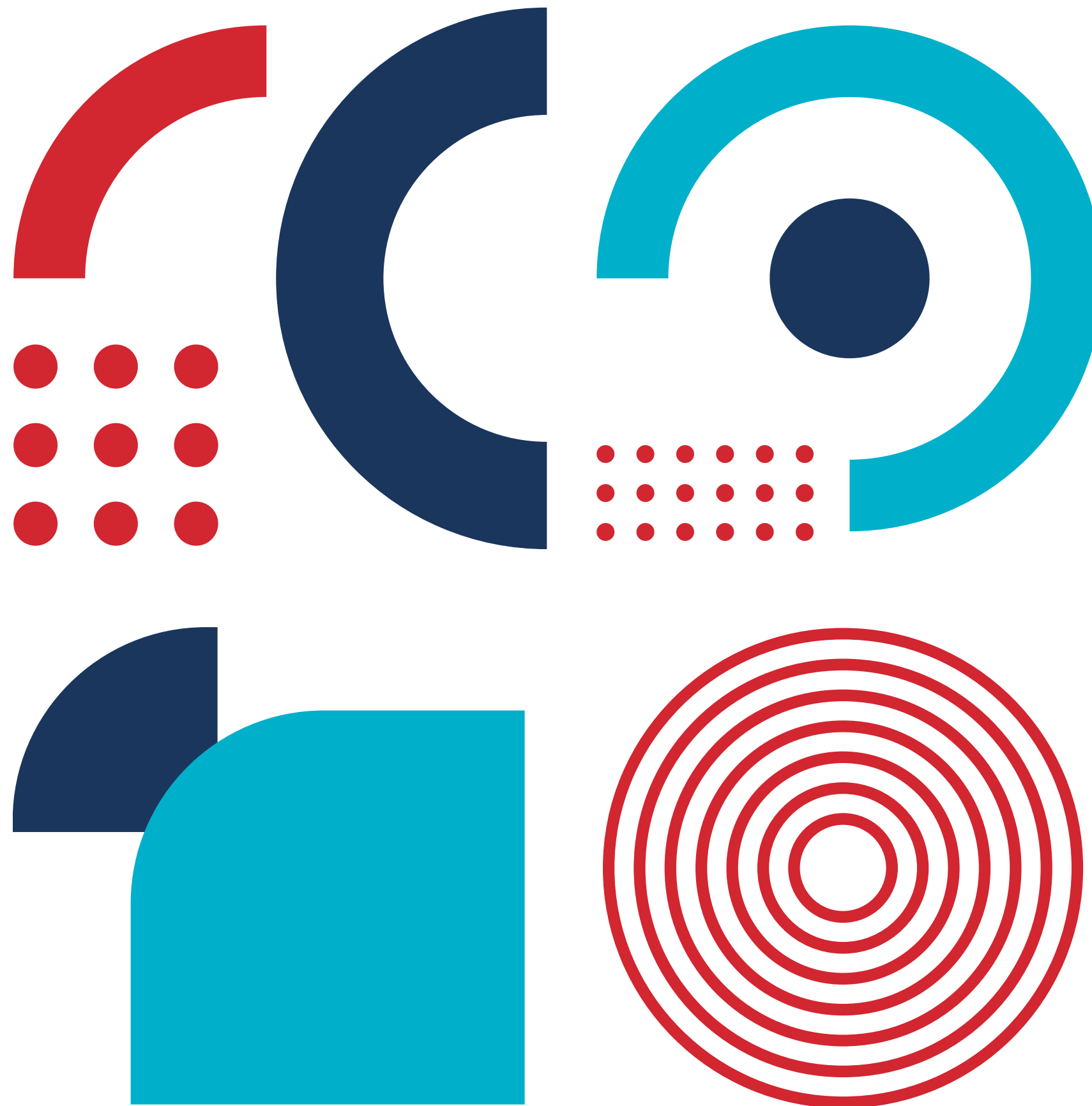


Quoi faire pour développer la relation avec mes publics?

AVANT, PENDANT, APRÈS

De la première impression
à la relation durable





Dans l'outil **Auto-observation du rayonnement professionnel**, nous vous invitons à regarder votre pratique avec les yeux d'une personne qui la découvre pour la première fois : ce qu'elle voit, ce qu'elle comprend et les traces professionnelles auxquelles elle a accès.

Cette première impression compte.

Mais le développement des publics ne s'arrête pas au moment où une personne découvre votre travail.

Chaque rencontre peut s'inscrire dans un parcours :
découvrir → s'intéresser → vivre une expérience → maintenir le lien → revenir.

Ce outil vous invite à observer ce parcours et à choisir les points de contact sur lesquels il serait le plus pertinent d'agir.

