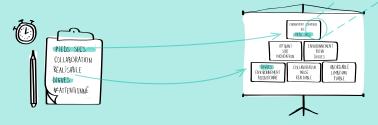
La pyramide des mots

- Empiler les mots

Positionner un projet ou un thème équivaut à construire une pyramide composée de six mots. Des mots qui, de par leur ordre et leur combinaison, constituent l'ADN de votre projet. Si vous y parvenez, vous disposerez alors d'un positionnement qui vous distinguera et vous permettra d'orienter le développement à venir du produit. Comment fonctionne la pyramide des mots ?

Réaliser une pyramide des mots est un exercice collectif. Réunissez votre équipe de projet, mélangez des spécialistes de la communication et des collaborateurs techniques. Invitez également un échevin ou le bourgmestre. Vous pouvez vous retrouver dans une salle de réunion classique mais un environnement plus inspirant n'a jamais fait de mal à personne. Pourquoi ne pas organiser cela dans les environs du projet?



Étape 1 Faites une première sélection

Avant de pouvoir établir une combinaison unique pour votre projet en associant des mots, vous devez d'abord rassembler l'ensemble des mots possibles. Accordez 5 minutes à tous les participants et demandez-leur de dresser une liste de mots qu'ils souhaitent associer au projet. Attention : les mots peuvent être ambitieux mais doivent être réalisables. Le point de départ n'est donc pas la situation actuelle mais bien la situation souhaitée. Chacun prend des notes et vous inscrivez le résultat sur un tableau blanc, participant par participant. Vous disposez maintenant d'une réserve de mots. S'il y a probablement des doublons, il y a surtout de la variété

Étape 2 Complétez la pyramide des mots

Il est temps de faire bonne impression. Vous dégainez les feuilles A3 sur lesquelles figurent les six blocs de la pyramide des mots, répartis en trois rangées. Au sommet trône bien sûr le mot le plus important, puis viennent les autres termes, de deuxième ou troisième ordre. Demandez à tous les participants qui ont contribué à la première sélection d'établir un classement. Donnez-leur du temps supplémentaire et encouragez-les à supprimer, promouvoir ou rétrograder des mots. Positionner, c'est aussi se creuser les méninges. Le caractère unique réside dans la combinaison et l'ordre. Ne leur faites pas chercher des mots qui sont uniques et caractéristiques par nature. Un positionnement, c'est comme un cadenas à combinaison : la combinaison est unique, pas chaque chiffre.



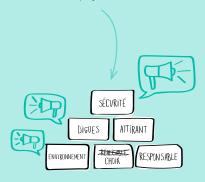
Étape 3 Mélangez les mots

Demandez à chaque participant de présenter sa pyramide des mots. Vous écrivez ensemble ces résultats sur la « pyramide-mère » et puis vous comptez. Quels sont les mots récurrents ? À quelle place ? Y a-t-il un consensus sur le mot à placer tout en haut ? Discutez des résultats et voyez si vous pouvez établir une pyramide sur laquelle tout le monde est d'accord. Si vous avez l'impression qu'il y a encore du surplus dans la pyramide, demandez aux participants d'enlever les termes qui pourraient convenir à un autre projet. Demandez-leur de rechercher des notions distinctives.



Étape 4 Rédigez l'histoire centrale

Si votre pyramide est assez solide, vous avez alors les fondations de votre histoire centrale. Le message que vous racontez dans l'ascenseur, qui figure sur la page d'accueil de votre site Internet ou encore comme description sur votre compte Twitter. Dans une phase ultérieure, cette histoire centrale pourra être développée pour en faire la référence de votre projet.



