



Offre **Audit Contenu Flash**



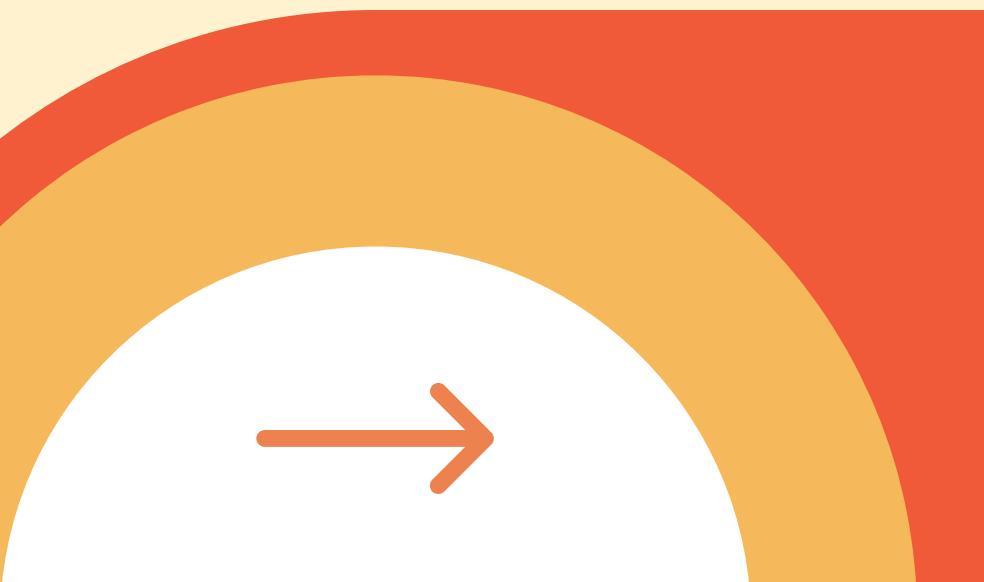
CÉDRIC QUÉNIART,
CONTENT POUR VOUS

L'essentiel

Durée totale : 15 jours | Format : call + audit + livrable stratégique

Un diagnostic express, mais structurant, pour comprendre :

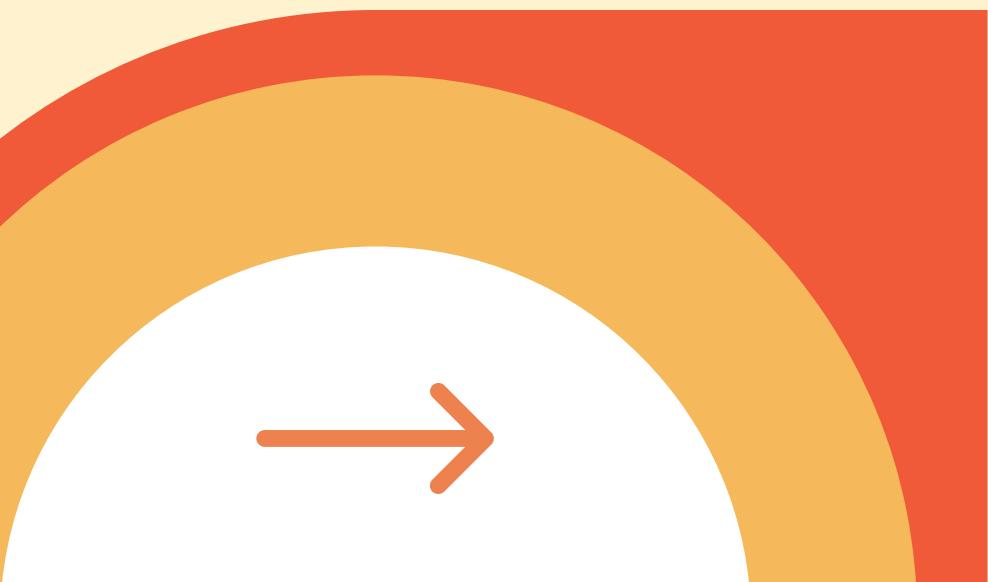
- pourquoi votre contenu ne performe pas
- comment (re)mettre votre machine éditoriale sur les rails en 2026



A qui s'adresse cet audit ?

Aux PME et ETI B2B qui :

- publient du contenu mais n'en tirent pas de résultats concrets (pas de visibilité sur vos articles/posts, peu de leads, ...)
- manquent de cohérence éditoriale ou de régularité
- s'épuisent dans la production sans effet cumulatif
- sentent qu'elles pourraient mieux faire, mais ne savent pas où agir en premier
- veulent repartir avec une feuille de route claire pour 2026



10 points auxquels cet audit répond

1. "On produit du contenu, mais rien ne performe."

