



# Cibler le public de ses actions

# natagora



Lors de la préparation de nos activités, nous les envisageons, en général, à destination du « grand public ». Mais le plus souvent nous laissons cet aspect de côté, or il est important de réfléchir à qui nous souhaitons nous adresser.

Ne pas cibler le public de ses activités a pour effet que nous touchons, la plupart du temps, des personnes déjà convaincues par la préservation de l'environnement ou des personnes déjà acquises aux causes que nous défendons. Ce n'est donc pas toujours la bonne action pour le bon public...

Le tout public, le grand public, ça n'existe pas... Il faut faire son deuil et prendre le temps de bien connaître son public. Cette étape est un atout dans la planification de son projet.

*Comment ne pas tomber dans le piège du « tout public » ? -> 2 règles d'or :*

1. Le « tout public » n'existe pas
2. 1 objectif -> 5 à 10 actions (et non 1 action -> 5 à 10 objectifs)

En fonction de notre objectif, il faut répondre aux questions suivantes :

- Quel public vise-t-on ?
- Pourquoi est-il important ?
- Quel est son rôle ? Que va-t-on améliorer avec lui ?
- Quelles sont nos représentations vis-à-vis de ce public ?

Laissez parler votre imagination, des idées novatrices pourront être la clé d'une action réussie !

## Conseils .....Conseils.....conseils....conseils

Prenez le temps d'identifier votre public : public cible = public effectif ?

-> Quel public a fréquenté nos précédentes actions ?

*Qui vient à nos actions ? quel âge à ce public ? sont-ils membres ? sont-ils déjà venu ? de quelle catégorie socio-économique ? Quelles habitudes des personnes de ma commune ?*

-> Quel public souhaite-t-on toucher ?

Selon le public que vous souhaitez toucher, veillez à adapter la communication et aussi l'action pour un meilleur impact.

Quelques outils à votre disposition pour mieux connaître votre commune et de ses habitants :

*Fiche commune de l'Union des villes et des communes*  
*Statistique belge du gouvernement wallon (population)*

Contact : [mari-luz.sanchez@natagora.be](mailto:mari-luz.sanchez@natagora.be)

02/893 09 26