



## Parce qu'il faut se voir pour s'entendre...

Total, EDF, Accenture, Karcher, Fox Pathé Europa, Wall Street Institute,... Ces entreprises m'ont confié une problématique de communication interne ou externe. Respectivement, promotion interne des équipes de communication, team-building, récompense, efficacité commerciale, relations publiques lors d'un lancement de produits ou coaching de dirigeants.

Or, au-delà des spécificités propres à chaque stratégie, un dénominateur commun s'est imposé : impliquer au maximum les collaborateurs pour en faire **les acteurs du changement** et non de simples spectateurs.

Ainsi, depuis plus de 10 ans, j'apporte des réponses personnalisées à des enjeux de communication et de ressources humaines en m'appuyant sur les ressorts du **planning stratégique**. Mon expérience des réalités de l'entreprise s'est construite sur un parcours de consultant et d'entrepreneur, à la rencontre de secteurs d'activité et de profils de collaborateurs différents.

Aujourd'hui, auprès de décideurs d'entreprises ou en agence, ma valeur ajoutée repose sur la conjugaison de **cinq expertises à la fois indépendantes et complémentaires**.



## 1. Investigation & Audit

**Aptitudes personnelles** : Sens de l'écoute et de la relation client, forte curiosité, capacités de développeur.

### **Actions** :

- Intelligence économique, veille sur les métiers & techniques de la communication, du marketing et des médias, identification des tendances, animation d'un blog (<http://altitalenti.blogspot.com/>)
- Découverte de l'entreprise (activité, culture, méthodes) et des enjeux stratégiques du client pour cerner sa problématique "de l'intérieur"
- Rencontres, visites, lectures, entretiens, prospections et partage d'expériences

**Résultats** : Au terme de cette phase, je dois être capable de **transformer une information en valeur ajoutée actionnable**. Ce premier travail de diagnostic consiste à circonstancier les attentes du client en vue de définir une idée directrice, des partis-pris créatifs, des objectifs et des moyens.

## 2. Recommandation stratégique

**Aptitudes personnelles** : Créativité, esprit d'analyse, sens de la négociation et compétences rédactionnelles.

### **Actions** :

- Identification des enjeux : de l'angle stratégique au brief créatif
- Rédaction d'une recommandation stratégique sur les axes de communication globale (objectifs, messages-clefs, équipe, ressources, planning, budget, résultats escomptés)
- Scénarisation et story-board de la présentation, soutenance (informer, former, divertir), closing



**Résultats** : Véritable **marketing de projet**, la recommandation *ad hoc* ainsi élaborée tient compte à la fois des attentes du client (explicites et implicites) et vise l'adhésion des collaborateurs à la stratégie, sans frein et de manière proactive. Dans cette perspective, je veille à la valorisation des personnes et du projet, à la prise de conscience et à la transmission correcte des messages-clefs.

### **3. Mise en œuvre**

**Aptitudes personnelles** : Capacité à bien s'entourer et à entraîner une dynamique.

**Actions** :

- Mobilisation et supervision des spécialistes issus de mon réseau de prestataires et de partenaires.
- Conception d'outils et de supports de communication globale : édition (magazines, guides de formation, fiches pédagogiques, graphisme), événementiel (organisation de salons, séminaires, soirées ou expositions), relations publiques, relations presse, enquêtes, audiovisuel, e-marketing (réseaux sociaux, blogosphère),...
- Accompagnement du client tout au long de la mise en œuvre du projet pour ne jamais le tenir à l'écart du développement.

**Résultats** : Pour développer le projet, je sollicite **des experts rencontrés et éprouvés dans le cadre de mes réalisations**. Car une équipe d'expérience, opérationnelle et soudée, est l'un des attributs de la réussite !

### **4. Animation**

**Aptitudes personnelles** : Aisance orale, expérience théâtrale et force de conviction.

**Actions** : Interventions au sein de certains programmes pour animer les brainstormings ou les débriefings, s'assurer de la transmission des messages, faciliter les échanges, mener des interviews, stimuler, faire du lobbying,...



**Résultats** : Certaines missions me plongent directement au cœur de l'animation (formations, réalisations audio-visuelles, team-buildings,...), au plus près des collaborateurs, pour **prendre le pouls de l'opération** et faciliter la phase de remontée d'informations.

## **5. Restitution**

**Aptitudes personnelles** : Esprit de synthèse et sens de l'engagement

**Actions** :

- Evaluation des retombées, mesure de satisfaction, suivi à terme
- Entretien du réseau

**Résultats** : Une fois l'opération achevée, la phase de suivi est souvent prise à la légère. Or, pour moi, c'est toujours le gage d'un **bon retour sur investissement** (R.O.I.), d'une fidélisation du client et d'une optimisation des concepts.



Communiquer sur un nouveau produit ou service, améliorer les ventes, motiver ses équipes ou former ses managers sont des objectifs qui exigent, pour un décideur, **une histoire et des méthodologies adaptées, porteuses de sens, d'émotion et d'authenticité, et où le respect du capital humain est prioritaire.**

Car, selon les mots du peintre Eugène Delacroix, "*j'ai beau chercher la vérité dans les masses, je ne la trouve que dans les individus*".

**Olivier VALENTIN**

*Consultant Planning Stratégique & Formation en Communication*