

# LE LIVRE BLANC



COLOR®  
– PROFIL –

# UNE ANALYSE DE PERSONNALITÉ POUR AGIR AVEC EFFICACITÉ

**Une analyse du comportement pour agir avec efficacité,  
humanité et agilité.**

La méthode Color Profil est un réel outil de développement personnel et professionnel. Il est un outil simple et éprouvé d'analyse comportementale. Cette méthode décrit le comportement naturel des individus ainsi que la façon dont ils s'adaptent à leur environnement. Selon la méthode Color Profil, chaque individu est un mélange unique des 8 styles de comportements représentés par des couleurs. Leur analyse permet aux dirigeants, managers et collaborateurs de mieux communiquer et d'agir avec efficacité pour le recrutement, la formation, le Team Building ou encore la résolution de conflits.

**Et vous de quelles couleurs êtes-vous ?**

*« Pour bien me connaître,  
il faut me connaître dans tous  
mes rapports bons et mauvais ».*

JJ Rousseau



# 1. ● Comprendre la méthode

Pourquoi utiliser la méthode des couleurs  
Le langage des couleurs inspiré du modèle DISC  
Mieux communiquer grâce aux couleurs  
Le Graphe

# 2. ● Savoir utiliser les différents styles comportementaux

Tous les styles comportementaux contiennent les quatre couleurs de base  
Comment vous percevez-vous ?  
Comment les autres vous perçoivent-ils ?  
Style de comportement rouge  
Style de comportement jaune  
Style de comportement vert  
Style de comportement bleu  
Description des couleurs  
Attitudes liées aux couleurs

# 3. ● Utiliser les couleurs pour communiquer

Quand un rouge communique  
Quand un jaune communique  
Quand un vert communique  
Quand un bleu communique

# 4. ● Color Profil

Le portrait  
Les axes de Color Profil  
Le fonctionnement  
Le diagramme



# 1.

COMPRENDRE  
LA MÉTHODE



**Le langage des couleurs est un langage universel du comportement humain. En termes de comportement, les habitants du monde entier présentent des caractéristiques semblables.**

**On peut regrouper les caractéristiques du comportement en 4 styles suivant la méthode DISC.**

Tous les jours nous pouvons apprendre, observer et surtout mieux communiquer grâce à l'apprentissage de ce langage. Les problèmes auxquels les entreprises sont confrontées aujourd'hui concernent, entre autres, le recrutement des bons collaborateurs, la création d'équipes efficaces, l'amélioration de l'ambiance de travail et de l'engagement, la formation de managers et de collaborateurs et enfin la résolution de conflits.

La méthode Color Profil a pour objectif d'améliorer les compétences comportementales (personnelles et sociales) en développant un style flexible, authentique, empathique et assertif. Ceci permet de mieux réussir les changements de vie, personnels et professionnels.

La méthode Color Profil est basée sur la méthode unique de la méthode DISC issue des travaux du psychologue William Marston Mouton ainsi que des travaux du psychologue Carl Gustav Jung qui est l'auteur de nombreux livres et citations dont « Tu n'y verras clair qu'en regardant en toi. Qui regarde l'extérieur, rêve. Qui regarde en lui-même, s'éveille. »

Notre méthode se fonde également sur des outils de typologies professionnelles et d'analyse comportementale assimilées au profilage.

La méthode Color Profil ne vise pas à vous enfermer dans l'une ou l'autre catégorie de personnalité, mais bien de vous donner une vision de votre personnalité afin de vous permettre de mieux vous connaître et ainsi mieux vous développer.

**Soyez les bienvenus dans un monde tout en couleurs !**





# POURQUOI UTILISER LA MÉTHODE DES COULEURS ?

**Le modèle comportemental des couleurs nous aide avant tout à mieux nous connaître, nous apprécier et à mieux comprendre les autres.**

Son approche interpersonnelle vise à prendre conscience de l'impact de nos comportements dans nos relations avec les autres et de mieux identifier les différents besoins de communication.

Disposer des clés de son comportement permet, sur le plan individuel, d'améliorer sa performance. Les recherches en la matière ont montré que les personnes les plus efficaces sont celles qui se connaissent, se comprennent et comprennent les autres. Plus une personne a conscience de ses propres forces et de ses limites, et de celles des autres, plus elle sera capable d'élaborer des stratégies qui lui permettront de faire face aux différentes exigences de son environnement.



# LE LANGAGE DES COULEURS INSPIRÉ DU MODÈLE DISC

**Afin de simplifier l'appropriation et l'utilisation de l'outil, chacun de ces 4 types de comportement a été associé à une couleur selon la symbolique des couleurs.**

**Nous utiliserons ainsi ce langage des couleurs et parlerons donc de comportement :**

Rouge, Jaune, Vert, Bleu en les associant respectivement au D, I, S et C de la méthode DISC de Marston. C'est cette association qui conduit quelques fois à appeler la méthode DISC la méthode des Couleurs.

Le comportement est la façon dont nous faisons les choses. Il est donc facilement observable et nous pouvons le qualifier et le coloriser en observant simplement les attitudes, les gestes, la posture, la parole, le vocabulaire... de notre interlocuteur.

**Color Profil à affiner son analyse en ajoutant 4 archetypes de personnalités.**

**Les bénéfices de cette méthode sont :**

- Une meilleure connaissance de vous-même, une communication plus efficace au travers d'une meilleure compréhension de vos interlocuteurs.
- Un management plus ciblé et individualisé. Un recrutement plus performant.
- Une croissance de vos ventes et de votre rendement. Une meilleure cohésion d'équipe.
- Un processus d'amélioration continue au niveau de l'individu, de l'équipe et de l'entreprise.

**La méthode Color Profil ne représente en aucun cas une vérité absolue. Il s'agit d'une cartographie d'ensemble de votre personnalité.**



# MIEUX COMMUNIQUER GRACE AU DISC

**Dans le modèle DISC de Marston, et plus précisément dans la boussole des couleurs, l'individu perçoit son environnement soit comme favorable, soit comme hostile.**

Au nord, les individus ayant beaucoup de rouge et/ou de bleu dans leur style de comportement considèrent souvent l'environnement comme hostile. Ils voient des défis, des obstacles et des pièges possibles dans tout ce qu'ils entreprennent.

Au sud, les personnes ayant beaucoup de jaune et/ou vert considèrent souvent l'environnement comme favorable. L'important est dans ce cas les sentiments et la relation aux autres, et la possibilité de réussir ce qu'ils entreprennent.

L'est définit l'extraversion dans un monde d'action. On préfère bouger et/ou changer et on exprime facilement ses opinions.

L'ouest, est un monde d'introversion, un monde plus calme, On préfère réfléchir et garder pour soi ses avis.

Aucune de ces manières de voir n'est bonne ou mauvaise, elles sont simplement différentes.

La perception de l'environnement est souvent rapide et automatique. La différence entre les interprétations peut être infime, mais elle existe. Ce sont des façons différentes de voir la même situation. Chaque vision ajoute des nuances et des impressions à la situation, qui n'existeraient pas si tout le monde voyait le monde pareillement.

