

Ecrit par le 22 juillet 2024

Agence Arôme : Comment être bien référencé sur google pour une entreprise en 2024 ?



Au sein d'un univers technologique en changement perpétuel, il n'est pas si aisé que cela de choisir la meilleure option et les outils adéquats pour être bien référencé sur Google en tant qu'entreprise. Pourtant avec 6,9 milliards de recherches effectuées chaque jour sur ce moteur de recherche, la stratégie de référencement est devenue indispensable pour n'importe quelle entreprise ou structure qui souhaite mettre en place la meilleure stratégie marketing possible. Rémi Vicente, créateur et dirigeant de l'entreprise de communication vauclusienne Arôme nous livre son analyse de l'évolution du mode de référencement et sur ce qui est le plus efficace en 2024.

Publicité, newsletter, site internet, sponsoring sur les réseaux sociaux ... Les moyens et les outils pour mettre en place une politique de marketing et de visibilité efficace sur le web sont très nombreux. Utilisés à bon escient ils permettent à n'importe quelle entreprise, PME ou grandes multi nationales d'avoir une bien meilleure maîtrise de leur communication, de leur image ainsi qu'une stratégie de développement commercial percutante sur le long terme.

De tous ces leviers, le référencement naturel dit SEO (Search engine optimization ou optimisation pour les moteurs de recherche) est devenu un des outils les plus efficace et indispensable pour être

Ecrit par le 22 juillet 2024

aujourd'hui visible sur internet. Si en tant qu'entreprise vous possédez un site web, le SEO doit grandement aider à attirer beaucoup plus de flux sur celui-ci. Il est depuis plusieurs années, la principale source de trafic sur les différents moteurs de recherche, que ce soit Bing, Yahoo mais surtout Google.

En suggérant l'introduction de mots clés dans vos contenus et de 'backlinks', le SEO permet de vous rendre plus visible à travers le fonctionnement des algorithmes. Depuis plusieurs années, le référencement naturel augmente la crédibilité de marque et de marketing d'une entreprise, améliore l'expérience utilisateur, permet un impact positif sur le cycle d'achat et offre une possibilité de ciblage sur le plan de la vente.

Le référencement : une évolution constante

[Rémi Vicente](#) dirige depuis plus de 18 ans l'agence de communication [Arôme](#) qui s'est imposée notamment comme l'un des précurseurs de la région en matière de SEO et de communication digitale, mais également dans le domaine publicitaire. [En plus de vingt ans de carrière, ce chef d'entreprise a vu passer des clients de tous les secteurs qu'il a accompagné dans leurs choix de communication et de stratégies digitales.](#)



Rémi Vicente, dirigeant de l'agence de communication avignonnaise Arôme.

Ecrit par le 22 juillet 2024

« Nous avons fait très tôt le choix de la communication digitale dans notre agence et nous avons été les premiers à le proposer à nos clients. Avant l'avènement des smartphones et des écrans, le volet digital consistait à avoir un site internet efficace et de qualité. On a été les premiers à équiper nos clients de sites web, à établir des campagnes Google Ads dès 2006 puis on faisait tout notre possible pour que ce site soit aussi bien référencé naturellement dans les moteurs de recherche dont Google en priorité. C'est primordial pour chaque entreprise mais encore plus pour une structure locale qui n'a pas les moyens d'avoir des campagnes publicitaires de grande ampleur explique Rémi Vicente.

Cette stratégie de référencement naturel (SEO) et payant (Google Ads) a toujours fait ses preuves mais a dû s'adapter face aux changements numériques et digitaux qui sont constants. Face aux nombreuses nouveautés emmenées par les évolutions technologiques, l'agence Arôme a toujours su s'adapter, mais surtout anticiper, pour offrir à ses clients les conseils les plus efficaces « les fonctionnalités des nouveaux téléphones ont emmené l'avènement des applications pour les réseaux sociaux qui rapidement sont devenus des interfaces publicitaires efficaces pour les entreprises, il a fallu rapidement l'intégrer dans les campagnes marketing et communicationnelles de nos clients ».

Quels effets sur le référencement ?

Si la stratégie du référencement SEO avec l'intégration de mots clés...s'est montré très efficace pendant de nombreuses années avec une rentabilité visible pour les entreprises qui voyait leur taux d'audience grimper en flèche et leurs sites en tête de liste sur les pages Google, ce mode de fonctionnement semble se heurter à une nouvelle réalité « le référencement naturel que vous avez aujourd'hui sur un site, il est très limité à la fiche Google Local. C'est-à-dire que si je suis d'Avignon, j'ai très peu de chance d'apparaître sur les recherches des personnes domiciliés sur Cavaillon ou Orange alors qu'avant, avec les articles ou pages que nous faisons par exemple avec les mots clés j'arrivais par ce biais à remonter en vertical dans les bons résultats, aujourd'hui c'est très compliqué » constate Rémi Vicente.