Étape 5 Développez le produit mot par mot

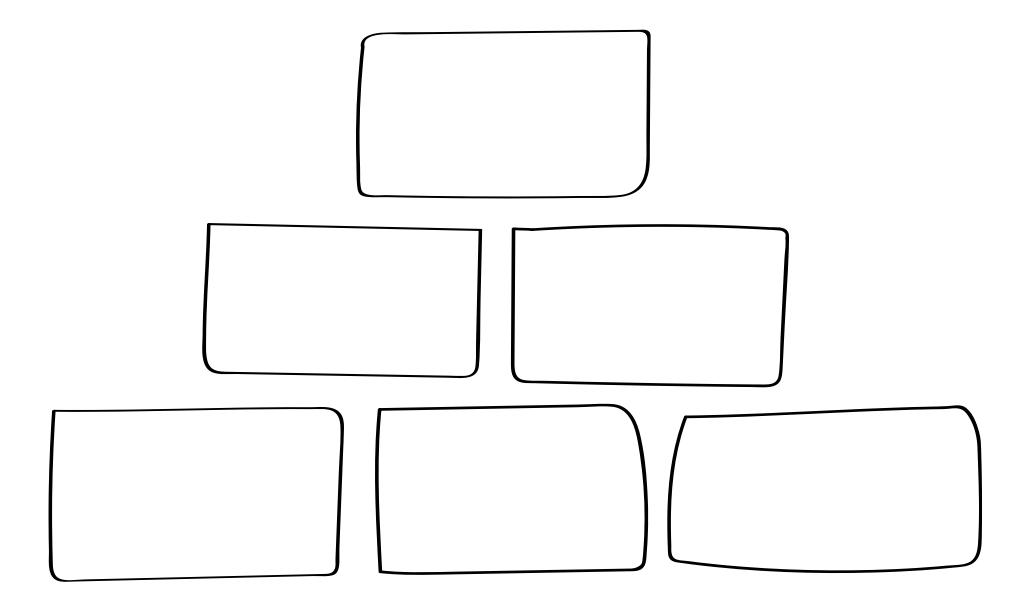
Les six mots abritent une ambition, que vous devez réaliser en développant le produit. Si votre projet a pour priorité l'accueil des enfants, vous savez que vous devez développer des produits, des expériences ou des actions pouvant concrétiser cette ambition. Par mot, demandez aux participants de réfléchir à des actions ou des outils qui donneront forme à cette ambition. Vous tenez compte du fait que le mot au sommet de la pyramide est plus important que ceux à la base mais vous avez malgré tout besoin d'une liste pour chaque terme. Telle est la base de votre plan marketing. Vous étudiez sa faisabilité, établissez un calendrier et donnez une estimation budgétaire.