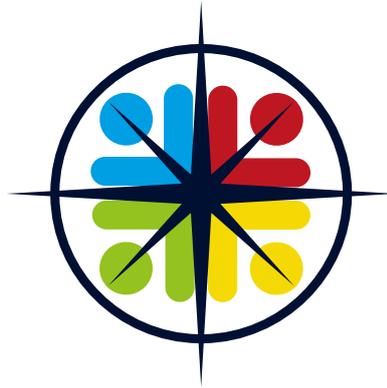
L'outil DISC décrit comment les êtres se comportent quand ils réagissent à leur environnement. Cela donne un aperçu précieux de notre comportement et de celui des autres, et de la façon dont nous allons communiquer. Chaque comportement est associé à une couleur : D pour rouge, I pour Jaune, S pour vert et C pour bleu.



## La Boussole des couleurs

Environnement perçu comme hostile (Résultat)

Conformité  
Introversion (Réflexion)  
Stabilité



Dominance  
Extraversion (Action)  
Influence

Environnement perçu comme favorable (Relation)

Le deuxième volet du modèle DISC de Marston est la perception que l'on a de soi-même comme étant plus fort ou plus faible que l'environnement, c'est-à-dire le degré de contrôle ou d'influence que l'individu croit avoir sur la situation, les autres personnes ou les événements.

Les gens ayant beaucoup de rouge et/ou de jaune dans leur style de comportement se considèrent plus forts que l'environnement. Ils pensent qu'ils peuvent atteindre leurs objectifs par leur seule obstination ou par une persuasion amicale. Les individus ayant beaucoup de vert et/ou de bleu se voient plus faibles que l'environnement. Ils pensent qu'ils peuvent atteindre leurs objectifs en coopérant avec autrui ou en suivant les règles établies. Aucun n'a tort ni raison.

### DOMINANCE

Les personnes ayant un maximum de rouge vont chercher à exercer une autorité, un leadership, car elles se sentent plus fortes que les défis qui se présentent.

Elles vont tenter de modifier ou de contrôler les choses pour atteindre leur but. Elles sont franches, directes dans leurs manières et ont la capacité de voir comment les défis peuvent être surmontés.

### INFLUENCE

Les personnes ayant un maximum de jaune se sentent fortes dans un milieu amical et amènent volontiers les autres à partager leur point de vue. Elles donnent l'envie en communiquant leur enthousiasme.

Elles instaurent un fort relationnel basé sur la reconnaissance, et impliquent les autres dans les projets.

### STABILITE

Les personnes ayant un maximum de vert veulent préserver l'environnement qu'elles ressentent comme amical et favorable. Elles se montrent moins fortes aux changements.

Elles respectent les différences de chacun et sont les garants des traditions et valeurs.

### CONFORMITÉ

Les personnes ayant un maximum de bleu se considèrent comme moins fortes dans un milieu hostile. Elles vont donc tenter d'analyser, avec méthode et structure, la situation. Elles prennent soin de suivre les engagements établis et s'efforcent ensuite de maintenir une qualité et un contrôle élevés pour atteindre leur but.

# LE GRAPHE DE VOTRE STYLE

**Le graphe est un prolongement du modèle DISC.  
Il repose sur la typologie et le modèle DISC de W. Marston.**

Il décrit le **comportement naturel** d'un individu ainsi que la façon dont il s'adapte à un environnement donné appelé comportement adapté.

Il sert à comprendre et décrire différents styles de comportement et se base sur deux perceptions de l'individu :

- L'individu perçoit l'environnement comme amical ou hostile
- L'individu se considère lui-même comme plus fort ou plus faible que l'environnement

**Le graphe met en lumière les différents styles de comportement à l'aide de pièces des couleurs :**



**= ROUGE** Décision, résolution de problèmes et défis.



**= JAUNE** Communication, influence, enthousiasme.



**= VERT** Cohérence, écoute, stabilisation des rythmes.



**= BLEU** Analyse, respect des règles et des contraintes.

Ce graphe représente un des piliers sur lequel se repose le diagramme Color Profil

COMPRENDRE



# 2.

SAVOIR  
UTILISER LES  
DIFFÉRENTS  
TYPES  
COMPORTE-  
MENTAUX



# TOUS LES STYLES COMPORTE- MENTAUX CONTIENNENT LES 4 COULEURS

## L'analyse du graphe fait appel à des couleurs pour illustrer simplement les différents styles comportementaux.

Les quatre couleurs sont présentes dans tous les styles comportementaux. Elles varient en intensité selon les différents styles. L'analyse met en lumière le comportement NATUREL et le comportement ADAPTE.



### **LE COMPORTEMENT NATUREL :**

Le comportement naturel représente notre style propre. Il reflète notre comportement face à l'environnement lorsque nous n'avons pas besoin de faire d'efforts et que nous sommes détendu. Le comportement naturel a une composante génétique mais s'est aussi nourri des expériences précoces. Vers la maturité, le comportement naturel est stabilisé, un ancrage comportemental n'évolue que rarement sauf dans des cas particuliers. Il représente le moi, ce que nous sommes fondamentalement. Ce style est la fondation de notre personnalité.



### **LE COMPORTEMENT ADAPTÉ :**

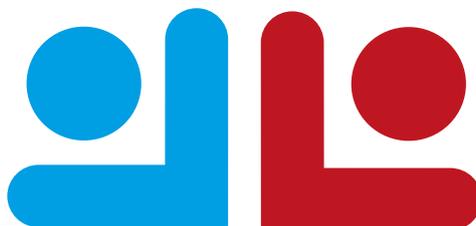
Le comportement adapté reflète notre adaptation à l'environnement, celui que nous produisons pour faire un effort social, par exemple sous stress, dans un environnement inconnu ou sur le lieu de travail. Ce comportement adapté évolue en fonction de nos expériences.



# COMMENT VOUS PERCEVEZ-VOUS ?

En répondant à l'analyse des styles de comportement du graphe, vous obtenez une description de la façon dont vous vous percevez et une compréhension de la façon dont les autres vous perçoivent. Selon vous, laquelle de ces descriptions vous convient le mieux ?

Qui recherche les faits  
Instruit  
Systématique  
Diplomate  
Réfléchi



Puissant  
Énergique  
Novateur  
Orienté vers un but  
Obstiné

Encourageant  
Coopératif  
À l'écoute  
Calme  
Loyal



Gai  
Sûr de soi  
Généreux  
Inspirant  
Ouvert



# COMMENT LES AUTRES VOUS PERÇOIVENT-ILS ?

Les descriptions ci-dessous indiquent comment les autres peuvent vous percevoir. Comparez avec votre propre perception et réfléchissez à ce que cela signifie.

Tatillon  
Laconique  
Indécis  
Méfiant  
Froid  
Modéré



Opiniâtre  
Dominant  
Autoritaire  
Impatient  
Directif  
Insensible

Passif  
Rabâcheur  
Têtu  
Résigné  
Hostile au changement  
Tenace

Irréaliste  
Sans inhibitions  
Égocentrique  
Inconséquent  
Bavard  
Peu sérieux



STYLE DE  
COMPORTEMENT



# ROUGE

Les personnes ayant beaucoup de rouge dans leur style de comportement influencent leur environnement hostile et sont portés sur les résultats. Capables de s'adapter, elles ont souvent une bonne confiance en elles.

Elles sont décrites comme franches, directes, capable de relever des défis.