« Aujourd'hui, si vous êtes un prestataire ou une entreprise locale, le référencement naturel uniquement sur votre site n'est plus du tout suffisant. »

L'effet de masse sur cette pratique a bouleversé le mode de fonctionnement et ce constat s'applique surtout pour les entreprises territoriales qui ne possèdent pas une image de marque forte « Aujourd'hui, si vous êtes un prestataire ou une entreprise locale, le référencement naturel uniquement sur votre site n'est plus du tout suffisant, c'est beaucoup d'efforts pour très peu de résultats et vous aurez beaucoup de mal à étendre votre offre au-delà de votre localité car Google a réduit la portée naturelle des résultats sur son moteur. En 3 ans, nous avons vu des clients qui ont vu leur trafic naturel divisait par 3 ou 4 », analyse le créateur d'Arôme.

Ecrit par le 22 juillet 2024



Le transporteur vauclusien Voyages Arnaud a confié l'agence Arôme la mise en avant sur Google de sa ligne 57 pour compte du réseau 'Zou!' de la Région Sud.

Conscient des modifications apportées par Google, Rémi Vicente a su faire, une nouvelle fois, preuve d'anticipation : « on a accéléré depuis cinq ans le travail de développement au sein de nos offres sur les fiches Google Local. Une tâche importante, car mieux on est référencé, mieux on sera trouvé. Et puis, parce que Google a pris des décisions qui poussent les gens à passer sur sa régie publicitaire Google Ads pour avoir un référencement efficace ».

Google AdWords une solution quasi inévitable ?

Créée en octobre 2000, Google AdWords, qui s'est transformé depuis plus de 6 ans en Google Ads, est un outil puissant de publicité en ligne mis en place par la plateforme de recherche. Cette interface agit comme une régie, qui moyennant contribution, vous permet de placer des mots clés stratégiques via un système d'annonces et ainsi réaliser des campagnes de publicités percutantes.

Il offre à ses utilisateurs la possibilité de gérer ses campagnes en temps réel qui plus est avec un ciblage établi et précis, il est aujourd'hui le programme de lancement le plus utilisé au monde par les

Ecrit par le 22 juillet 2024

annonceurs. Il permet également une nette amélioration sur la présence transmédia et une optimisation du nombre de contacts qualifiés.

« Le référencement naturel c'est fini. »

Face à cette alternative, quasi obligatoire, apporté par Google, Rémi Vicente a réussi à optimiser ce dispositif, mais cela n'est pas sans conséquences. « Aujourd'hui les demandes de prospects que les sites avaient naturellement commencent à être drastiquement réduites comme un goulet d'étranglement. En tant qu'agence de communication, nous devons apporter une efficacité à nos clients. Je suis alors obligé de monter le budget mensuel quotidien sur Google Ads sur les mots clés que je visais avant. Les grands opérateurs publicitaires digitaux que sont Google, Facebook et Instagram ont fait une réhausse des prix depuis 3 ans qui est tellement importante, qu'ils sont au prix des médias classiques. Il est donc quasiment systématique pour nous de doper les lignes Google Ads pour augmenter le trafic et je pense que c'est sur ça qu'il faut appuyer pour la suite » détaille t-il.

Une nouvelle tendance qui signe, selon l'entrepreneur vauclusien, la mort quasi définitive du référencement SEO « le référencement naturel c'est fini. Le SEO il faut désormais en faire une base de construction mais cela nécessite trop de productions de contenus pour des résultats trop faibles. Si on ne passe pas aujourd'hui par Google Ads et les réseaux sociaux en faisant du 'community management' on ne peut pas mettre en place de campagnes efficaces. Sans cela, vous perdez des clients et des prospects et ce n'est pas négligeable ».

L'événement autour de la communication 'Les Arènes de la Com' est de retour à Noves

Ecrit par le 22 juillet 2024



La 2de édition des Arènes de la Com', organisée par l'association La Maison de la Com' et dédiée à la communication sous toutes ses formes, aura lieu ce vendredi 19 avril à Paluds de Noves. Au programme : des invités, des tables rondes, un jeu, et bien d'autres animations.

Langage verbal ou non verbal, art rupestre préhistorique, messagers de l'Antiquité, écriture, peinture, gravure, imprimerie, médias... À travers les siècles, la communication s'est révélée être un outil indispensable. Le monde change, les techniques évoluent, mais les besoins sont les mêmes : transmettre, partager, comprendre, informer, discuter et faire savoir.

C'est pourquoi la Maison de la Com' organise les Arènes de la Com' pour la seconde année consécutive ce vendredi 19 avril à Paluds de Noves. Cet événement s'adresse à tous, étudiants, chargés de communication, salariés dans le privé ou dans le public, en reconversion professionnelle, entrepreneurs, cadres dirigeants, commerçants, ou encore sportifs. Cette journée sera l'occasion de développer son réseau et de trouver des idées.