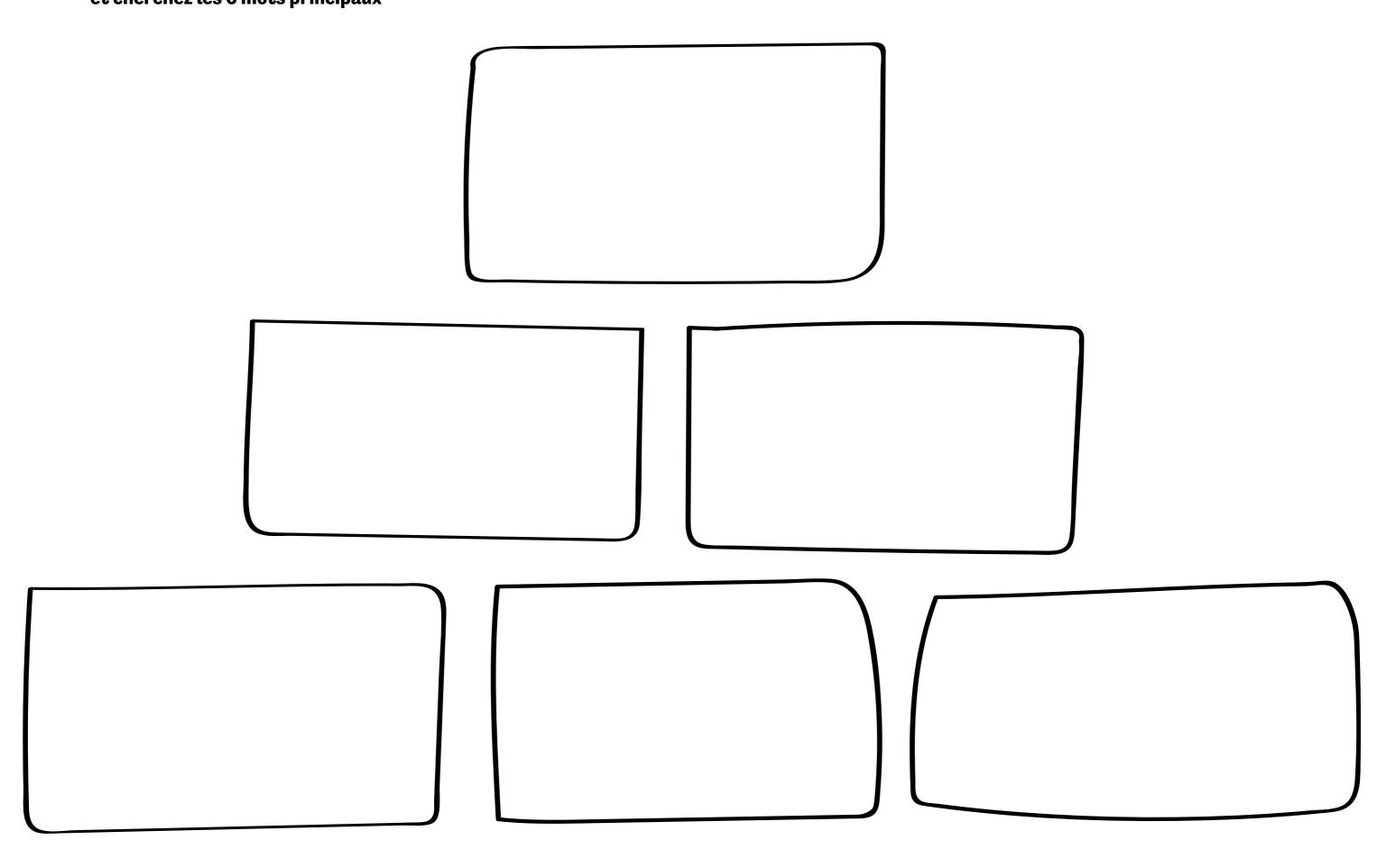


Ce modèle stratégique est tiré du livre 'Laat ons zeggen dat het (de) shit wordt' de Bart Derison.

