un esprit de famille
- Motiver par des processus stables

Possible limitations:

- On tendance à suivre le chemin et ne pas dévier
- Maintient du statut quo
- Résiste aux changements
- Est rancunier
- Peut paraitre neutre en situation d'urgence
- Lent à agir si c'est de l'inconnu
- Préfère faire les choses au lieu de déléguer.

Les forces et faiblesses de...

LA STRATÈGE

Forces probables:

- Esprit critique
- Très haut standard pour eux-mêmes et les autres.
- Sont très discipliné
- Sont motivé par le fait de faire bien les choses.
- Précis dans leurs actions/décisions

Possible limitations:

- S'appuie sur son supérieur
- Hésite à agir dans l'inconnu, peur du risque
- Lié par les procédures et méthodes
- N'est pas démonstratif de ses sentiments
- Font les choses par eux-mêmes, ne délègue pas.
- Cède sa place pour éviter la confrontation.



3

PIÈGES & ERREURS

Où sont les fuites de ton profil!




LA FONCEUSE

Ton sabotage : Tu penses que la vitesse règle tout. Si ça bloque, tu pousses plus fort. *Résultat ?* Tu ne bâtis pas une business, tu te bâtis une job de survie où tu es l'esclave de ton propre moteur.

L'erreur fatale : Vouloir "tout faire" toute seule parce que "ça va aller plus vite". Tu ne crées pas de relais, tu ne documentes rien, et tu deviens le goulot d'étranglement de ton expansion.

Le coût réel : Tu perds de l'argent parce que tu n'as pas le temps de faire tes suivis de vente. Tu es trop occupée à éteindre des feux dans l'exécution.






L'AUDACIEUSE

Ton sabotage : Tu confonds l'excitation d'une nouvelle idée avec la croissance de ta business. Dès que ça devient routinier ou que les résultats ne sont pas instantanés, tu changes de cap.

L'erreur fatale : Lancer sans jamais stabiliser. Tu crées un effet "montagnes russes" : un mois record parce que tu étais crinquée, suivi de trois mois de flou parce que tu es passée à autre chose.

Le coût réel : Tu perds de l'argent parce que ton audience est mêlée. Ils ne savent plus ce que tu vends et ils finissent par aller acheter chez quelqu'un de plus constant.





LA SEREINE

Ton sabotage : Tu as tellement peur de déranger ou de déplaire que tu deviens invisible par choix. Tu laisses tes clients ou tes collaborateurs décider de tes tarifs et de ton horaire.

L'erreur fatale : S'effacer devant les besoins des autres. Tu sacrifies ton profit pour "garder la paix". Tu es la leader qui demande la permission pour exister.

Le coût réel : Tu perds de l'argent parce que tu ne charges pas ta pleine valeur. Tu donnes trop de bonus gratuits et tu attires des clients qui grugent tout ton temps






LA STRATÈGE

Ton sabotage : Tu as besoin de comprendre à 100% avant d'oser un 1%. Tu penses que le risque s'élimine avec plus de données.

L'erreur fatale : Attendre que tout soit "sur la coche" et parfait. Tu passes des semaines à peaufiner un outil que personne n'a encore validé sur le terrain.

Le coût réel : Tu perds de l'argent à cause du coût d'opportunité. Pendant que tu analyses le marché, tes concurrentes occupent tout l'espace et ramassent les parts de marché.



RAPPEL... de ce que tu as vu dans le ebook gratuit!

LE TEMPS

1

La Fonceuse s'épuise dans l'exécution seule.
L'Audacieuse se disperse et le focus est exigeant.
La Sereine à de la difficulté avec les imprévus.
La Stratège se perd dans les détails

LA VISIBILITÉ

2

La Fonceuse force sa présence.
L'Audacieuse est partout sans jamais être ancrée.
La Sereine reste dans l'ombre par peur de déranger.
La Stratège se cache derrière ses systèmes et ses chiffres

LES REVENUS

3

La Fonceuse laisse de l'argent sur la table par manque de suivi.
L'Audacieuse perd des ventes car son offre change trop souvent.
La Sereine ne facture pas à sa juste valeur par peur du conflit.
La Stratège limite ses profits en attendant que tout soit parfait.

LES DÉCISIONS

4

La Fonceuse tranche trop vite et doit souvent réparer les pots cassés.
L'Audacieuse décide sur un coup de tête et manque de constance.
La Sereine attend la validation des autres avant d'oser avancer.
La Stratège paralyse sa croissance à force de tout suranalyser.

4

STRATÉGIE 1

Le temps

La Fonceuse

Ta stratégie est le "Batching ". Bloque des blocs de 3h où tu ne fais QUE ce qui rapporte du cash (ton 20%). Le reste, tu l'automatises au maximum ou tu l'élimine (tu constateras que certaines tâches peuvent être supprimer complètement sans impacter ton rendement.)

L'audacieuse

Ta stratégie est la "Boîte à Idées". Note tes flashes de génie, mais donne-toi le droit d'en toucher seulement UN par mois. Ton focus est ton profit.