Vous publiez régulièrement, mais vos contenus ne génèrent ni trafic qualifié, ni leads, ni opportunités.

3. "On a plein d'idées, mais rien n'avance."

Des dizaines de sujets dans Notion ou Trello, mais aucun processus pour les prioriser ou les transformer en livrables concrets.

5. "Tout est fait dans l'urgence."

Briefs incomplets, allers-retours interminables, perte de motivation et contenus publiés en retard (ou jamais).

2. "Nos contenus ne disent pas tous la même chose."

Les messages se contredisent et vos publics ne comprennent pas ce que vous pouvez réellement leur apporter.

4. "On fait au feeling, pas selon une stratégie."

La production dépend de l'énergie de l'équipe, des urgences internes ou du commercial qui réclame "un post pour demain".

6. "On ne capitalise pas : chaque contenu repart de zéro."

Les contenus ne se nourrissent pas entre eux. Ils s'entassent, mais ne construisent aucun actif durable.



10 points auxquels cet audit répond

7. "On ne sait pas ce qui marche (ou pourquoi ça ne marche pas)."

Des outils de suivi sont installés, mais personne ne s'en sert vraiment. Impossible de tirer des enseignements ou de piloter des décisions.

8. "Il y a trop d'intervenants : personne n'a la main."

Dir com, CMO, sales, CEO, prestataires : tout le monde donne son avis et personne ne tranche. Les contenus tournent en rond.

9. "On dépend de 1 ou 2 personnes clés."

Si ces personnes sont débordées ou absentes, la production de contenu s'arrête net.

10. "On a un blog, une newsletter, un LinkedIn, mais tout est déconnecté."

Plusieurs canaux, mais aucune cohérence, et donc aucune accumulation de valeur.



Ce que vous obtenez :

Un livrable court, précis et opérationnel qui répond à **trois questions** :

- **Où votre contenu bloque-t-il aujourd'hui ?**
(alignement, structure, cohérence, organisation, messages)
- **Quelles actions simples peuvent améliorer vos résultats ?**
(priorisation, quick wins, formats à activer, routines à installer)
- **Comment structurer votre machine à contenu pour 2026 ?**
(piliers éditoriaux, sujets prioritaires, workflow, mécanismes de diffusion et recyclage)



Pourquoi cet audit est utile maintenant ?

La fin d'année est le moment idéal pour :

- investir un reliquat budgétaire de manière stratégique
- clarifier la structuration de votre contenu avant 2026
- relancer la dynamique dès janvier
- éviter d'attaquer la nouvelle année avec les mêmes problèmes

Commandez avant le 31 décembre et obtenez votre rapport contextualisé avant le 15 janvier 2026



Le déroulé

Étape 1 – Call de cadrage (60-90 min)

Pour comprendre :

- votre stratégie marketing et commerciale
- votre façon actuelle de produire et diffuser du contenu
- vos cibles & persona, et leur maturité
- vos objectifs 2026
- ce que vous avez déjà (ou pas)
- vos frustrations, irritants et blocages

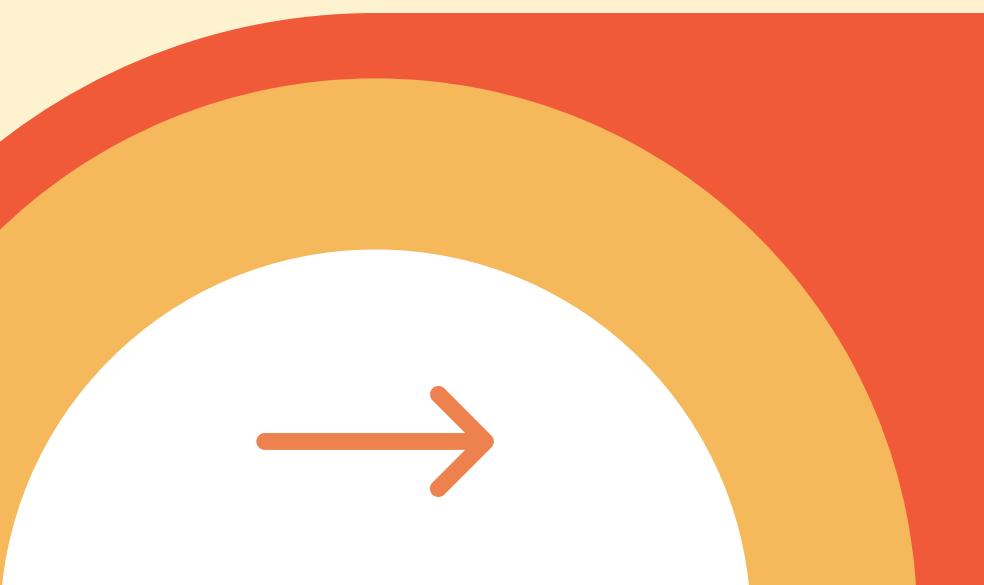


Le déroulé

Étape 2 – Audit & Analyse

Je passe au crible :