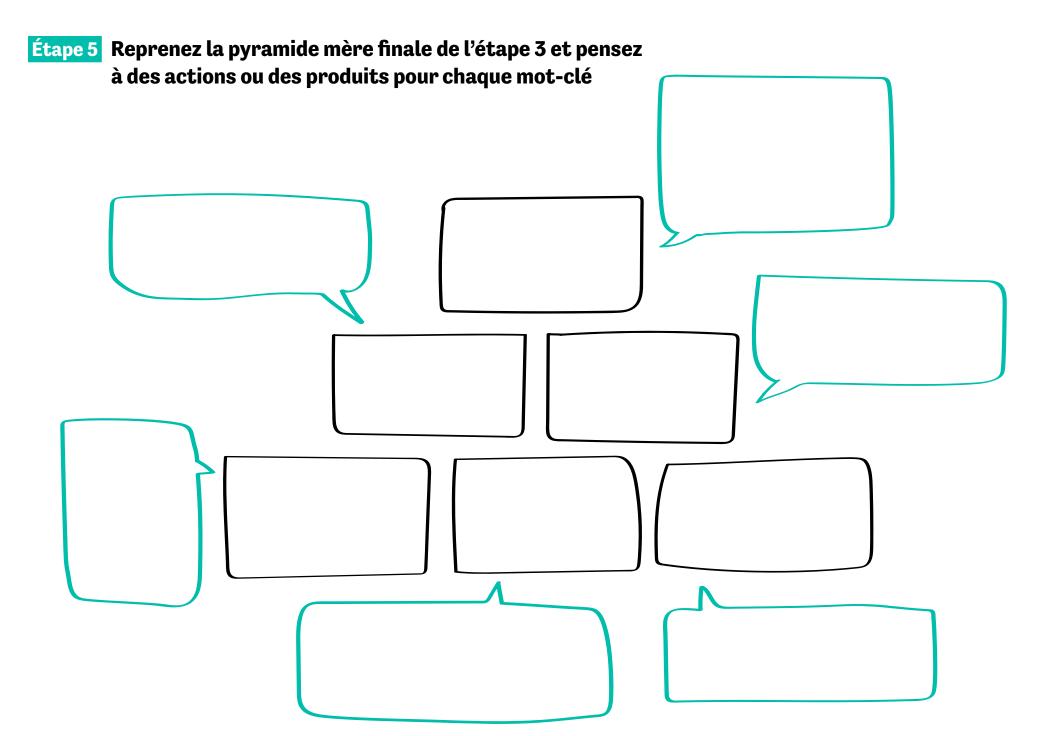
Étape 1 Rédigez une liste de mots

•	
9	
•	
•	
9	
•	
•	
•	
•	
•	









EXEMPLE

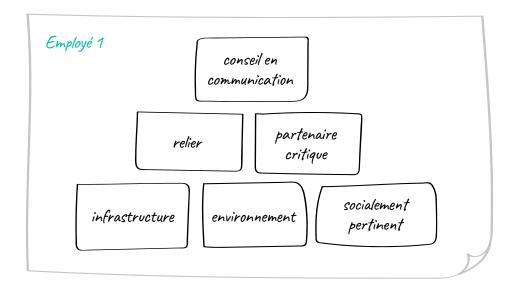
EXEMPLE DE SITUATION

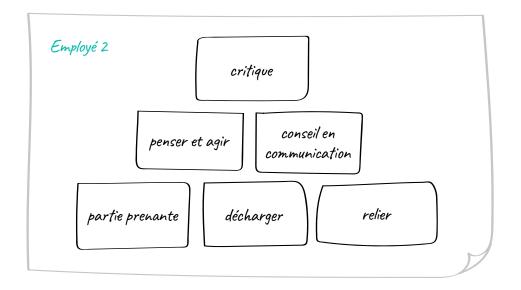
Chez Connect, nous n'utilisons pas seulement la pyramide des mots auprès de nos clients. Nous l'utilisons également pour définir notre propre positionnement et notre identité de marque avec l'ensemble de nos employés. Découvrez l'exemple complété ci-dessous.

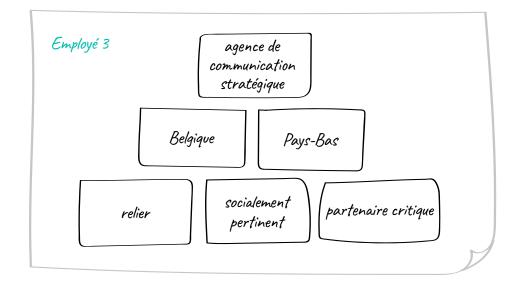
Étape 1 Rédigez une liste de mots

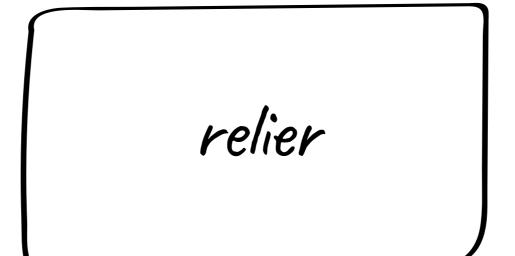
	agence de communication stratégique
•	infrastructure
4)	penser et agir
	Belgique
•	Pays-Bas
49	vidéo
	conseil en communication
•	crise
	parties prenantes
	décharger
•	relier
•	partenaire critique
•	socialement pertinent
•	environnement

Étape 2 Remplissez la pyramide des mots (individuellement)









critique

partenaire

mettre en œuvre

environnement

pertinent

Étape 4 Écrivez l'histoire centrale

Nous sommes une agence de communication stratégique. Nous travaillons sur des thèmes qui touchent la population et sur des projets socialement pertinents. Pour ce faire, nous recherchons toujours le lien, entre les personnes et l'environnement. Notre credo est penser et agir parce que nous faisons vraiment la différence dans l'exécution. Nous sommes directs et critiques mais, surtout, nous sommes proches. Parce qu'ensemble, nous sommes plus forts pour résoudre votre défi de communication.

Étape 5 Reprenez la pyramide mère finale de l'étape 3 et pensez à des actions ou des produits pour chaque mot-clé

Nous investissons toujours plus dans la formation pour rendre notre personnel plus fort, plus sûr de lui et plus critique.

relier

Nous nous concentrons uniquement sur les appels d'offres et les offres pour lesquels le client recherche une agence de communication souhaitant établir un lien entre la population et son environnement.

> Nous investissons dans de nombreux moments d'évaluation avec nos clients afin de créer des relations de travail à long terme.

critique

partenaire

Avec "Laat ons zeggen dat het (de) shit wordt", nous voulons être un partenaire des professionnels de la communication au sein des autorités sans qu'ils doivent forcément devenir des clients de Connect.

Nous renforçons notre cellule graphique et vidéo afin de pouvoir proposer une exécution en

interne.

mettre en œuvre

environnement

pertinent

Dans notre processus de travail interne, nous apportons une grande attention sur le contact avec les parties prenantes et les recherches sur le terrain afin de mieux comprendre l'impact d'un projet.

Nous étendons nos services pro bono à toujours plus d'organisations en Flandre et aux Pays-Bas.