La sereine

Ta stratégie est la "Zone Blanche". Protège ton rythme lent en bloquant des journées sans aucun appel. Ta clarté revient dans le silence, pas dans l'action forcée.

La stratège

Ta stratégie est la "Loi de Parkinson". Donne-toi des délais serrés et irréalistes pour tes tâches techniques. Si tu n'as que 30 min, tu vas arrêter d'analyser et tu vas livrer.



5

STRATÉGIE 2

La visibilité

La Fonceuse

Sois la leader qui Tranche. Prends position sur un sujet chaud dans ton industrie. Ton autorité attire les gens qui veulent des résultats, pas des excuses.

L'audacieuse

Sois la leader qui Inspire. Partage ta vision "Big Picture". Ne vends pas des processus plates, vends le rêve et l'énergie que tu incarnes.

La sereine

Sois la leader qui Connecte. Fais des audios personnalisés, utilise Messenger, mise sur le 1-1. Ta puissance est dans la profondeur, pas dans la masse.

La stratégie

Sois la leader qui Structure. Partage ton "Behind the scenes" de comment tu réfléchis. Ta logique rassure les clients qui en ont assez du flou artistique.



6

STRATÉGIE 3

Les revenus

La Fonceuse

Ton problème n'est pas de vendre, c'est de bâtir une relation. Tu conclus l'entente et tu es déjà repartie à la chasse.

Ta stratégie: Le High-Ticket de résultat. Vends des sprints de transformation où tu tranches les problèmes de tes clients en un temps record. Mais attention : automatise tes suivis, sinon tu perds 30% de tes revenus par simple oubli.

L'audacieuse

Tu vends du rêve, mais tu manques de "clôture". Tu as tellement peur de casser le "vibe" que tu n'oses pas demander le paiement.

Ta stratégie: L'offre irrésistible à temps limité. Utilise ton magnétisme pour créer un événement (webinaire, défi) et force-toi à rester sur la même offre pendant 6 mois. La répétition, c'est là que ton cash se cache.

La sereine

Tu donnes trop pour pas assez. Tu as l'impression que charger ton juste prix va briser le lien de confiance.

Ta stratégie : L'accompagnement "Pilier". Vends ta présence et ton écoute sur le long terme. Ne vends pas des heures, vends la paix d'esprit que tu apportes. Et surtout, augmente tes tarifs de 20% demain matin ; tes bons clients ne partiront pas

La stratège

Tu vends des processus au lieu de vendre des transformations. Tu penses que tes clients veulent voir ton tableau Excel, mais ils veulent juste que tu règles leur chaos.

Ta stratégie: Le "Productized Service". Emballe ton expertise dans une méthode fixe avec des étapes claires (Étape 1, 2, 3). Ta rigueur est ta plus grande valeur marchande, ne la donne pas gratuitement en conseils.

A person wearing a dark, possibly black, dress is shown from the chest down. The dress has a V-neckline and a pocket on the right side. A large, stylized number '7' in a light brown or tan color is overlaid on the upper part of the dress. The background is dark and textured.

7

STRATÉGIE 4

Les décisions

La Fonceuse

Ta décision est souvent une réaction à l'irritation. Tu tranches parce que tu es tannée que ça niaise. **Ton filtre de CEO** : Avant de dire "go", demande-toi : "Est-ce que c'est une décision de croissance ou juste une décision pour calmer mon impatience ?"

L'audacieuse

Tu décides selon ton niveau d'excitation du matin. Si c'est nouveau, c'est oui. **Ton filtre de CEO** : La règle des 72 heures. Attends que le "high" redescende. Si le projet a encore l'air d'une bonne idée après trois jours, là on regarde les chiffres.

La sereine

Tu décides par consensus. Tu attends que tout le monde soit d'accord pour avancer. **Ton filtre de CEO** : Le leadership de conviction. Ta business n'est pas une démocratie. Si une décision est bonne pour ton énergie et ta vision, prends-la, même si ça crée une petite vague.

La stratège

Tu décides quand tu n'as plus peur. Spoil : en affaires, on a toujours un peu peur. **Ton filtre de CEO** : Le "Worst-Case Scenario". Analyse le pire qui puisse arriver. Si tu peux vivre avec le pire, alors lance-toi. Ton 80% est déjà le 150% des autres.



8

MISE EN PRATIQUE

Étude de cas!

Le Scénario :

Tu as lancé un service ou un produit il y a 6 mois. Ça te gruge ton temps, ton énergie de création, et les ventes ne suivent pas.

LA FONCEUSE : Elle regarde ses chiffres de vente, voit que ça ne "paye" pas son temps, et ferme le projet le soir même. **Elle ne perd pas une seconde à pleurer sur le passé** ; elle est déjà en train de chercher le prochain contrat qui va rapporter.

