

## REUNION D'INFORMATION

**Judi 29 janvier 2015**

### COMPTE-RENDU

Une dizaine de chefs d'entreprise se sont retrouvés, à la pépinière d'entreprises à Selongey, où s'est déroulée une réunion d'information qui portait sur le thème : « **La communication et la marque pour une entreprise** ».

Intervenant :

Cette rencontre fut animée par

- Christophe RABOTEAU, consultant du réseau WIKANE.

En l'absence du Président et des vice-présidents, Valérie a accueilli les participants et a procédé aux remerciements.

### **WIKANE**

Wikane est un réseau de consultants spécialisés en développement des entreprises. Ses experts accompagnent les dirigeants de PME dans la conception et la mise en œuvre de plans de croissance.

Christophe Raboteau, consultant en développement de TPE, PME est indépendant et franchisé pour le réseau.

L'objectif d'un accompagnement : faire grandir mon entreprise suivant 5 leviers de développement :

- La stratégie = où est-ce que je veux emmener mon entreprise ?
- Le marketing = se différencier de ses concurrents
- La communication = prospecter en continu
- L'organisation = pour grandir l'organisation de l'entreprise, et surtout celle du dirigeant devra s'adapter
- La finance = indispensable pour croître – nécessité de savoir convaincre les financeurs.

### **LA COMMUNICATION**

Afin de s'assurer d'une communication efficace et cohérente, il est indispensable de maîtriser trois notions :

#### **1. La vision**

La question qu'il convient de se poser est : comment voyez-vous votre entreprise dans 5 ans, et vous-même, dirigeant, comment vous voyez-vous dans 5 ans ?

#### **2. La stratégie**

Quels sont les moyens mis en œuvre pour atteindre mon objectif ? je dois maximiser mes forces et minimiser mes risques et faiblesses.

Quels sont mes métiers, sans résumer ?

Quels sont mes compétences fortes, mes savoir-faire, mon originalité ?

### **INFOS CLUBS**



**Mardi 17 février –**  
**19h**


une réunion  
d'information sur le  
thème : **LES  
IMPAYES,  
prévention et  
recouvrement.**  
Lieu : salle du  
monument à  
Marcilly sur Tille

**Vendredi 20 mars –**  
**19h**

**ASSEMBLÉE  
GÉNÉRALE**  
à la salle de  
l'Orangerie à Is sur  
Tille.

**Mardi 21 avril –**  
**19h15**

Réunion  
d'information  
mutualisée avec  
Union commerciale  
PAR'IS  
Deux thèmes :  
**1. Les dispositifs  
Chambres des  
métiers**

<p><b>2. La fin des tarifs de règlementés de vente de l'électricité.</b></p> <p>Lieu : salle de l'orangerie à Is sur Tille</p> <p><u><a href="#">PENSEZ A L'APAVE</a></u>  <u><a href="#">pour vos vérifications réglementaires :</a></u></p> <p>Pour vos visites périodiques obligatoires liées aux installations électriques et aux engins de levage, pensez à l'action collective avec l'APAVE.</p> <p>Une économie allant de 30 à 50 % est possible !</p> <p>Tél : <u><a href="tel:0380787463">Nathalie VIARD au 03 80 78 74 63.</a></u></p>  <p><b>Christophe RABOTEAU</b>  <b>06 10 30 78 78</b>  <a href="mailto:Christophe.raboteau@wikane.com">Christophe.raboteau@wikane.com</a>  <a href="http://www.wikane.com">www.wikane.com</a></p>	<p>Quelles sont mes compétences constitutives (ce qui intervient dans mon savoir-faire) ?</p> <p><b>3. Le modèle économique : Comment créer de la valeur, du résultat ?</b></p> <p>Quels sont mes domaines d'activité stratégiques ?</p> <p>Pour cela :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre la demande</li> <li>Se différencier (différenciation réelle et factuelle)</li> <li>Se spécialiser/se focaliser et devenir LA référence</li> <li>Se diversifier pour éviter une trop forte concurrence</li> </ul> <p>→ <b>Exploiter les incertitudes de mon marché pour trouver du champ libre et communiquer.</b></p> <p><b>Pour communiquer il est primordial de définir :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ses cibles et ses objectifs</li> <li>• Les actions à mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs</li> <li>• Les outils nécessaires à ces actions.</li> </ul> <p><b>Vers qui communiquer ?</b></p> <p>Mes clients / mes prospects (dire ce que je fais, tout ce que je fais) : mailing, plaquette, invitation</p> <p>Mes collaborateurs : objectifs, résultats</p> <p>Les médias : invitation, article de presse</p> <p>Les institutionnels : banquier, expert-comptable</p> <p>Les partenaires / fournisseurs</p> <p style="text-align: center;"><b>COMMUNIQUER DE FAÇON COHÉRENTE C'EST : SE FAIRE VOIR – QUE L'ON SE RAPPELLE DE MOI – QUE L'ON SACHE CE QUE JE FAIS –</b></p> <p><b>Les outils de la communication?</b></p> <p>Logo - Publicité sur les véhicules - Site web – Film - Plaquette - Mailings – Newsletters – Salons</p> <p><b>LA MARQUE</b></p> <p><b>Avoir une marque, qu'est-ce que cela signifie ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une marque c'est plus qu'un logo</li> <li>- C'est créer un imaginaire, quelque chose que l'on veut raconter.</li> <li>- C'est donner un sens et une valeur à son offre</li> <li>- C'est se différencier</li> </ul> <p><b>Les entreprises ont elles besoin d'une marque ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La marque rend visible</li> <li>- La marque aide à se différencier</li> <li>- Elle rassure le client</li> <li>- Elle fidélise le client</li> <li>- Elle permet de faire croître l'entreprise</li> <li>- La marque valorise l'entreprise</li> <li>- La marque signe un territoire</li> <li>- Elle lutte contre la banalisation</li> <li>- Elle permet de maîtriser son image.</li> </ul>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Construire sa marque c'est développer son activité  
et développer son activité c'est nourrir sa marque.**

Pour résumer la communication et la marque permettent pour une entreprise :

- De dire qui elle est, ce qu'elle fait
- Quelles sont ses valeurs
- Quels sont ses engagements vis-à-vis des publics cibles
- Quelle est sa valeur ajoutée
- En quoi elle se différencie
  
- D'être connu des clients
- D'être reconnu sur le marché
- De donner envie aux prospects et financiers
- De laisser une trace positive
- D'être plus important.

A l'issue de cette présentation, les discussions se sont poursuivies autour d'un verre de l'amitié offert par le Club Entreprendre.

Secrétariat du Club :

Valérie

Tel : 03.80.85.50.60

Fax : 03.80.75.72.72

Mail :

[vcuche@clubentreprendre21.fr](mailto:vcuche@clubentreprendre21.fr)