De nombreux invités de marque seront présents lors de cet événement comme Vincent Liberator, professionnel reconnu du domaine équestre, mais aussi participant à de nombreuses émissions TV (L'amour est dans le pré, La France a un incroyable talent), qui est le parrain de cette édition. Il sera joint par Jérémie Marcucili, fondateur de l'entreprise cavaillonnaise Kookabarra, Vincent Pariso, directeur de la communication et RSE d'Orange Grand Sud Est, mais aussi Franck Confino, consultant en communication numérique pour le secteur public.

Ecrit par le 22 juillet 2024

Programme

- **8h** : lancement de la journée par les élus locaux.
- **8h50** : tables rondes 'Boissons : Enjeux marketing en 2024' et 'Le bio : Les défis de la communication'.
- **9h50** : Marie-Cécile Drécourt présentera 'Le podcast : 10 points clés pour réussir', Olivier Trintignac évoquera l'imprimerie à l'ère du numérique, et Vincent Parisot abordera le 'Naming'.
- **10h50** : Jean-François Rieu parlera de l'intelligence artificielle, de ses risques et ses opportunités.
- **11h30** : Franck Confino, spécialiste du numérique, livrera son expertise sur le marketing digital.
- **12h** : un repas champêtre sera proposé à la pause par le chef Ludovic Durand, vice-champion du monde des Traiteurs 2023.
- **14h30** : le jeu de la Com' avec des équipes et des questions.
- **15h30** : Stéphanie Ingelbach et Christine Vallet, professionnelles du théâtre, animeront un atelier sur le verbal et le non-verbal.
- **16h30** : le lien entre la communication et la presse sera abordé. Il y aura également la remise des [12 travaux de la com'](#) (Trophées) aux entreprises, associations et collectivités méritantes.
- **17h20** : le parrain de cette édition, Vincent Liberator, aura le mot de la fin et parlera de sa communication.

Le Village de la Com'

Pendant toute la durée de l'événement, les participants pourront se balader dans le 'Village', un espace représentant tout l'écosystème du monde de la communication où les dernières tendances technologiques, les stratégies marketing créatives et les solutions de communication originales seront exposées.

Dans ce village, de nombreux stands seront installés et représenteront plusieurs thématiques telles que : le vin dans la communication, le marketing olfactif, la création d'un film, la réalité augmentée, le marketing de recommandation, la photographie, la force du dessin, ou encore la com' et les Jeux Olympiques. Des experts passionnés seront prêts à guider les participants, les conseiller et les faire vivre de petites expériences.

Une table Job de Com' sera également installée où il sera possible de déposer sa candidature pour un stage ou une alternance. L'occasion idéale de rencontrer des professionnels et peut-être de trouver sa future mission.

Tarif journée : 40€ (30€ pour les étudiants) / Tarif demi-journée : 15€ (5€ pour les étudiants).
[Inscription ici.](#)

Vendredi 19 avril. De 8h à 18h. Domaine équestre de Saint-Rémy. 5170 Route de Noves. Paluds de Noves (Noves).

Ecrit par le 22 juillet 2024

Les 12 Travaux de la Com' : un concours organisé dans le cadre des Arènes de la Com'



Dans le cadre de la seconde édition des [Arènes de la Com'](#), un événement entièrement dédié à la communication qui aura lieu le vendredi 19 avril à Paluds de Noves, l'association [La Maison de la Com'](#) et le [Club de la Presse du Grand Avignon et du Vaucluse](#) coorganisent le concours des [12 Travaux de la Com'](#), qui récompense les actions de communication méritantes menées en 2023 ou début 2024 par les entreprises, associations, ou collectivités.

Le concours des 12 Travaux de la Com' récompensera plusieurs projets de communication, tels que : relations presse et médias ; photo, vidéo et podcast ; nouveau site web et application ; communication interne et marque employeur ; communication responsable ; marketing digital et réseaux sociaux ; communication événementielle et campagne.

Le concours est ouvert à toutes les entreprises, associations, collectivités, ou établissements scolaires qui souhaitent mettre en avant un projet de communication qu'ils ont réalisé en 2023 ou début 2024 (avant le

Écrit par le 22 juillet 2024

30 janvier 2024). Comme le nom du concours l'indique, 12 trophées seront attribués lors des Arènes de la Com' le 19 avril à Paluds de Noves.

Les participants peuvent soumettre plusieurs réalisations, mais chaque réalisation ne peut être présentée que dans une seule catégorie. Les projets seront évalués selon plusieurs critères : originalité et créativité, pertinence du message, efficacité et résultats obtenus, qualité de la stratégie de communication, innovation et utilisation de nouveaux médias / technologies, et respect des valeurs éthiques.

Les inscriptions [se font sur internet](#) et sont ouvertes jusqu'au dimanche 31 mars.

Arôme : artisan haut de gamme de la communication digitale

Écrit par le 22 juillet 2024



L'agence de communication [Arôme](#), installée en centre-ville d'Avignon, a récemment été missionnée par la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur pour réaliser la campagne publicitaire digitale des transports « Zou ! ».