Elles ne s'intéressent qu'aux résultats par des actions immédiates.





### **Une personne avec une dominance de ROUGE a des dispositions naturelles pour :**

- créer et obtenir des résultats immédiats
- penser rapidement
- être dans l'action
- chercher et relever des défis
- prendre des décisions rapides (généralement sur un minimum de faits)
- remettre en question des décisions déjà prises
- imposer des exigences sévères à son entourage
- forcer les obstacles et résoudre les problèmes (indépendamment des autres)



### **Une personne ayant une dominance de ROUGE recherche :**

- à diriger, à gagner, à résoudre des problèmes
- les situations de compétition et les défis
- la possibilité de "succès personnels", de performances personnelles
- la liberté de mouvement avec des cadres larges
- des réponses claires, rapides et précises de la part de l'entourage
- un avancement constant
- peu ou pas de contrôle et de surveillance
- des événements, projets et activités nombreux et nouveaux



### **Une personne avec une dominance de ROUGE a besoin de s'entourer de personnes qui :**

- travaillent sur l'évaluation des risques
- savent créer un rythme de travail plus calme
- pèsent le pour et le contre
- démontrent et apprécient le besoin des autres
- créent la structure et l'ensemble
- garantissent que les faits sont discutés avant qu'une décision soit prise
- rassemblent et analysent des faits



### **Pour être plus efficace, une personne avec une dominance de ROUGE a besoin de :**

- tâches difficiles et excitantes
- comprendre le besoin des autres
- recourir à des techniques reposant sur l'expérience pratique
- un réveil, un choc parfois
- faire partie d'un groupe qui fonctionne
- prendre le temps d'expliquer le cheminement menant à et/ou la raison d'une décision
- prendre conscience des sanctions existantes, ne pas enfreindre les règles
- ajuster le rythme de travail à l'entourage et se relaxer davantage
- faire confiance aux autres



STYLE DE  
COMPORTEMENT



# JAUNE

Les personnes ayant beaucoup de jaune dans leur style de comportement influencent leur environnement en convainquant, en influençant et en inspirant les autres. Elles sont extraverties et s'intéressent à leurs semblables, sont habiles pour susciter la collaboration entre différents groupes. Il leur arrive parfois de prendre des décisions reposant sur leur seul "feeling".

Il peut leur être difficile de recevoir et d'émettre des critiques ou des messages sévères.





### **Une personne avec une dominance de JAUNE a des dispositions naturelles pour :**

- créer et entretenir de bonnes relations avec les autres
- utiliser trop de mots pour raconter les choses ou les événements
- être sociable et sincère
- éviter les confrontations et les oppositions
- créer un environnement motivant
- être un bon communicant et rallier les autres à son opinion en distrayant l'entourage
- enfreindre les règles et les routines si elles sont considérées comme inutiles



### **Une personne ayant une dominance de JAUNE recherche :**

- la popularité et l'attention sociale
- l'estime de tous pour son ou ses talents
- la liberté d'expression
- des relations reposant sur des règles démocratiques
- un minimum de contrôle et de surveillance dans les détails
- un environnement où existe la possibilité de faire de nouvelles propositions
- des relations étroites
- des expériences et du changement



### **Une personne avec une dominance de JAUNE a besoin de s'entourer de personnes qui**

- se concentrent sur les tâches
- recherchent et dénichent des faits pour étayer des décisions
- sont honnêtes et vont droit au but
- sont logiques et gèrent les problèmes de façon systématique
- préfèrent travailler sur des choses pratiques qu'avec des relations et des gens
- effectuent le suivi des résultats du travail de leur propre initiative



### **Pour être plus efficace, une personne avec une dominance de JAUNE a besoin de :**

- prendre des décisions objectives
- savoir participer aux décisions
- pouvoir influencer son planning
- apprendre à ne pas surestimer ou évaluer les autres
- pouvoir prioriser et fixer des délais
- être prête à ce que tout le monde ne soit pas de son avis
- être plus déterminée et s'en tenir aux décisions prises (surtout si le rouge est bas)
- ne pas prendre le feedback comme une critique
- comprendre que les gens ont des conceptions différentes



STYLE DE  
COMPORTEMENT



# VERT

Les personnes ayant beaucoup de vert dans leur style de comportement influencent leur environnement en collaborant avec les autres dans des cadres existants pour accomplir une tâche. Elles veulent sentir la sécurité dans leur situation professionnelle, qu'il s'agisse des relations avec les autres comme de la manière dont le travail doit être effectué. Elles sont souvent douées pour planifier, notamment à terme..





### **Une personne avec un dominance de VERT a des dispositions naturelles pour :**

- travailler avec persévérance et mener à terme les tâches selon un modèle de travail défini
- chercher un lieu de travail calme et sûr
- éviter les changements brusques
- être loyale avec ceux qui contribuent à un milieu stable
- collaborer avec les autres, ont du mal à dire non et peuvent endosser des missions impossibles
- représenter la stabilité dans une équipe
- veiller à ce que les autres soient loyaux
- écouter attentivement les autres
- adoucir une situation électrique



### **Une personne ayant une dominance de VERT recherche :**

- la sécurité plutôt que des situations nouvelles ou inconnues
- une vision commune
- des explications quand elle ne comprend pas la raison d'un changement
- de l'estime pour un travail bien fait
- l'appartenance à un groupe ou un champ d'activité délimité
- les modèles de travail traditionnels



### **Une personne avec une dominance de VERT a besoin de s'entourer de personnes qui :**

- savent réagir vite à des changements inattendus
- peuvent s'engager dans plusieurs choses à la fois
- sont auto-motivés et savent prendre des initiatives
- peuvent lancer et faire entrer les autres dans le projet ou le défi
- peuvent travailler dans des conditions imprévisibles
- font preuve de souplesse par rapport aux règles et routines

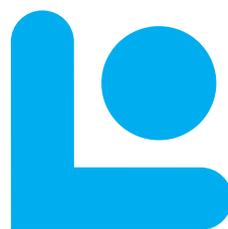


### **Pour être plus efficace, une personne avec une dominance de VERT a besoin de :**

- temps pour s'adapter avant un changement
- avoir la confirmation de sa valeur personnelle
- aide pour mettre une décision en application
- savoir de quelle façon son travail contribue à la solution
- directives pour accomplir les tâches
- une idée précise du moment où le travail doit être terminé
- savoir quand, comment et avec qui exécuter la tâche



STYLE DE  
COMPORTEMENT



# BLEU

Les personnes ayant beaucoup de bleu dans leur style de comportement influencent leur environnement en garantissant, dans des circonstances actuelles, la qualité et l'exactitude. Elles suivent volontiers les procédures et façons d'agir qui se sont avérées bien fonctionner auparavant. Elles souhaitent, si possible, éviter les conflits.

Elles prennent des décisions bien préparées où les différentes alternatives d'actions sont soigneusement comparées avant d'agir.