Il ne s'agit pas d'être partout ni d'en faire davantage. L'objectif est de mieux choisir où investir votre énergie.

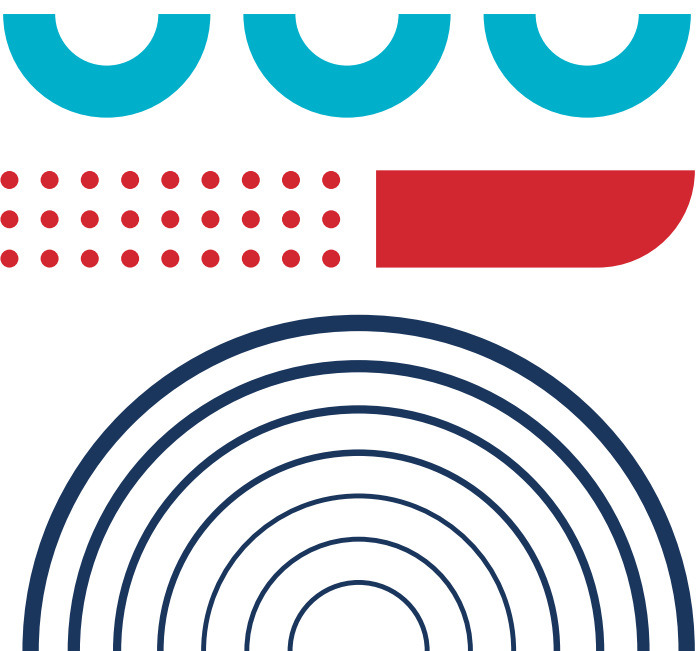


1. Partons d'une situation concrète

Choisissez une activité, un projet ou une situation pour laquelle vous souhaitez développer ou fidéliser vos publics.

- ☐ Exposition
- ☐ Spectacle ou prestation
- ☐ Atelier
- ☐ Lancement
- ☐ Diffusion d'une œuvre ou d'un projet
- ☐ Présence numérique
- ☐ Autre : _____

Quel public souhaitez-vous rejoindre ou avec lequel souhaitez-vous maintenir une relation?



2. Observez le parcours

AVANT — Découvrir et s'intéresser

Comment une personne peut-elle actuellement découvrir votre travail ou cette activité?

- ☐ Recommandation
- ☐ Réseaux sociaux
- ☐ Site Web
- ☐ Infolettre
- ☐ Médias
- ☐ Affiche ou matériel promotionnel
- ☐ Programmation d'un diffuseur ou partenaire
- ☐ Rencontre en personne
- ☐ Autre : _____



Parmi ces points de contact, lesquels semblent particulièrement importants?

Une personne qui vous découvre trouve-t-elle facilement ce dont elle a besoin pour comprendre votre travail et décider d'aller plus loin?

- ☐ Oui
- ☐ En partie
- ☐ Je ne sais pas
- ☐ Non

Ce qu'il y a à améliorer :



2. Observez le parcours

PENDANT — Vivre la rencontre

Pensez maintenant au moment où la personne rencontre réellement votre travail.

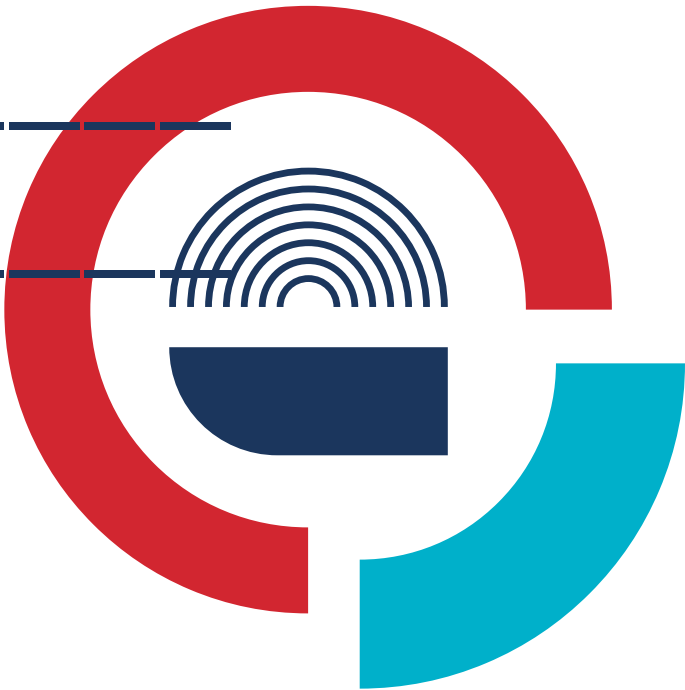
Quels éléments façonnent son expérience?