Installée en centre-ville d'Avignon, l'agence de communication [Arôme](#), composée de quatre membres, s'est spécialisée au fil de ses 18 années d'existence dans la communication digitale. Si l'agence réalise toujours des plaquettes, des logos et des cartes de visite, plus de la moitié de son volume d'activité est aujourd'hui consacré à la production digitale (site internet, campagne digitale, référencement, newsletters, etc.). « On a des clients de tous secteurs d'activité, explique [Rémi Vicente](#), fondateur et directeur de l'agence Arôme. Des domaines de vin, des assurances, des médias, des marques alimentaire, des agences immobilières... »

Ecrit par le 22 juillet 2024



Nouvelle campagne digitale Zou ! réalisée par Arôme © DR

Récemment, l'agence a été missionnée par la Région SUD pour réaliser la campagne publicitaire digitale des transports « [Zou !](#) ». Elle a également réalisé la boutique en ligne et refondu le site internet de la marque [Salaison Rinjonneau](#) ou encore conçu la nouvelle communication digitale du [Groupe Cardiologique du Rhône](#), avec notamment un nouveau site internet. « Depuis un peu moins de 10 ans, on est devenu des spécialistes de WordPress. »

100% fait maison

Chez Arôme, tout est local, fait sur place en interne « il n'y a pas de sous-traitance. On n'achète pas des sites tout faits. Tout est fait ici de A à Z ». Une fierté pour Rémi Vicente, qui revendique ce côté artisanal haut de gamme. « On est des artisans dans le sens où tout est fait maison. Tout est fabriqué à Avignon, en centre-ville. C'est important. On n'a pas recours à de l'externe. » Cet esprit « fait maison » se retrouve aussi dans la volonté de ne pas s'agrandir et de rester une petite équipe, qui accueille occasionnellement des stagiaires, « On n'a jamais voulu être un gros format. Après, on ne contrôle plus rien. »

Ecrit par le 22 juillet 2024

« On n'achète pas des sites tout fait. Tout est fait ici de A à Z »

Rémi Vicente

Si l'agence ne refuse pas de client - sauf exception, si le feeling ne passe pas, confie Rémi Vicente - Arôme souhaite se concentrer sur les entreprises du territoire. « On a un peu de clients nationaux et beaucoup de clients en Paca et Vaucluse. De plus en plus, on recentre, car on se rend compte qu'il y a tellement à faire dans le Vaucluse. » Une volonté de se focaliser sur le territoire et en particulier sur des entreprises de taille moyenne, « On est consulté par de plus en plus de grosse boîte, ce qu'on ne veut pas forcément. On aime bien les boîtes de taille moyenne qui démarre. Après, c'est le marché. »

Une évolution du secteur

Depuis le Covid-19, Rémi Vicente observe une évolution du secteur. « On vit une espèce de mutation du secteur qui n'est pas très belle. On a de moins en moins de boîte de com', de moins en moins de concurrents et de confrères. Ce sont les effets du Covid-19, des départs à la retraite, des gens qui changent de métier. Les clients ça les perturbent un peu. »

« Il y a la paranoïa de la facture EDF, du plein qui a doublé, il faut rembourser les crédits... Là, c'est tendu »

Rémi Vicente

Si l'agence n'a pas été impactée par la crise sanitaire, Rémi Vicente juge la période actuelle plus compliquée, « Il y a la paranoïa de la facture EDF, du plein qui a doublé, il faut rembourser les crédits... Là, c'est tendu. Depuis le Covid-19, c'est très cyclique : il n'y a pas de boulot, il y a beaucoup de boulot, etc. On fait partie des budgets qui sont secondaires pour les entreprises. » Malgré ce constat, Arôme réussit à renouveler sa clientèle, « On a plein de jeunes clients, on touche enfin les 25-35 ans. »

« Les clients agissent souvent en réaction »

Si Rémi Vicente devait donner un conseil en communication à ses clients, ce serait celui de la régularité. « En local, les gens agissent souvent en réaction : 'ça ne va pas, je réagis, je fais de la pub'. Mais c'est souvent trop tard. Le problème, c'est qu'après ça s'enchaîne. Il faut être régulier dans ce qu'on fait. La communication s'est plus de l'endurance qu'un sprint. Et en ce moment, on a beaucoup d'effet de sprint : ça bosse, ça ne bosse pas, ça bosse, etc. »

[Lire aussi - « Arôme : un parfum de succès depuis 17 ans »](#)

Écrit par le 22 juillet 2024

Avec l'expérience, l'agence a appris à s'adapter aux clients et aux budgets. « On oriente les clients quand on peut en leur disant 'il faudrait régulariser'. Après les gens font avec les budgets qu'ils ont. On n'est pas là pour épuiser les budgets, il faut que le client ne se sente pas lésé. En même temps qu'il investit dans sa communication, il faut qu'il y ait un rendement. Il doit sentir le retour sur investissement. Plus jeune, on mesurait mal, les clients parfois ça les épuisait financièrement. Avec plus de sagesse, on arrive à avoir un bon équilibre. »

J.R.

Mazan : l'équihomologie fête ses 20 ans



L'équihomologie, en tant que discipline d'enseignement et d'action sociale par le dialogue avec le cheval, fête ses 20 ans à Mazan, ce jeudi 8 juin.