### **Une personne avec une dominance de BLEU a des dispositions naturelles pour :**

- s'en tenir aux règles, directives et normes
- penser de façon structurée
- faire des compromis plutôt que s'opposer
- éviter la prise de risques
- être un décisionnaire minutieux et donc lent
- s'intéresser aux détails et au travail de précision
- comprendre la valeur des solutions consensuelles
- penser de façon critique et être mécontente de ses propres performances
- ne pas remettre en question l'autorité



### **Une personne ayant une dominance de BLEU recherche :**

- l'assurance de la sécurité
- des objectifs et des règles clairs et sans équivoque
- des encouragements pour ses compétences
- des relations basées sur des faits sur le lieu de travail
- un intérêt personnel pour son travail
- la garantie d'un contrôle de la qualité
- la reconnaissance des résultats obtenus



### **Une personne avec une dominance de BLEU a besoin de s'entourer de personnes qui :**

- veulent exercer l'autorité
- sont disposées à prendre des risques
- encouragent le travail de groupe
- délèguent les missions importantes
- savent prendre des décisions rapides
- se servent des instructions et des règles établies uniquement comme "directives"



### **Pour être plus efficace, une personne avec une dominance de BLEU a besoin de :**

- tâches requérant de l'exactitude
- la possibilité d'une planification détaillée
- pouvoir apprécier les gens et pas seulement les résultats du travail
- apprendre à gérer les conflits
- comprendre l'importance de donner des informations sur soi-même
- être appréciée et encouragée pour sa créativité





# ROUGE

## DESCRIPTION DES COULEURS

Chaque style de comportement a différentes qualités et présente diverses façons de se conduire face à son environnement.

### **CARACTERISTIQUES PRINCIPALES**

Aventureux  
Innovant  
Ambitieux  
Compétitif  
Décideur  
Orienté sur le résultat  
Tenace

### **AVANTAGES EN EQUIPE**

Organisateur dans l'âme  
Visionnaire  
Relève les défis  
Moteur

### **ENVIRONNEMENT DE CONFORT**

Libre de tout contrôle, surveillance et détails  
Pouvoir innover et se tourner vers l'avenir  
Forum pour présenter librement de nouvelles idées  
Peu ou pas de travail de routine

### **EN CAS DE STRESS**

Exigeant  
Nerveux  
Agressif  
Égoïste

### **LIMITES**

Exigeant  
Agressif, autoritaire  
Manque de tact, d'empathie et de diplomatie  
Assume trop de responsabilités et de tâches, trop tôt et trop vite



# JAUNE



## DESCRIPTION DES COULEURS

Chaque style de comportement a différentes qualités et présente diverses façons de se conduire face à son environnement.

### **CARACTERISTIQUES PRINCIPALES**

Charismatique, sûr de lui  
Convaincant  
Enthousiaste et amical  
Inspirant  
Optimiste

### **AVANTAGES EN EQUIPE**

Optimisme  
Enthousiasme  
Résout les problèmes et créatif  
Motive les autres à atteindre l'objectif  
Négocie en cas de conflit

### **ENVIRONNEMENT DE CONFORT**

Beaucoup d'interaction avec les gens  
Libre de tout contrôle, surveillance et détails  
Liberté de mouvement  
Forum où l'on écoute les idées

### **EN CAS DE STRESS**

Égocentrique  
Exagérément optimiste  
Bavard  
Irréaliste

### **LIMITES**

Superficiel  
Fait trop de compliments aux autres  
Mal organisé  
Écoute sélective





# VERT

## DESCRIPTION DES COULEURS

Chaque style de comportement a différentes qualités et présente diverses façons de se conduire face à son environnement.

### **CARACTERISTIQUES PRINCIPALES**

Orienté vers les gens  
Préfère un environnement sûr et stable  
Équipier  
Méthodes de travail systématiques  
Patient, empathique, à l'écoute  
Attentiste

### **AVANTAGES EN EQUIPE**

N'aime pas les conflits  
Soutient et écoute activement les autres  
Recherche la sécurité et le sentiment d'appartenance  
Sait prévoir et planifier sur le long terme  
Il est apprécié dans l'équipe pour sa disponibilité sa fiabilité, son altruisme

### **ENVIRONNEMENT DE CONFORT**

Est naturellement confiant et aime partager  
Aime l'harmonie et la cohérence  
Il invite au calme et au repos.  
Il représente la stabilité et l'équilibre.

### **EN CAS DE STRESS**

Encore plus d'introversion  
Repli, soumission  
Emotion cachée  
Perte de stabilité et de repères

### **LIMITES**

Extériorise son problème  
Explose souvent en s'excusant



# BLEU



## DESCRIPTION DES COULEURS

Chaque style de comportement a différentes qualités et présente diverses façons de se conduire face à son environnement.

### CARACTERISTIQUES PRINCIPALES

- Minutieux
- Patient
- Analytique
- Normes élevées
- Conséquent
- Discret et diplomate
- Recherche les faits

### AVANTAGES EN EQUIPE

- Normes élevées pour le travail effectué
- Stable et fiable
- Consciencieux
- Définit, explique et teste
- Résout les problèmes
- Ancré dans la réalité

### ENVIRONNEMENT DE CONFORT

- Quand des pensées critiques sont nécessaires
- Travail technique
- Se plonge dans le travail de détail
- Collaboration étroite avec un petit groupe
- Une ambiance de travail "familiale"

### EN CAS DE STRESS

- Pessimiste
- Attentiste
- Rigide "Complicé"
- Critiques excessives

### LIMITES

- Distant
- Perfectionniste et tatillon
- Excessif et inutilement intense pour la situation
- A du mal à gérer les oppositions



# ATTITUDES LIÉES AUX COULEURS

Les attitudes liées aux couleurs révèlent la manière dont nous nous comportons dans certaines situations de travail, de stress, notre façon d'agir au sein d'une équipe et de l'entreprise. Son approche interpersonnelle vise à prendre conscience de l'impact de nos comportements dans nos relations avec les autres et de mieux identifier les différents besoins de communication. Ce récapitulatif donne une représentation claire des priorités de chaque couleur.



OBJECTIFS PERSONNELS			
 Avoir la situation sous contrôle Concentré sur les objectifs	 Être compris, accepté et participer Faire plaisir aux autres	 Être perçu comme attentif Que les autres aillent bien	 Montrer du sang-froid Réduire la prise de risques
LE TEMPS DOIT ÊTRE UTILISÉ POUR			
 Faire quelque chose de concret Terminer les anciennes tâches, en commencer de nouvelles Chercher les responsabilités	 Faire quelque chose d'amusant Faire autant de choses que possible Trouver quelque chose de nouveau	 Aider les autres Résoudre les conflits Nouer des relations	 Réunir et analyser des faits Aller en profondeur Créer et entretenir une structure
LES PIÈGES DU TEMPS			
 Endosser trop de responsabilités Tout traiter avec la priorité maximum	 Mener de front trop d'activités Manque de priorité	 Attendre que les autres montrent la voie Essayer de prendre le temps pour trop de choses	 Exiger trop d'informations Perception insuffisante du temps nécessaire
SYMPTÔMES DE STRESS			
 Mesures d'urgences Décisions impulsives	 Changer de décision Se griller pour ne pas perdre l'acceptation des autres	 Éviter les responsabilités S'énerver Se tenir en arrière-plan	 Paralysie décisionnelle Discussions interminables sur des détails
RÉACTIONS AU STRESS			
 Faire avancer ses buts personnels C'est comme ça...	 Autodéfense Qu'est-ce que je pouvais faire d'autre...?	 Fuir les responsabilités Aidez-moi...	 Faire le dos rond Attends un peu...