- ☐ Accueil
- ☐ Présentation de l'activité ou de l'œuvre
- ☐ Médiation ou contextualisation
- ☐ Échanges avec l'artiste
- ☐ Lieu et ambiance
- ☐ Accessibilité de l'expérience
- ☐ Documentation disponible
- ☐ Autre : _____



Qu'est-ce qui facilite actuellement la rencontre avec votre univers artistique?

Y a-t-il un endroit où cette relation pourrait être facilitée ou approfondie?



2. Observez le parcours

APRÈS — Maintenir le lien

L'activité est terminée. La personne repart.

Que peut-elle faire si elle souhaite poursuivre la relation avec votre travail?

- ☐ Vous retrouver facilement en ligne
- ☐ S'abonner à vos réseaux sociaux
- ☐ S'inscrire à votre infolettre
- ☐ Découvrir d'autres œuvres ou projets
- ☐ Connaître vos prochaines activités
- ☐ Communiquer avec vous
- ☐ Partager ou recommander votre travail
- ☐ Autre : _____



Le chemin pour vous retrouver est-il clair?

- ☐ Oui
- ☐ En partie
- ☐ Je ne sais pas
- ☐ Non

Où le lien risque-t-il actuellement de s'interrompre?



3. Repérez les points de contact à améliorer

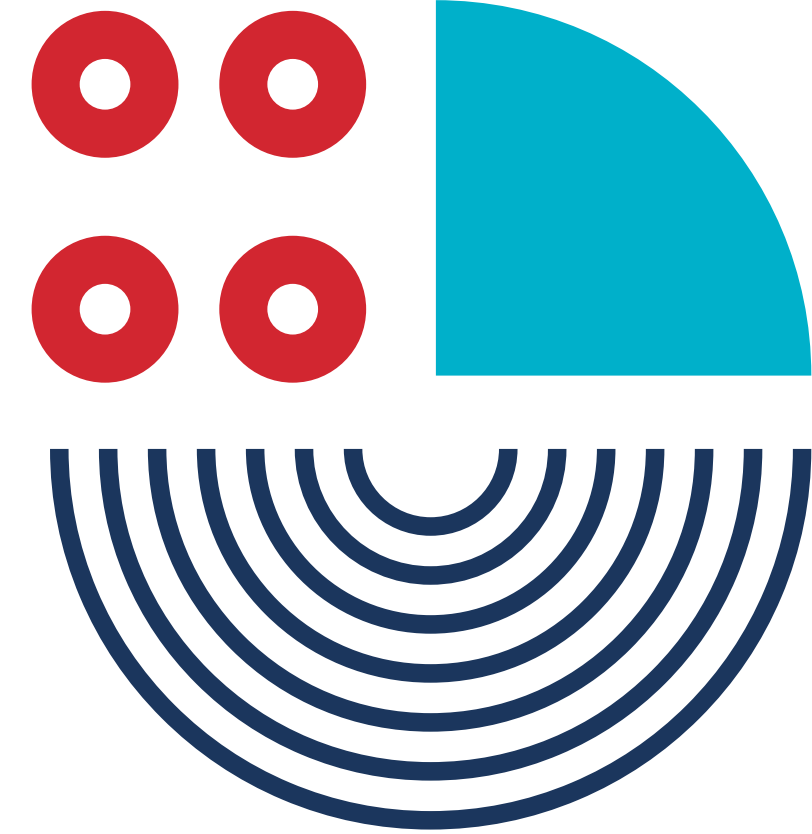
Relisez vos réponses.

Notez jusqu'à trois points de contact qui mériteraient votre attention.

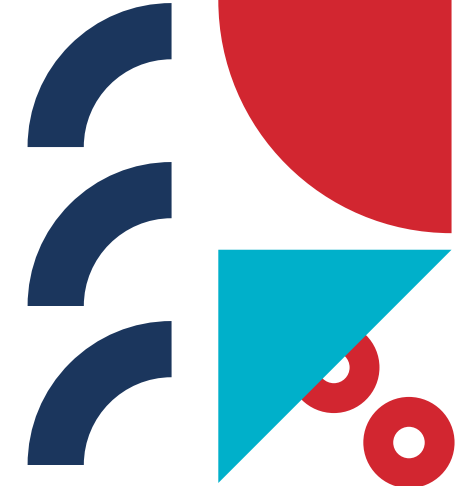
Point de contact 1

Point de contact 2

Point de contact 3



4. Avant d'agir, priorisez



Pour chacun des points retenus, posez-vous quatre questions.

