

Soirée de l'entreprise – Mardi 6 Février 2018

Compte rendu : Comment communiquer sur son activité

Soirée à l'initiative de **M. ROCHET** Président de la Communauté de communes du Val d'Amour et de **M. ROUGEAUX** vice-président en charge de l'Economie et du Tourisme
Compte rendu : Charlotte GROSS
16 entreprises participantes

Merci pour la participation de M. Yann GARNACHE, Conseiller emploi à la chambre des métiers et de l'artisanat interdépartementale qui a animé la soirée.

Ouverture de la soirée



La soirée est introduite par M. Etienne ROUGEAUX, vice-président à l'économie et au tourisme. Il précise que cette soirée de l'entreprise est organisée dans le cadre du projet de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences Territoriale (GPECT) initié par la collectivité en avril 2016.

Le choix de la thématique est le fruit d'échanges que la collectivité a nourri avec les entreprises du territoire à l'occasion des petits déjeuners des entreprises ou dans le cadre du guichet unique de renseignement des entreprises.

Après quelques minutes de présentation, M. GARNACHE propose de faire un tour de table afin que chacun puisse se présenter et introduit ainsi la thématique de la soirée : comment communiquer.

→ La thématique étant vaste il a été décidé d'axer la soirée sur la communication via les différents réseaux internet. Mais les principes de base de la communication qui ont été abordés pendant la soirée sont valables pour tous les supports de communication. Le diaporama est joint au présent compte rendu.

« En communication il n'y a pas de solution miracle, il faut savoir être patient car la communication prend du temps ».

Les bases de la communication

- Qui suis-je ?
- Qu'est-ce que je fais ? Mon activité
- **Savoir qui je suis pour bien communiquer** : il est important de bien se faire comprendre par son/ses interlocuteur(s)
- Quels sont les besoins que je couvre ? pour qui ?
- **Pourquoi je veux communiquer ?**
 - o Pour la notoriété
 - o Pour faire connaître mes produits
 - o Pour générer du chiffre d'affaire
- Vers qui on communique ?

- ➔ Il est très important d'avoir toujours sa cible en tête et de **savoir comment cette cible communique**, quels sont les réseaux/les outils qu'elle utilise.

Pour communiquer il faut se mettre à la place de ses clients.

Par exemple si l'on souhaite communiquer vers les jeunes, contrairement à ce que l'on pense, facebook n'est pas l'outil le plus adapté (moyenne d'âge 45 ans) il faudrait plutôt utiliser snapchat.

Stratégie de communication

- Histoire de l'entreprise, du chef d'entreprise, les valeurs que l'on souhaite mettre en avant, ce qui est important pour nous. (par exemple approvisionnement locale, choix des matériaux, stratégie de développement durable,...)
- Cibles : la loi des 20/80 ou loi Pareto dit que 20% des clients font 80% du chiffre d'affaire.
 - ➔ Il s'agit de **repérer les cibles** vers lesquels il faut concentrer ses efforts de communication c'est-à-dire **travailler là où il y a du chiffre d'affaire** (chercher à toucher un marché de niche coûte chère).
- **Prendre en compte ses concurrents**, savoir où ils sont, ce qui les distingue de nous afin de pouvoir se démarquer.
- **Déterminer des objectifs** à partir des enjeux préalablement définis
- Le ton que l'on souhaite donner (sérieux, drôle,...) il faut savoir **adopter un ton en fonction de l'image que l'on souhaite donner.**
- Bien travailler son message

Les outils

Le numérique est une partie de la communication, il ne faut pas se focaliser sur cet outil, tout dépend de la stratégie de communication que l'on souhaite adopter. Il existe différents outils :

- La presse,
 - Internet,
 - La radio,
 - Le sponsoring/mécénat,
 - L'affichage,
 - Les salons/animations,
 - La Télévision,
 - Le marketing direct,
 - La prospection directe,
 - Le bouche à oreille,
 - Les réseaux /partenariats,
 - Via les smartphones (ce qui demande d'avoir des sites internet adapté au format smartphone -> site « responsive »)
- ➔ Depuis 2016 la consultation internet se fait majoritairement par smartphone.

En communication, on ne peut pas tout faire. La communication est un métier, pour les petite structure il est difficile d'envisager l'embauche d'un community manager. **L'emploi partagé peut apporter une solution** (c'est-à-dire que plusieurs entreprises se mettent ensemble pour embaucher un salarié chargé de la communication).

- ➔ La technologie de la communication évolue très vite, il est difficile de connaître toutes les nouvelles tendances et les nouveaux réseaux.

Quand publier ?

En fonction des outils et des réseaux choisis, la publication ne se fera pas au même moment. Par exemple, pour communiquer une information à la presse il faut le faire de préférence le matin alors que pour publier une information sur facebook il est préférable de le faire vers midi.

Pour communiquer sur les réseaux sociaux :

- Il faut avoir du temps,
- Avoir quelque chose d'intéressant et de percutant à dire,
- Préparer ses publications à l'avance,
- Etre régulier,
- Mesurer l'efficacité du réseau (étudier ses statistiques) pour connaître le meilleur moyen (photos, vidéo,...) et le meilleur moment pour communiquer.

Construire sa stratégie de communication

- Important de faire des choix
- Avoir une image forte (il vaut mieux une image avec un impact plutôt que plusieurs qui ne touchent pas)
- Utiliser des outils que l'on peut mesurer, avoir des objectifs réalisables
- Créer sa ligne éditoriale
- Toujours se mettre à la place de ses clients
- Donner de l'authentique, ne pas mentir sur ce que l'on vend, ce que l'on est.

La ligne éditoriale

Chaque moyen de communication a une ligne éditoriale.

La ligne éditoriale permet **d'éviter d'aller n'importe où**, de **définir son identité** et surtout d'avoir **un fil rouge consultable à tout moment** (et donc de permettre à un collaborateur de travailler sur la communication de l'entreprise tout en gardant son identité).

Construction d'une ligne éditoriale :

- Définir ses objectifs
- Définir sa cible
- Choisir son réseau
- Choisir le ton et les thématiques
- Etablir un planning
- Mesurer l'impact de sa communication

- ➔ A noter que 75% de ce qui va se regarder dans les années à venir sera de la vidéo !*

Pour tout besoins d'information complémentaire vous pouvez
contacter M.GARNACHE :

Téléphone : 03.81.21.35.16

Mail : y.garnache@artisanat-comtois.fr



M. Yann GARNACHE clôture la soirée en remerciant chacun d'avoir participé, en proposant quelques exemples de visuels et en faisant une jolie photo de groupe.