Cette journée de célébration, ouverte à tous, aura lieu à la ferme pédagogique du Lucky Horse à Mazan, de 9h30 à 14h. Au milieu des chevaux et

Ecrit par le 22 juillet 2024

autres animaux de la ferme, ce rassemblement proposera différents temps forts.

Programme

- 9h30 : accueil autour d'un café parmi les chevaux.
- 10h : « L'équihomologie au service de l'action sociale ».
 - Dispositif pilote pour les femmes victimes de violences, témoignages CAF et AMAV.
 - Dispositifs pour les jeunes et majeurs sous-main de justice, témoignages PJJ et SPIP.
 - Présentations d'équihomologie sur le thème de la « confiance ».
- 11h : prises de paroles officielles.
 - Visite des nouvelles installations (chalets bois, parcours santé, piste de galop, étangs, paddocks).
- 12h : buffet convivial sous les arbres, préparé par les bénévoles de l'association d'Isosfaculté, cheval, nature et santé.

Jeudi 8 juin de 9h30 à 14h, Lucky Horse, 1775 chemin d'Aubignan, Mazan.

Réservation souhaitée par mail : info@isofaculte.fr

French Tech Grande Provence x Créativa : découvrez les clés du marketing et de la communication

Ecrit par le 22 juillet 2024



CREATIVA
Pépinière d'entreprises

Formation French Tech x Créativa

Les clés marketing & communication pour construire efficacement votre marque, pitch argumentaire de vente site web etc.

Jeudi 08 juin 2023
9h à 17h

Créativa
81/85 rue du Traité de Rome
84000 Avignon



Le French Tech Grande organise une formation sur les clés du marketing et de la communication le jeudi 8 juin, chez Créativa.

Dans le cadre du soutien du Grand Avignon aux entreprises, la French Tech Grande Provence déploie depuis janvier 2023 des ateliers et formations à Créativa, pépinière d'entreprises du Grand Avignon en apportant des experts sur les sujets de digitalisation, automatisation et performance des entreprises.

La formation organisée le 8 juin portera sur les clés du marketing et de la communication. Elle sera animée par Odiles Desbruères, consultante senior en marketing, avec plus de 20 ans d'expérience dans des entreprises telles que Nestlé et Buitoni. Depuis 7 ans, elle accompagne les TPE, PME et startups en partageant son expertise en stratégie marketing.

Cette formation gratuite proposera : de découvrir les différentes techniques et astuces pour convaincre de façon concrète, du pitch au logo ; de maîtriser les techniques de communication efficaces ; de construire des arguments percutants pour convaincre ; d'adapter le discours en fonction des cibles.

Pour rappel, cette formation est gratuite et ouverte à toutes les entreprises.

*Jeudi 8 juin de 9h à 17h chez Créativa, 81/85 rue du Traité de Rome, Avignon.
Inscription obligatoire en cliquant [ici](#) (nombre de places limitées).*

Écrit par le 22 juillet 2024

Carpentras : formation sur les bases de la communication pour les associations



Le jeudi 25 mai, l'équipe d'Aprova 84 sera présente à Carpentras pour animer une formation dédiée aux associations. Cette journée est organisée dans les locaux de la Maison du Citoyen.

Aujourd'hui, il faut « communiquer toujours plus, toujours mieux », ce qui n'est pas toujours évident pour certaines associations. Cette formation proposera de (re)voir les bases de la communication et de mettre en place des piliers méthodologiques pour communiquer au nom d'un collectif. Une place à l'échange et aux expériences de chacun est laissée pour apporter des réponses aux interrogations de terrain.

J.G.

Infos pratiques

Formation gratuite pour les bénévoles. De 14h30 à 17h30. Jeudi 25 mai. Dans les locaux de la Maison du citoyen. 35, rue du Collège. Carpentras. [Voir le programme et s'inscrire](#). 04 90 86 87 07.

Paluds de Noves : afterwork à la maison de la communication, l'occasion d'échanger et de réseauter



Le mercredi 24 mai, [la maison de la communication des paluds de noves](#) organise son afterwork thématique sur la créativité. Il rassemblera des personnes passionnées par la communication.

La maison de la communication

[Ce nouveau lieu](#) est entièrement dédié à la communication et au web, avec de nouvelles opportunités, dans un univers unique. Sa vision : Transmettre, partager, informer, en mettant en relation des professionnels et des demandeurs d'emploi, en proposant des formations en communication, ou encore en mettant à disposition des salles et un studio photo.

Le principe des afterwork

Chaque avant dernier jeudi du mois est marqué par un afterwork thématique destiné aux entrepreneurs, communicants, dans les secteurs privés, associatifs ou publics, étudiants passionnés de com'. L'objectif de ces évènements : partager sa créativité et faire briller son imagination.

Écrit par le 22 juillet 2024

Les afterwork débutent par une conférence de 25 minutes, suivie d'un jeu pour clôturer l'évènement. Le gagnant remporte le "Trophée de la Maison de la com" du mois.