# 3.

UTILISER  
LES COULEURS  
POUR  
COMMUNI-  
QUER





# COMMUNIQUER

La communication est l'action d'établir une relation avec autrui, de transmettre quelque chose à quelqu'un.

C'est une action verbale ou non pour échanger les idées. On communique à tout moment, dès que l'on se trouve en présence d'un autre.



# QUAND UN ROUGE COMMUNIQUE



## AVEC UN ROUGE

Axé sur le résultat

Qui a l'esprit de compétition

Audacieux, intrépide

Prêt à prendre des risques

Innovant

Être concis et déterminé

Deux Rouges peuvent coopérer parfaitement une fois qu'ils ont convenu de qui va décider quoi. Parfois, les idées sont transposées en action un peu trop vite. Pour être plus efficaces, il leur faut peut-être s'arrêter et prendre le temps de se mettre d'accord avant d'agir.



## AVEC UN JAUNE

Orienté vers les gens et les sentiments

Convaincant

Enthousiaste, inspirant

Prêt à prendre des risques

Résoud les problèmes "(Créatif)"

Spontané

Rouge et Jaune se comprennent bien. Ils sont tous les deux extravertis et créatifs. Rouge est axé sur le résultat, tandis que de bonnes relations sont importantes pour Jaune. Pour que leur collaboration soit plus efficace, Rouge peut avoir besoin de se rappeler que Jaune apprécie l'humour et a besoin d'espace pour s'exprimer.



## AVEC UN VERT

Orienté vers les gens

Équipier

Patient, empathique, à l'écoute

Préfère un environnement sûr et stable

Méthodes de travail systématiques

Attentiste

Rouge est impérieux, à l'esprit vif et est axé sur le résultat. Écouter les autres n'est pas son point fort. Vert, en revanche, préfère un environnement sûr et stable, où les changements prennent du temps. Une bonne collaboration exige des efforts de la part de Rouge. Écouter plus et commander moins.



## AVEC UN BLEU

Résultat très qualitatif

Définit, explique, fournit l'information Juste !

Ancré dans la réalité

Sécurité

A rarement tort !

Conséquent, recherche les faits

Rouge et Bleu sont contraires sur bien des points. Parvenir à une bonne collaboration avec Bleu est un vrai défi pour Rouge. Un rythme plus calme, plus d'information et une manière de travailler plus méthodique et systématique sont un bon début.

# QUAND UN JAUNE COMMUNIQUE



## AVEC UN ROUGE

Axé sur le résultat

Qui a l'esprit de compétition

Audacieux, intrépide

Prêt à prendre des risques

Innovant

Déterminé

Jaune et Rouge sont tous deux des sortes de visionnaires. Le jaune est très verbal et pas toujours réfléchi, tandis que le rouge est plus direct, ce qui peut offenser le jaune. Pour parvenir à une bonne collaboration, le jaune peut avoir besoin de défier le rouge en posant plus de questions et en ne cédant pas à l'attitude autoritaire de celui-ci.



## AVEC UN JAUNE

Orienté vers les gens et les sentiments

Convaincant

Enthousiaste, inspirant

Prêt à prendre des risques

Résoud les problèmes "(Créatif)"

Spontané

Deux Jaune coopèrent parfaitement. Ils sont créatifs et ingénieux. Ensemble, ils s'amuse aussi beaucoup. Le seul problème est qu'il peut leur être difficile de «livrer». Pour y parvenir, ils peuvent donc avoir besoin d'autres styles de comportements, qui les aideront à tenir les délais.



## AVEC UN VERT

Orienté vers les gens

Équipier

Patient, empathique, à l'écoute

Préfère un environnement sûr et stable

Méthodes de travail systématiques

Attentiste

Jaune et Vert sont tous deux axés sur les relations avec autrui. Tandis que le jaune est verbal, enthousiaste et même exubérant, le vert est plus calme et n'extériorise pas ses sentiments. Pour parvenir à une bonne collaboration, le jaune peut avoir besoin de « baisser le ton » et d'encourager le vert à formuler ses idées à haute voix.



## AVEC UN BLEU

Résultat très qualitatif

Définit, explique, fournit l'information Juste !

Ancré dans la réalité

Sécurité

A rarement tort !

Conséquent, recherche les faits

Jaune et Bleu forment peut-être la pire combinaison en ce qui concerne la collaboration. Le bleu est un vrai défi pour le jaune. Point par point, ils sont le contraire l'un de l'autre. Si le jaune arrive à maîtriser ses sentiments et à fournir au bleu des faits indispensables, ils peuvent toutefois former une équipe fonctionnant très bien.

# QUAND UN VERT COMMUNIQUE



## AVEC UN ROUGE

Axé sur le résultat

Qui a l'esprit de compétition

Audacieux, intrépide

Prêt à prendre des risques

Innovant

Déterminé

Le vert préfère un rythme calme et est orienté sur de bonnes relations. Le rouge est impérieux, pense et agit rapidement, et veut voir des résultats. Pour parvenir à une bonne collaboration, le vert doit s'affirmer davantage et être plus clair dans sa communication. Poser des questions permet au vert de mieux comprendre les raisonnements du rouge.



## AVEC UN JAUNE

Orienté vers les gens et les sentiments

Convaincant

Enthousiaste, inspirant

Prêt à prendre des risques

Résout les problèmes "(Créatif)"

Spontané

Le Vert et le Jaune apprécient les relations étroites et l'interaction amicale. Ce qui peut compliquer une collaboration, ce sont leurs différences de rythme et le désir de prendre des risques. Le vert peut avoir besoin d'accélérer le rythme et s'autoriser un peu d'humour et d'espièglerie. Encourager les idées créatives du jaune peut aussi améliorer la collaboration.



## AVEC UN VERT

Orienté vers les gens

Équipier

Patient, empathique, à l'écoute

Préfère un environnement sûr et stable

Méthodes de travail systématiques

Attentiste

Deux Verts coopèrent excellentement. Le fait qu'ils soient prudents tous les deux et ne veulent surtout pas prendre de risques inutiles est une limite possible. La lenteur de leur prise de décision peut aussi leur faire manquer des occasions, mais ils communiquent très bien entre eux.



## AVEC UN BLEU

Résultat très qualitatif

Définit, explique, fournit l'information Juste !

Ancré dans la réalité

Sécurité

A rarement tort !

Conséquent, recherche les faits

Vert et Bleu apprécient une bonne collaboration avec leur entourage. Ils sont méthodiques et veulent à tout prix éviter la prise de risques. La différence réside dans le fait que le vert est orienté sur les relations, tandis que le bleu se concentre sur la mission. Avant des changements, le vert s'assure qu'ils apporteront vraiment une amélioration, tandis que le bleu a besoin de choses prouvées.

# QUAND UN BLEU COMMUNIQUE



## AVEC UN ROUGE

Axé sur le résultat

Qui a l'esprit de compétition

Audacieux, intrépide

Prêt à prendre des risques

Innovant

Déterminé

Rouge et Bleu sont tous deux axés sur le résultat. Ils sont cependant des opposés en ce qui concerne la prise de risques et le rythme. Le bleu peut se montrer facilement critique envers le rouge, ce qui complique la collaboration. S'ils parviennent à voir le côté positif de leurs différences, ils formeront une équipe imbattable.



