



# Le complément

indispensable à votre réflexion

## Communiquer dans une petite entreprise

**OUI**, une TPE du secteur artisanal peut maîtriser en interne les nouveaux outils de communication, afin d'accroître sa visibilité, renforcer sa relation avec les clients, montrer son authenticité et générer des opportunités commerciales.

Dans la réalité, il faut prendre en compte plusieurs facteurs qui dépendent de l'entrepreneur et de sa volonté de considérer la communication comme un outil indispensable du développement de son activité, et de s'en donner les moyens, bien entendu adaptés à sa situation.

### Que doit faire le chef d'entreprise ?

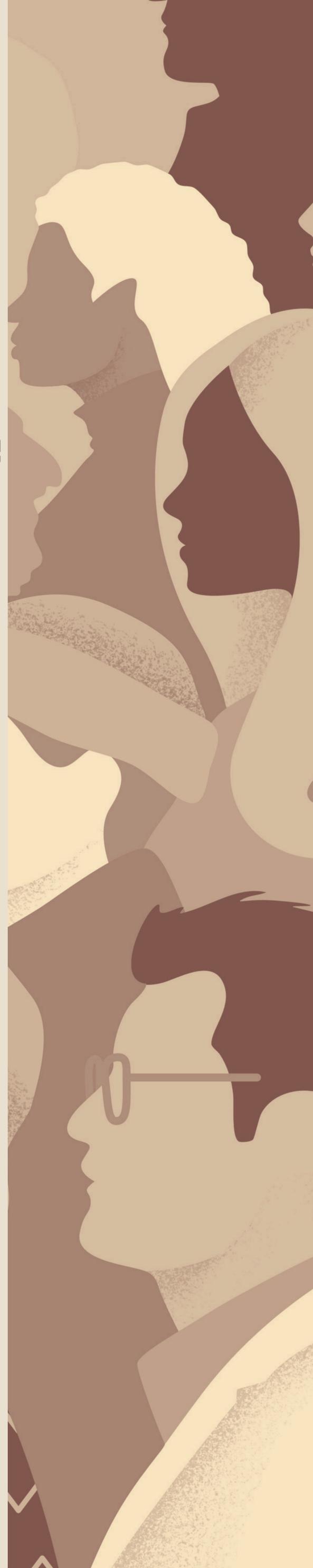
- Il doit dans un premier temps **définir une stratégie de communication claire**, qui l'aidera à choisir les outils adaptés et à les utiliser efficacement ;
- Il doit **disposer de temps** et **faire des efforts** pour maîtriser les outils de communication, et évaluer sa capacité à les utiliser en interne ou d'en externaliser tout ou partie ;
- Le chef d'entreprise doit utiliser des **outils simples**, souvent intuitifs, conçus pour être accessibles même sans expertise technique ;
- Il doit néanmoins avoir un **minimum de formation** pour utiliser dans les meilleures conditions les outils numériques modernes, comme les réseaux sociaux, les logiciels de gestion de contenu ou les plateformes de marketing

### Quels contenus doit-il créer ?

La communication doit permettre à un petit entrepreneur de créer une communauté de clients fidèles, qui peuvent aussi lui donner des avis visant à améliorer ses produits et/ou services. Parler de son histoire personnelle, de son parcours, de ses valeurs éthiques ou de son processus de fabrication attire en général des clients en quête d'authenticité et de liens humains, surtout quand des photos ou vidéos agrémentent de façon pertinente son récit.

Le choix de sa communication et du contenu qu'il privilégie doit générer des opportunités commerciales, parfois sur le moyen et long terme, de la part d'un public spécifique.

Il doit donc communiquer de manière captivante et adaptée dans la mesure du possible à un public cible :





# Le complément

suite page 2

indispensable à votre réflexion

- **mettre en avant** ses produits ou services sous leur meilleur angle, avec des photos ou vidéos de haute qualité qui peuvent aussi montrer les coulisses du processus de création ;
- **partager des retours d'expérience positifs** des clients pour susciter de la confiance, y compris en publiant avec leur accord des photos d'eux avec les produits achetés ;
- faire des **promotions** ou **ventes flash**, proposer des **concours** pour gagner des produits en partageant les contenus publiés sur les réseaux sociaux par exemple ;
- **adapter** sa communication aux tendances du moment ou de saison ;
- créer du **contenu interactif**, tels que sondages ou quiz ;
- **réaliser** des tutoriels ou guides pratiques en lien avec ses produits ou services ;
- **collaborer** quand cela est possible avec des influenceurs locaux

## Quels outils simples peut-il utiliser ?

Il existe sur le marché des outils de communication particulièrement adaptés aux TPE, dont voici une liste non exhaustive dans différents domaines :