L'AUDACIEUSE : Elle ne voit pas un échec, elle voit que le "vibe" n'est plus là. **Elle transforme immédiatement l'offre en quelque chose de plus excitant et magnétique pour relancer son propre enthousiasme.** Elle utilise sa déception comme carburant pour sa prochaine vision.

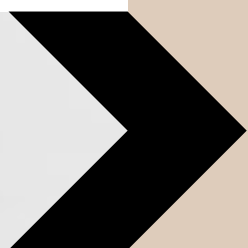
LA SEREINE : Avant de fermer, **elle prend un pas de recul pour s'assurer que cette décision respecte son rythme et ses valeurs.** Elle veut que la transition se fasse en douceur, sans se brusquer elle-même ou laisser tomber ses quelques clients actuels de façon brusque.

LA STRATÈGE : **Elle ne lâche pas le morceau tant qu'elle n'a pas compris mathématiquement pourquoi ça n'a pas marché.** Elle analyse ses statistiques de conversion et ses processus pour s'assurer que la prochaine structure sera 100% "parfaite et efficace.

Sélectionne 3 actions parmi toutes celles proposées et exécute les dans la prochaine semaine!

- **Identifie une tâche plate** (ex: admin) que tu fais par habitude et décide si tu l'automatises ou si tu l'arrêtes tout simplement en la sous-traitant.
- **Affiche ton autorité** : Publie un résultat concret ou un témoignage client qui prouve que tu es la meilleure dans ce que tu fais.
- **Bloque ton "Focus Cash"** : Réserve 90 minutes demain où ton téléphone est fermé pour faire uniquement ce qui fait entrer de l'argent.
- **Fais le ménage** : Choisis UN seul projet prioritaire pour la semaine et mets tous les autres "flashes" de génie dans un carnet pour plus tard.
- **Partage ton "Pourquoi"** : Fais une story ou une vidéo pour expliquer la vision derrière ta business et inspirer ton audience.
- **Appelle une alliée** : Contacte une autre entrepreneure pour un échange d'idées rapide qui va te redonner de l'élan.

- **Installe un "Non"** : Identifie une demande (client ou amie) qui gruge ton temps et décline-la poliment pour protéger ton énergie.
- **Partage tes coulisses** : Parle de ton processus ou de tes valeurs pour créer une connexion humaine et profonde avec ton audience.
- **Planifie ton silence** : Bloque une demi-journée cette semaine sans aucun rendez-vous pour respirer et retrouver ta clarté.
- **Montre ta structure** : Explique une étape de ta méthode de travail pour rassurer tes futurs clients par ta rigueur.
- **Lance à 80%** : Publie ce contenu que tu analyses depuis 3 jours, même s'il n'est pas "parfait" à tes yeux.
- **Fais le tri de tes chiffres** : Regarde tes ventes du dernier mois et prends une décision basée sur les faits, pas sur ton insécurité



NOTE À TON AGENDA TES 3 ACTIONS. SINON TU NE LES APPLIQUERAS PAS. FAIT UN SUIVI AVEC TOI MÊME DANS 1 SEMAINE.

Tu sais qui tu es.

Tu sais où tu perds du temps, de la visibilité et des revenus.

Tu as des stratégies concrètes pour chaque sphère de ta business.

La prochaine question c'est : quelle est ta prochaine étape à TOI ?

Parce que chaque femme arrive à un endroit différent. Certaines ont besoin de structure. D'autres ont besoin d'être vues. D'autres ont besoin d'être accompagnées sur le long terme.

Et ce n'est pas un ebook qui peut répondre à ça.

C'est une conversation.

[Clique ici pour réserver ton appel](#)

Pas un appel de vente. Un appel pour faire le point ensemble sur où tu en es, identifier ce qui te bloque vraiment, et te guider vers la prochaine étape qui a du sens pour toi que ce soit avec moi ou non.

Parce qu'au final, une business ne peut pas être plus solide que la femme qui la dirige.

Tu veux avancer à ton rythme dans une communauté de femmes leaders ?

Rejoins INITIATRICE

*ma communauté privée à seulement
13\$/mois*

Accès à du contenu exclusif, des échanges entre femmes entrepreneures et un espace pour ne plus jamais avancer seule.

En plus d'un coaching live 1 fois par mois en groupe!

[Je rejoins le mouvement!](#)

Valeur de 1050\$/mois

valeriebouchardcoachaffaires.com



À PROPOS

Le jour où j'ai compris mon ADN de leader que tout a changé. Aujourd'hui, mon rôle est d'être ton alliée. J'aide les femmes entrepreneures à arrêter de "jouer à la business" pour enfin diriger avec une posture souveraine, basée sur leur profil de personnalité unique.

Mon approche est simple, directe et sans flafas : on enlève le flou pour ne garder que la netteté. Je ne suis pas ici pour te donner une autre stratégie générique. Je suis ici pour t'aider à bâtir une structure humaine qui soutient ta vision, pas ton épuisement.

Valérie
BOUCHARD
COACH D'AFFAIRES