## AVEC UN JAUNE

Orienté vers les gens et les sentiments

Convaincant

Enthousiaste, inspirant

Prêt à prendre des risques

Résolveur de problèmes "(Créatif)"

Spontané

Bleu et Jaune sont peut-être la pire combinaison en ce qui concerne la collaboration. Ils sont opposés sur quasiment tous les points. Pour le bleu, c'est un vrai défi de rencontrer un jaune. Pour y parvenir, le bleu doit s'efforcer de procéder à un échange affectif avec le jaune et s'autoriser à introduire un peu d'humour dans la communication. Poser des questions peut être un moyen d'amener le jaune à se concentrer sur les faits.



## AVEC UN VERT

Orienté vers les gens

Équipier

Patient, empathique, à l'écoute

Préfère un environnement sûr et stable

Méthodes de travail systématiques

Attentiste

Bleu et Vert se ressemblent à bien des égards. Tous deux apprécient une manière de travailler méthodique et rejettent les changements et la prise de risques. La différence réside dans le fait que le vert est orienté sur les relations, tandis que le bleu se concentre sur la mission. Avant des changements, le vert veut s'assurer qu'ils apporteront vraiment une amélioration, tandis que le bleu a besoin de «preuves».



## AVEC UN BLEU

Résultat très qualitatif

Définit, explique, fournit l'information Juste !

Ancré dans la réalité

Sécurité

A rarement tort !

Conséquent, recherche les faits

Deux Bleus coopèrent très bien. Ils apprécient les règles et les structures claires auxquelles se tenir. Avant une décision, ils rejettent tous deux la prise de risques et veulent des faits bien ordonnés. Une source d'énervernement peut éventuellement naître de leur attirance commune pour le perfectionnisme.

# 4.

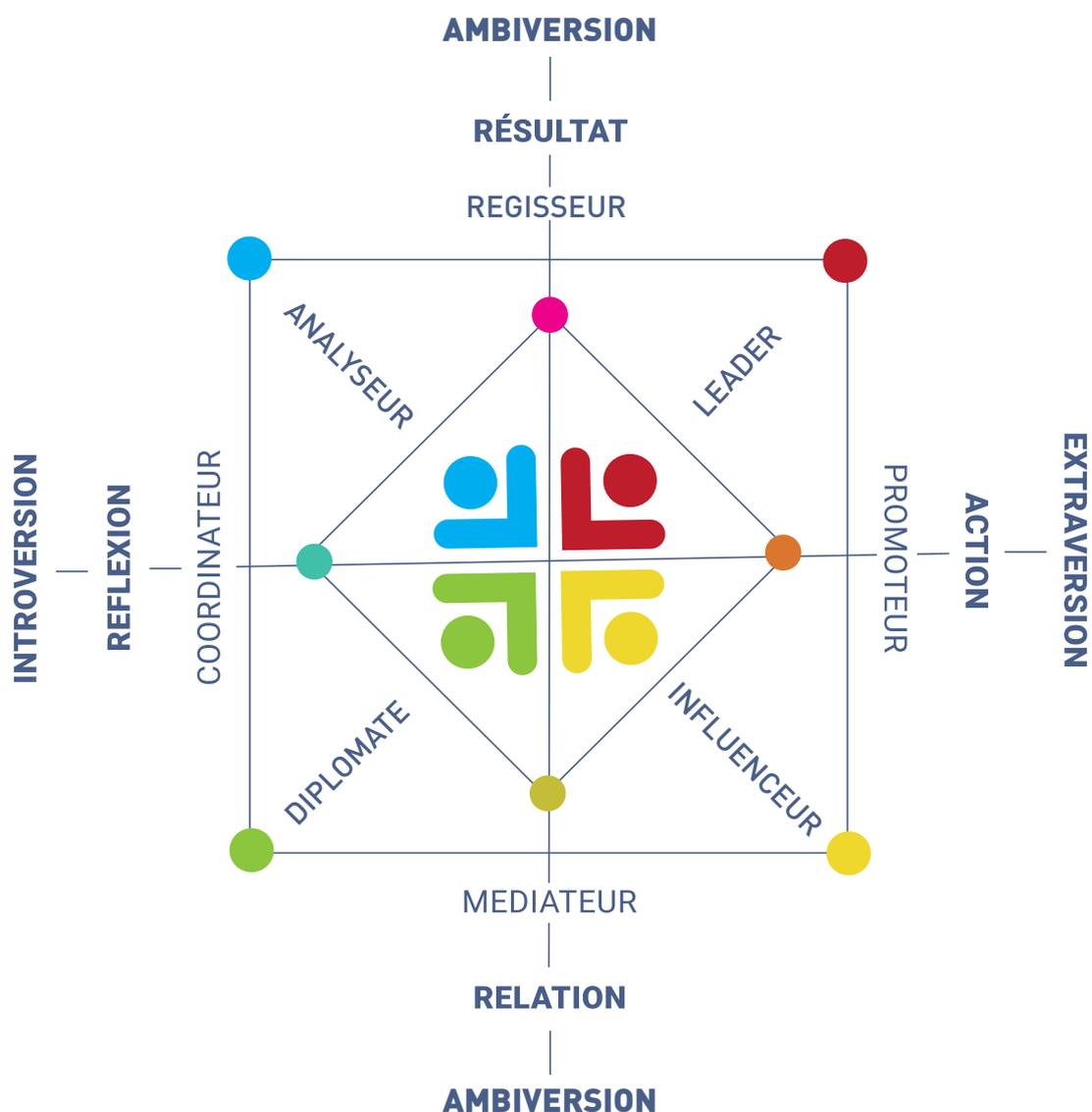
LES   
DE COLOR  
PROFIL



# LE DIAGRAMME

## — Color Profil —

La méthode COLOR PROFIL permet à chacun de s'appuyer avec plus de certitudes sur ses forces et de mieux cerner ses axes de développement, l'ensemble contribuant à se maintenir dans une dynamique de progrès. Elle permet de s'inscrire dans une mission professionnelle qui convient à vos préférences et prédispositions personnelles et naturelles.



# LE PORTRAIT

**La méthode Color Profil est une analyse professionnelle de vos attitudes et de vos comportements qui vous permet d'agir avec efficacité.**

C'est un réel outil de développement personnel et professionnel !

COLOR PROFIL ne vise pas à vous enfermer dans l'une ou l'autre catégorie, mais bien à vous donner **une vision rationnelle et objective de votre personnalité** afin de MIEUX VOUS CERNER ET AINSI DE MIEUX VOUS DÉVELOPPER.

Disposer des clés de vos comportements et de vos mécanismes personnels vous permet **d'améliorer vos performances individuelles et collectives.**

Plus une personne à conscience de ses forces et de ses faiblesses, plus elle est capable d'élaborer des stratégies qui lui permettent **d'atteindre ses objectifs** et de faire face aux exigences de son environnement avec **efficacité et sérénité.**

COLOR PROFIL à **une identité très forte**, particulière et distinctive : c'est un produit ouvert.

Les tests du marché aujourd'hui utilisent en général un seul courant de pensée, et sont donc par essence assez fermés dans leur approche.