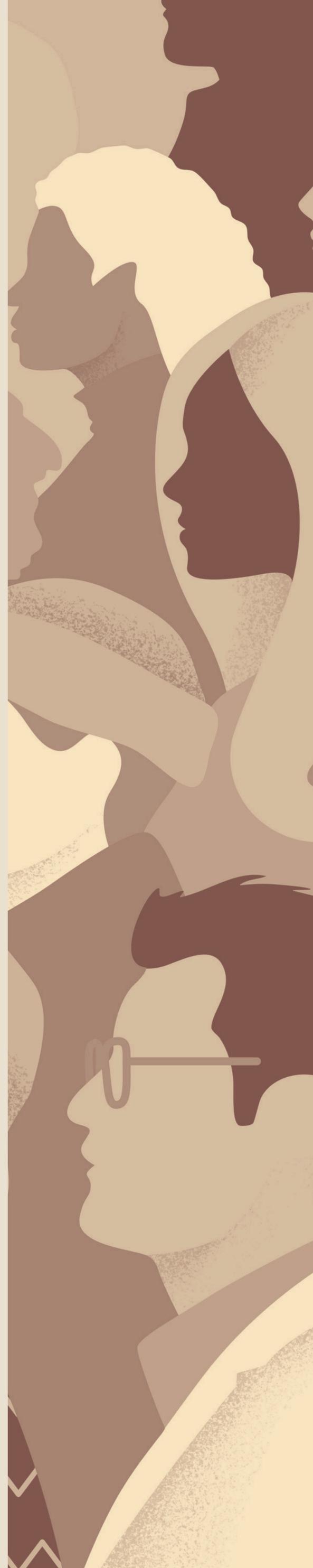
- **Emailing**, pour créer des campagnes d'emailing et de SMS et suivre leurs performances : [Mailchimp](#), [Sendinblue](#) ;
- **Réseaux sociaux**, pour planifier et gérer des publications sur plusieurs plateformes sociales et disposer de fonctionnalités avancées : [Buffer](#), [Hootsuite](#) ;
- **Collaboration interne**, pour des échanges au sein des équipes et des partages de documents : [Slack](#), [Microsoft Teams](#) ;
- **Création de contenu**, pour concevoir des visuels et créer des infographies : [Canva](#), [Picktochart](#) ;
- **Gestion de site Web**, pour créer et gérer son propre site de manière simple : [Wordpress](#) ;
- **Gestion client**, pour gérer de manière abordable les relations clients : [Hubspot CRM](#), [Zoho CRM](#)

## Choisir d'externaliser sa communication

Cette solution, proposée par **2JRD Consultants** à beaucoup de ses clients, peut présenter de nombreux avantages pour les TPE, notamment des coûts modulables et personnalisés en fonction des besoins.

L'externalisation permet :

- **de gagner du temps**, pour que le chef d'entreprise se concentre sur son cœur de métier ;





# Le complément

suite page 3

indispensable à votre réflexion

- **de bénéficier** d'une expertise spécialisée de professionnels qui connaissent les tendances, les outils et les stratégies de communication ;
- **d'avoir accès à des outils avancés**, très souvent coûteux mais très performants. Notre cabinet utilise notamment les produits de la suite Adobe Créative (Photoshop, Illustrator, InDesign, Adobe Express, Premiere Pro, After Effects, Light Room, Firefly, ...), tous associés avec des modules d'Intelligence Artificielle ;
- **de gagner en flexibilité**, en ajustant ses efforts en fonction des besoins ;
- d'avoir une **vision neutre et créative** ;
- de faire des **économies à long terme**

Cependant, dans le cas d'une stratégie d'externalisation, il est nécessaire de bien choisir son (ses) partenaire (s) pour s'assurer qu'il comprend bien les besoins spécifiques du chef d'entreprise et respecte son identité de marque.

2JRD  
CONSULTANTS

2jrdconsultants@protonmail.com

## Communiquez avec nous

*Vous voulez être présents sur les réseaux sociaux ?  
Notre cabinet met à votre disposition son expertise pour vous conseiller et réaliser vos idées, avec un service de qualité personnalisé pour répondre à vos besoins spécifiques*

Contactez-nous pour une consultation gratuite !

## DOSSIER PREPARE PAR

<b>Joelisolo Mamonjisoa</b>	<b>Rocco Diruzza</b>	<b>Didier Gonet</b>	<b>Jean-Denis Larroze</b>
Gérante consultante	Consultant	Consultant	Consultant

**2JRD**  
Consultants  
ANTANANARIVO, ANTSIRANANA, MAMOUDZOU