- la cohérence globale de votre ligne éditoriale (adressez-vous les bons messages aux bons publics ?)
- la couverture du parcours d'achat
- l'efficacité des formats employés
- les opportunités de réutilisation / consolidation
- les thématiques pertinentes pour votre marché
- la maturité de votre "content factory" (comment optimiser votre manière de produire le contenu)

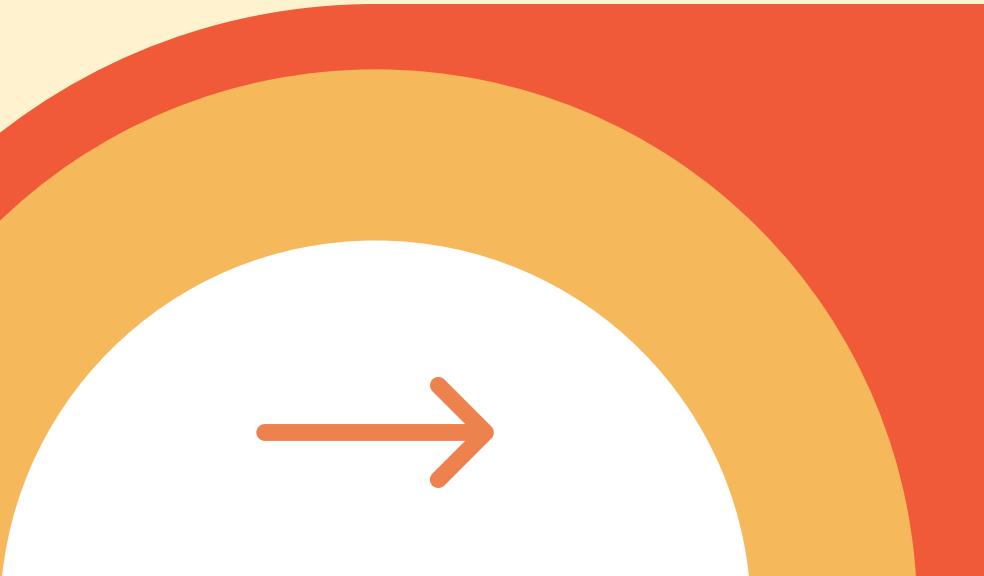


Le déroulé

Étape 3 – Livrable stratégique

Vous recevez, sous 15 jours, un document structuré comprenant :

- Analyse du système actuel (les failles qui freinent la performance)
- Synthèse des recommandations prioritaires (ce qu'il faut faire, dans quel ordre, et pourquoi)
- Recommandations thématisées (piliers éditoriaux, sujets prioritaires, organisation & workflow, diffusion & réutilisation, formats adaptés, ...)



Et après ?

L'audit flash peut vivre seul ou devenir le point de départ d'un accompagnement.

1. Structurer

- Personas & messages clés
- Charte éditoriale
- Organisation de la content factory

2. Produire

- Calendrier éditorial
- Rédaction de contenus
- Création de contenus premium

3. Diffuser

- Plan de diffusion multicanal
- Recyclage de contenus

4. Accompagner

- Coaching éditorial
- Montée en compétence des équipes

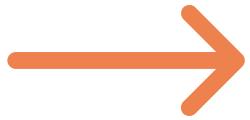


Tarif

600 € HT

C'est un investissement court, ciblé et stratégique, qui vous permet de :

- diagnostiquer rapidement ce qui freine vos contenus
- obtenir des recommandations concrètes pour repartir du bon pied en 2026
- tester une collaboration avec un expert contenu senior



Qui suis-je ?



- **10 ans d'expérience** en contenu B2B (création + stratégie)
- **Plus de 40 clients B2B** accompagnés (retailtech, martech, ...)

Ils me font confiance :



Témoignage-client

"Cédric nous accompagne depuis 2016 à la fois pour Plezi, et pour nos clients. Il sait toujours faire preuve d'écoute quelle que soit la maturité en marketing digital de son interlocuteur. Cédric challenge les lignes éditoriales pour créer des contenus de qualité qui accompagnent les prospects dans leur parcours d'achat et facilitent la conversion".

Adeline Lemercier, Responsable marketing - Plezi





Rebellions
-nous
contre l'ordinaire.

CONTENT POUR VOUS,
COLLECTIF EN CONTENT MARKETING