Pour créer notre méthodologie, nous nous sommes référés à des courants de pensées et des référentiels théoriques larges.

COLOR PROFIL est donc un outil très complet et exhaustif

On y retrouvera les **grandes théories du management Mintzberg**, Blake et Mouton (DISC) ainsi que nombreux référentiels utilisés dans les théories de la psychologie et de profilage: Carl G. Jung & Spranger , des métras programmes de **PNL, l'analyse transactionnelle et le triangle de Karpmann**

SOYEZ LES BIENVENUS  
DANS UN MONDE TOUT EN COULEURS !



# LES AXES DE COLOR PROFIL

Cerner les axes essentiels de votre personnalité **PERSONNELLE**, de votre personnalité **PROFESSIONNELLE** et de votre **COMPLÉMENTAIRE**.

**Déterminer** les axes indispensables à votre réussite

**Identifier** les pistes qui vous permettront d'atteindre vos objectifs plus certainement et plus sereinement.

**Construire** un plan d'action concret qui prend en compte la personnalité de l'individu, les objectifs de celui-ci et les moyens nécessaires pour atteindre ces objectifs.

## PROFIL PERSONELLE



Tous publics + de 18 ans



### OBJECTIFS

- Cerner vos forces et vos faiblesses
- Mettre en lumière vos motivations et vos freins
- Communiquer plus efficacement & mieux vous intégrer dans un groupe
- Prendre des décisions en lien avec votre personnalité
- Donner plus de sens à votre vie & vous épanouir

## PROFIL MANAGER



Managers  
Chefs d'entreprise  
Dirigeants  
Indépendants  
Responsables  
Chefs d'équipe



### OBJECTIFS

- Cerner votre style et évaluer vos compétences managériales
- Déterminer vos forces et vos faiblesses
- Découvrir vos motivations profondes et vos freins
- Affiner votre Management et améliorer la performance de votre équipe
- Développer votre Leadership

## PROFIL RECRUTEMENT



Toutes personnes désirant recruter  
**recruter**  
Manager  
DRH & RH  
Agence INTÉRIM



### OBJECTIFS

- Cibler juste : la bonne personne à la bonne place !
- Fiabiliser vos recrutements
- Améliorer vos entretiens d'embauche
- Affiner vos Assessment
- Garantir une bonne intégration pour vos collaborateurs



## PROFIL COMMERCIAL



Pour QUI ?

Commerciaux  
Technico  
Télévendeurs  
Vendeurs en magasin  
Responsable de la relation client  
Acheteurs



### OBJECTIFS

- Cerner le profil et les compétences commerciales
- Déterminer les forces et les faiblesses
- Comprendre les leviers de motivations et les freins
- Adapter son style en fonction des étapes de vente
- Booster les performances de vente & vous épanouir

## PROFIL TEAM



Pour QUI ?

Les équipes au sein d'une entreprise  
Les équipes interentreprise devant coopérer  
Les équipes sportives  
Les équipes au sein d'association



### OBJECTIFS

- Cartographier l'équipe
- Analyser la situation (points forts, points faibles, motivations et freins)
- Améliorer la communication et prévenir les conflits
- Rassembler les énergies dans l'accomplissement d'un projet commun
- Améliorer l'intelligence collective et augmenter le rendement de chacun



**TROIS AUTRES PROFILS SERONT AJOUTÉS DANS LES MOIS SUIVANT LE LANCEMENT À SAVOIR :**

## PROFIL PROFESSIONNEL



Pour QUI ?

Les Coachs  
Les Consultants  
Les psychologues

## PROFIL ÉTUDIANT



Pour QUI ?

Les étudiants de + de 18 ans

## PROFIL SPORT



Pour QUI ?

Les sportifs PRO  
Semi-amateurs  
Amateurs



# RÉALISER VOTRE TEST COLOR PROFIL

## 1. COMMANDEZ

vosre TEST COLOR PROFIL  
à votre consultant  
COLOR PROFIL

> [www.colorprofil.com](http://www.colorprofil.com)

## 3. PROFILEZ

Réservez votre séance  
de profilage individuel  
avec l'un de nos Experts



Aline METZMACHER



Claudy MATHONET

## LES FORMATIONS ET WEBINAIRE COLOR PROFIL

1. Découvrir la méthode COLOR Profil pour améliorer votre communication
2. Augmentez votre efficacité personnelle
3. Fiabiliser vos recrutements et améliorer vos Onboarding
4. Améliorer votre Management
5. Booster vos ventes

Infos et inscription : [www.colorprofil.com](http://www.colorprofil.com)



# COLOR PROFIL ÉVALUÉ POUR CHAQUE INDIVIDU

Le mode de **COMMUNICATION**

Les zones de **STRESS** et les émotions qui en découlent

La personnalité face aux **CHANGEMENTS**

Les **MOTIVATIONS** profondes

Le **CADRE** professionnel optimal

La méthode de prise de **DÉCISIONS**

Le style de **RECRUTEMENT**

Le style **MANAGÉRIAL**

Les compétences **MANAGÉRIALES**

Les compétences **COMMERCIALES**

**L'ARCHÉTYPE** de personnalité

Les axes **d'AMÉLIORATIONS**



# LE FONCTIONNEMENT DE COLOR PROFIL

**COLOR PROFIL a développé des tests de profilages différents et adaptés aux besoins de la personne profilée.**

**Ces questionnaires sont disponibles sur la plateforme : [www.colorprofil.com](http://www.colorprofil.com)**

## **L'individu est interrogé sur différents niveaux :**

Préférences de fonctionnement	Intégration dans une équipe
Mode de communication	Mode d'organisation
Comportement face aux décisions	Manière de ressourcer son énergie
Motivations & Leviers	Compétences managériales
Freins & Peurs	Aptitudes commerciales
Vie professionnelle & Vie personnelle	Filtres primaires et secondaires

Les questionnaires se complètent On line et les rapports sont générés automatiquement en temps réel.

## **Il existe deux options possibles pour la récupération des rapports :**

### **Un client DIRECT de COLOR PROFIL**

Le rapport est envoyé directement par courriel au client sans possibilité de profilage personnel

### **Un client Coachs et Consultants CERTIFIES**

Le rapport est envoyé par courriel au coach concerné (la confidentialité du rapport et des coordonnées de vos clients est garantie par le contrat de partenariat signé par les deux parties).

Le Coach / Consultant a le choix d'envoyer le rapport sans séance de profilage ou avec une séance de profilage.