Infos pratiques

Gratuit pour les 2 premières participations (sinon comptez 30€ d'adhésion au club de la Maison de la Com'). À partir de 18h30. Mercredi 24 mai. [Maison de la communication](#). Avenue de la République. Paluds de Noves. 06 47 67 98 45. contact@lamaisondelacomcommunication.com

Najim Barika : « A une époque digitale, nous sommes à fond dans l'humain. »



Ecrit par le 22 juillet 2024

« Si tu peux voir détruit l'ouvrage de ta vie, et sans dire un seul mot te mettre à rebâtir : tu seras un homme. » S'il y a bien une personne à qui ce poème de Rudyard Kipling pourrait être destiné c'est bien [Najim Barika](#). Il faut dire que depuis 20 ans, ce natif de la Cité des papes a multiplié les aventures professionnelles. N'hésitant pas à se remettre en cause alors qu'il était, chaque fois, en pleine réussite.

A l'orée des années 2000, c'est avec sa multiple casquette de chanteur, musicien, auteur et même producteur qu'il connaît le succès avec le groupe de rap avignonnais Talisman où figure également son frère [Akim](#). Avec en point d'orgue, le titre [Torrid amor](#) qui sera le tube de l'été de TF1 en 2001. Une période d'enregistrement en studio et de tournage des clips à travers le monde où, après la musique, Najim Barika commence aussi à se passionner pour l'image. En pleine lumière, l'envie de partir à la rencontre des gens est pourtant trop forte. Il décide alors de lâcher cet univers pour se consacrer pleinement à sa nouvelle passion : la photographie.



© Hédi Barika

Là encore, le succès est au rendez-vous. Il devient notamment un photographe de mariage particulièrement demandé dans toute la France. Il croule sous les demandes et, de 2004 à 2018, il parcourt l'Hexagone quasiment tous les week-ends multipliant les shootings. Avec le temps, il étoffe ses équipes, fait de la vidéo, apprend à piloter un drone via le diplôme de la DGAC (Direction générale de

Ecrit par le 22 juillet 2024

l'aviation civile)... Le tout, toujours avec son sourire et sa bonne humeur communicative. Une boulimie de travail qui l'éloigne cependant de plus en plus des siens.

De quoi le motiver à tenter un énième tapis dans le poker de sa vie professionnelle. Fini les mariages et autres festivités : il arrête tout à nouveau pour se lancer pleinement dans la vidéo.

« Nous sommes avant tout des 'fabricants d'histoires'. »

2019 : naissance de Newcom au Thor

C'est comme cela qu'il crée en 2019 New.com, son agence de création de contenu audiovisuel basée au Thor. Sa cible : les entreprises et les institutionnels tout particulièrement.

Newcom c'est ainsi des films corporate, publicitaires, du reportage, des documentaires, des courts-métrages, des web-séries mais c'est aussi les réseaux sociaux, des podcasts, de l'événementiel, du conseil, des visites virtuelles 3D à 360°, des vues par drones et, quand même, encore un peu de photo.

« Si nous proposons de la vidéo, nous sommes avant tout des 'fabricants d'histoires' », explique Najim Barika pour qui « l'essentiel ce n'est pas la technique mais le regard que l'on apporte. C'est ce qui fait toute la différence. » Et ce décalage, c'est l'une des marques de fabrique de Newcom.



Savoir mettre les gens à l'aise est l'une des clefs du succès de New.com.

Savoir bousculer

« Quand on participe à des réunions de travail, il faut savoir bousculer, interrompre, rebondir sur un besoin ou une idée qui est émise, insiste le quadragénaire. Et au final, une réunion qui devrait durer 3 heures, dure trois quart d'heure avec de la rigolade et des M&M's. »

Ecrit par le 22 juillet 2024

Une énergie que cet autodidacte a su préserver avec le temps. « Savoir y voir clair avec la bonne paire de lunettes, c'est très important, confirme-t-il. Cela ne s'achète pas, cela s'acquiert avec le temps. Ma technique c'est d'avoir appris à diriger les gens. Je les laisse s'entraîner, je les laisse parler. J'observe, je suis en train de les 'apprendre'. On est là pour saisir l'essentiel. Les gens peuvent parler 100 ans, j'écoute, j'écoute, j'écoute et finalement il n'y a que 4 trucs qui vont me faire rebondir. Et c'est là que je vais choisir l'angle. »

« Quand on regarde une vidéo qui est coupé 150 fois, ce n'est pas celui qui est filmé qui a des problèmes d'élocution c'est celui qui filme qui est mauvais. »

« Ensuite je leur demande de parler de ça, de ne pas trop s'étaler, de rester axé sur le thème, poursuit le patron de Newcom. Je leur demande de ne pas avoir le regard fuyant quand ils parlent, de prendre confiance... C'est un travail de direction. Il faut faire en sorte que la personne ne se contente pas d'un simple témoignage mais vive une vraie expérience. Je suis désolé, mais quand on regarde une vidéo qui est coupé 150 fois, ce n'est pas celui qui est filmé qui a des problèmes d'élocution c'est celui qui filme qui est mauvais. Avec nous, ce qui est différent, c'est que les gens se sentent valorisés. Et du coup, ils aiment leur interview. »

Ne pas être trop poli, ni trop gentil

« Ce qu'il faut, c'est comprendre l'émotion des gens, précise-t-il. La capter car ils nous donnent une partie d'eux-mêmes. Une fois, je suis allé en immersion dans Eurotunnel. Il y a des normes de sécurité avec des sas où l'on reste parfois jusqu'à 5 heures.