	Point 1	Point 2	Point 3
Ce point de contact est-il important pour le public que je souhaite rejoindre?	☐	☐	☐
Une amélioration pourrait-elle faciliter ou approfondir la relation?	☐	☐	☐
Puis-je réellement agir sur cet élément?	☐	☐	☐
L'effort demandé est-il réaliste avec mes ressources actuelles?	☐	☐	☐

Le point qui réunit le plus de conditions favorables n'est pas nécessairement le plus spectaculaire.

Il peut simplement être celui où une petite amélioration aurait le plus de sens actuellement.

5. Mon choix

Le point de contact que je souhaite améliorer en priorité :

Pourquoi celui-ci ?

Quel changement concret puis-je essayer ?

Quand vais-je le mettre en place ?



6. Et ensuite ?

Après votre prochaine activité ou période de diffusion, revenez à cette fiche.

Qu'est-ce qui a changé ?

Qu'avez-vous observé dans la réaction ou le comportement de votre public ?

Quel serait maintenant le prochain point de contact à examiner ?





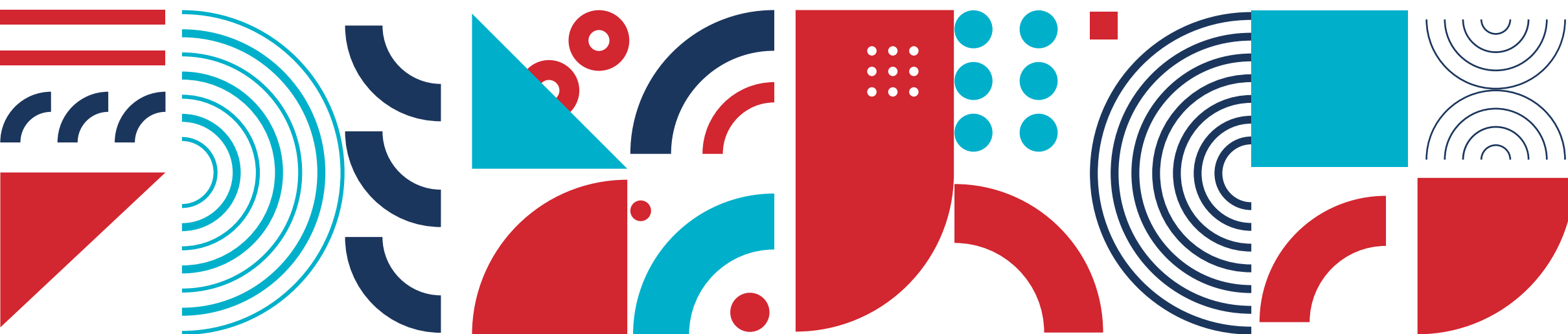
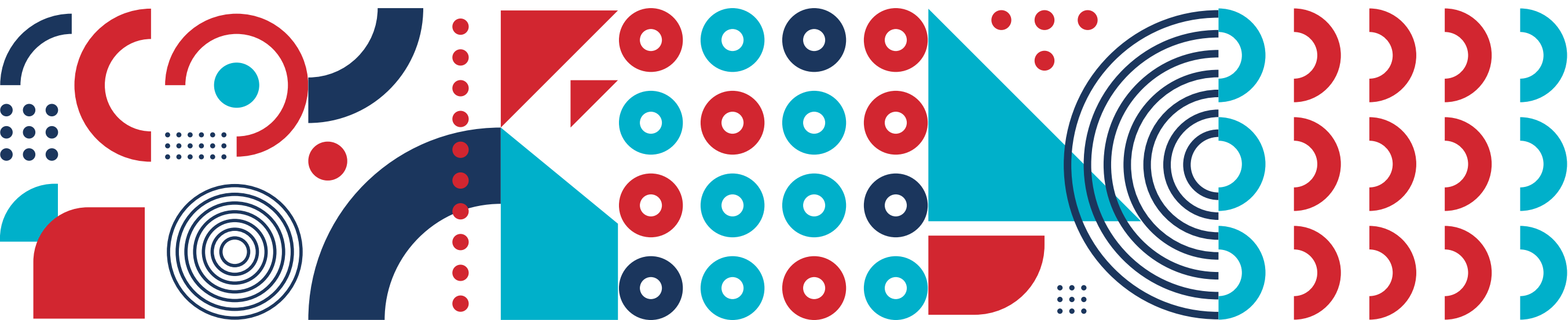
À retenir

Développer ses publics demande de les rejoindre, mais aussi de porter attention à ce qui se passe avant, pendant et après la rencontre avec votre travail.

Vous n'avez pas besoin d'améliorer tous vos points de contact en même temps.

Commencez par celui qui semble le plus important pour les personnes que vous souhaitez rejoindre et sur lequel vous pouvez réellement agir.

Une relation se construit progressivement, une rencontre à la fois.



Des questions ?

communication@culturecotenord.com



HAUT ET FORT
ma culture nord-côtière