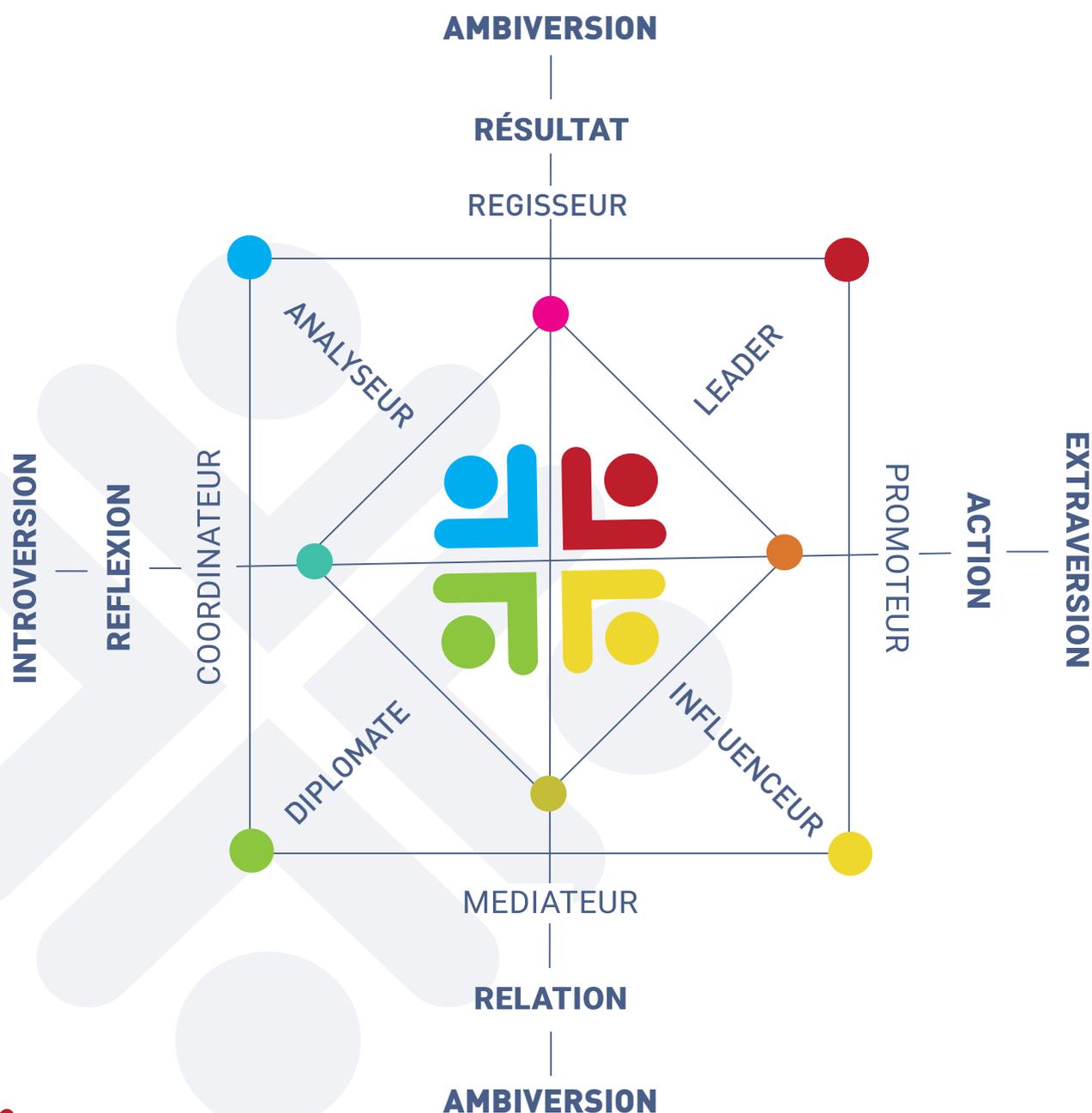
Le prix minimum des services est fixé par le contrat de partenariat ( il n'y a pas de maximum fixé).



# LE DIAGRAMME

## — Color Profil —

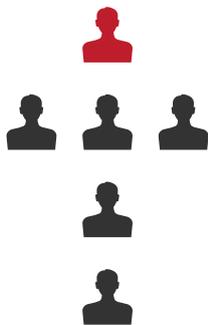
La méthode COLOR PROFIL permet à chacun de s'appuyer avec plus de certitudes sur ses forces et de mieux cerner ses axes de développement, l'ensemble contribuant à se maintenir dans une dynamique de progrès. Elle permet de s'inscrire dans une mission professionnelle qui convient à vos préférences et prédispositions personnelles et naturelles.



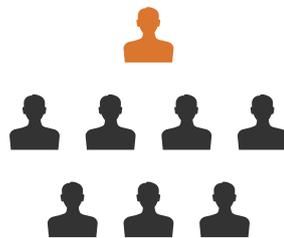
# LES 8 ARCHÉTYPES

— Color Profil —

**LE LEADER**



**LE PROMOTEUR**



**L'INFLUENCEUR**



**LE MEDIATEUR**



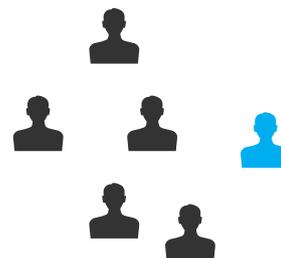
**LE DIPLOMATE**



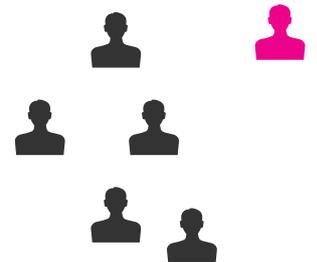
**LE COORDINATEUR**



**L'ANALYSEUR**



**LE REGISSEUR**



Et vous ? De quel archetype êtes-vous ?



# FORMATION

COLOR PROFIL EST UNE MÉTHODE DE PROFILAGE PROFESSIONNEL



RÉSERVÉE AUX PROFESSIONNELS

*Vous êtes Coach ou Consultant ?*

Vous êtes à la recherche d'un **OUTIL** professionnel, performant et innovant pour accompagner vos clients ?

*Vous souhaitez développer votre Business ?*

Vous souhaitez élargir votre champ d'application professionnelle ?  
Vous recherchez un outil **EXCLUSIF** pour vous **DIFFERENCIER** sur votre marché professionnel ?

DEVENEZ  
CONSULTANT  
COLOR PROFIL  
CERTIFIÉ !



FORMATION DE 3 JOURNÉES  
+  
CERTIFICATION  
+  
ACCÈS À LA MÉTHODE ON-LINE

## JOUR 1

### ATELIER THÉORIQUE

Découvrir et intégrer la méthode Color Profil

Décoder votre propre Profilage Personnel et Professionnel

S'adapter en fonction des différents profils

## JOUR 2

### ATELIER PRATIQUE

Cerner et Analyser les différents profils

Conduire vos séances de profilage

Adopter la bonne attitude et le bon positionnement

## JOUR 3

### ATELIER STRATÉGIQUE

Mettre la méthode au profit du développement de vos clients

Promouvoir la méthode pour développer votre Business

Construire votre stratégie commerciale et Marketing

**Certification en ligne**



## POUR QUI ?

Futurs coaches ou Coaches confirmés  
Managers  
RH et consultant RH



## QUAND ? INFOS ET INSCRIPTION

[aline@colorprofil.com](mailto:aline@colorprofil.com)



## OÙ ?

**Liège • Spa • Malmedy**

Horaire : 10:00 > 16:00

Groupe de 4 personnes





*« Puisque l'on ne peut changer  
la direction du vent, il faut apprendre  
à orienter les voiles ».*

James Dean

Claudy Mathonet  
☎ 0497/71 40 93  
claudy@colorprofil.com

Aline Metzmacher  
☎ 0473/93 47 59  
aline@colorprofil.com

[www.colorprofil.com](http://www.colorprofil.com)