Durant ce temps passé ensemble, mon guide était tellement investi et passionné qu'il m'a tout raconté dans les moindres détails. Et moi, caméra en main et sans stylo dans l'autre j'ai dû tout résumer en 3 minutes ! On peut alors avoir tout le matériel du monde mais, au final, c'est à la technique de s'adapter car il y en a qui se contentent de faire des images alors qu'ils y en d'autres qui racontent une histoire. A une époque digitale, nous, nous sommes à fond dans l'humain. »

Ecrit par le 22 juillet 2024



Faire parler les gens et raconter une histoire : c'est la vision que Najim Barika a de son métier afin de ne pas se contenter d'un simple témoignage mais d'une véritable expérience.

Loin de jouer les 'gourous', Najim ne veut toutefois pas se contenter d'être un prestataire de service qui pose sa caméra.

« Avant de tourner avec la personne, il faut passer un moment avec elle, martèle-t-il à nouveau. Je ne suis pas un 'énergie-thérapeute' mais il faut passer du temps avec les gens pour les ressentir. Et des fois cela ne peut prendre que seulement 2 minutes avant d'y aller car le bon moment se présente. Nous arrivons ainsi à faire s'exprimer des gens dont on nous avait dit qu'ils seraient difficiles à faire parler. Ça c'est quelque chose que nous savons très bien faire. C'est pour cela, qu'il ne faut pas être trop poli, trop gentil. »

Etablir une relation de confiance réciproque

« Aujourd'hui, nous sommes arrivés à un stade où les boites avec qui nous bossons régulièrement n'envoient plus leur chargé de communication sur certains reportages qu'ils nous commandent. Ils nous

Ecrit par le 22 juillet 2024

disent désormais 'c'est toi qui nous représente'. Cela veut dire que nous avons franchi un cap : celui de la confiance qui est si vital pour nous. L'essentiel ce n'est pas d'avoir du boulot, ça c'est facile. L'essentiel, c'est comment le conserver et établir une relation de confiance avec ses clients qui deviennent des partenaires. Bien évidemment, si nous devons connaître nos clients, il est également important qu'ils apprennent aussi à nous connaître. C'est comme cela, en devenant plus intime, que nous parlerons le mieux d'eux. »



« Dans 80% des cas, quand nous allons en immersion dans un groupe on s'aperçoit également que grâce à notre présence les gens découvrent des choses sur les autres alors que cela fait parfois 10 ans qu'ils bossent ensemble, poursuit ce fou de chaussures de sport qui achète régulièrement des baskets aux couleurs des entreprises où il intervient. Notre façon d'aborder les choses sous un angle différent séduit beaucoup de dirigeants qui estiment que notre présence facilite leur travail de cohésion. »

« Nous sommes là pour aider les gens. »

« Récemment, nous avons aussi interviewé un chef d'entreprise, complète Najim Barika. Il est venu avec une problématique. On l'a écouté et en parlant, nous avons résolu son souci en moins d'une heure. Il nous a ramené son sac de problème, son sac d'épines et finalement il est reparti tranquille. Nous sommes là pour aider les gens. Car si chaque jour qui passe nous produisons des images, nous sommes des facilitateurs avant tout. Nous ne sommes pas là pour vendre de la vidéo. Nous sommes des faiseurs de solutions. Et c'est ces valeurs qui intéressent les entreprises lorsqu'elles font appel à nous. Des valeurs que nous incarnons par notre cheminement et notre histoire fondée sur le respect de la parole donnée, de

Ecrit par le 22 juillet 2024

la qualité du travail bien fait, des délais... »



Une partie de l'équipe de New com lors d'un tournage.

Un état d'esprit, une philosophie même, qui semble avoir séduit de nombreux grands groupes comme NGE, Biocoop, le Crédit agricole, KP1, Agilis, Eurotunnel, ID Logistics, Loc+... pour qui New com a autant réalisé des suivis de chantiers, que des films en immersions terrain avec les équipes, des vidéos QSE (qualité, sécurité et environnement) ou RSE (Responsabilité sociétale des entreprises) ou bien encore des vidéos événementielles.

Pour cela, l'agence de Najim Barika s'appuie sur une équipe de 4 personnes, dont [Kamel Naïb](#), le dernier arrivé, qui a rejoint New com en juin dernier. Par ailleurs, le chef d'entreprise vauclusien s'est aussi constitué un réseau d'une trentaine d'intervenants indépendants ayant le « même ADN » pour couvrir toute la France ou pour venir renforcer sa « team » si nécessaire. « Cela nous permet de répondre très rapidement à un tournage de dernière minute dans tout l'Hexagone où même au-delà si besoin »,

Écrit par le 22 juillet 2024

explique-t-il.

Être réactif sans perdre notre côté créatif

« Travailler vite, c'est bien. Mais il faut aussi continuer à bien travailler, prévient-t-il. C'est pour cela qu'il faut être réactif sans perdre notre côté créatif même si nous avons cette capacité à répondre promptement à une demande et de l'exécuter aussi rapidement. »

« On peut tout faire en moins de 48 heures, reconnaît-il. On arrive en avion le matin, on filme l'après-midi et on monte dans la foulée à l'hôtel pour être opérationnelle pour une nouvelle mission dès le lendemain. »



Pour Najim Barika, la confiance réciproque est essentielle pour créer du lien avec ses clients.

Avant d'ajouter avec un œil malicieux : « Parfois, ce sont même les chargés de com qui mettent plus de temps à télécharger le lien du film que ce que nous avons mis pour fournir la captation complète. »

Aujourd'hui, New com réalise environ 200 films par an et ambitionne de doubler son activité d'ici l'année

Ecrit par le 22 juillet 2024

prochaine en ciblant plus particulièrement les acteurs économiques et institutionnels locaux.

Un enfant du pays qui veut dynamiser son territoire

Et si la parcours de celui qui s'est toujours considéré comme un enfant du pays lui a permis d'être connu, il est clair qu'aujourd'hui il veut être reconnu chez lui.

« Je peux faire des choses sur ce territoire, je peux fédérer en nous servant de toutes nos petites réussites au quotidien. Les collectivités de ce magnifique territoire de Vaucluse ont besoin de communiquer, elles ont des choses à dire. Le local cela nous plaît, insiste ce père de 3 garçons de 19 ans (qui travaille désormais avec lui), 17 ans et 10 ans. Je préfère ça que partir à l'international pendant 15 jours. »

C'est avec cette même logique qu'il souhaite que son savoir-faire reste accessible aux petites entreprises qui constituent l'écrasante majorité du tissu économique local. C'est donc pour cela que New com a créé le concept de communication [King.com](#). Des offres de capsules vidéo particulièrement attractives en termes de tarifs avec pour objectifs de permettre aux entreprises disposant de petits budgets de pouvoir être présentes de manières innovantes sur les réseaux sociaux notamment. Le tout, toujours en prenant le temps de raconter une histoire.



« J'aime la direction de projet, mettre en place des scénarios, mettre de l'énergie positive », explique Najim Barika.

Ecrit par le 22 juillet 2024

Coupable d'être soi-même ?

« La musique, la photographie, la vidéo, effectivement d'une manière ou d'une autre on raconte chaque fois une histoire », rappelle celui qui a grandi dans le quartier de la Croix-des-Oiseaux et qui participera bientôt à une conférence 'business & succès', le 4 mai prochain à l'Université d'Avignon sur le site d'Agroparc (voir affiche en fin d'article).

« J'aime la direction de projet, mettre en place des scénarios, mettre de l'énergie positive. Nous avons cette bienveillance naturellement, nous veillons sur les autres. Tout part de l'amour. Notre ingrédient c'est les humains », confesse celui dont les compétences ont mis du temps à le défaire de certaines étiquettes.

Ce n'est d'ailleurs pas un hasard s'il y a quelques années il a aussi lancé une ligne de vêtement : ['Coupable d'être moi-même'](#).

« On a des particularités, pourquoi se fondre dans la masse, s'interroge-t-il dans un cri du cœur afin de revendiquer sa singularité ? Soyons nous-même, car actuellement, à force d'être ce que tout le monde veut que nous soyons, nous devenons personne. »

Nul doute alors que si le chanteur de Talisman de 2001 pouvait croiser aujourd'hui le patron de New com il serait certainement ravi de l'histoire qu'il lui raconterait.

Ecrit par le 22 juillet 2024



CONFERENCE BUSINESS & SUCCÈS

LIBÉREZ VOS **TALENTS** POUR **ENTREPRENDRE** EN PARTANT DE RIEN

4 témoignages de chef d'entreprise autodidacte qui ont bougé les lignes



Yazid Ichemrahen
Champion du monde de pâtisserie



Younès Khattabi
Joueur de rugby international et entrepreneur



Abdel Rchouk
Directeur national du programme d'insertion par le sport



Najim Barika
Patron de l'agence Newcom

4 MAI | 339 Chemin, des Meinajaries, 84140 Avignon
Bâtiment CERI
A 18h00 | Stationnement gratuit prévu à cet effet
Réservation par mail : becoming.projet@gmail.com

 [becoming.projet](https://www.instagram.com/becoming.projet)  [BECOMING projet](https://www.linkedin.com/company/becoming-projet)  [Becoming Projet](https://www.facebook.com/Becoming-Projet)

