



COMMUNICATION
STRATÉGIQUE

**Plan
stratégique**
2025-2030

Sommaire

- 2. Mise en contexte
- 3. Message de bienvenue
- 4. Mission, vision, valeurs
- 5. Orientation et objectifs stratégiques

Mise en contexte

Dans un contexte où les termes communication, marketing et communication stratégique sont souvent confondus, il est essentiel de les distinguer pour bien saisir le positionnement unique de K7 Communication stratégique et la valeur qu'elle apporte aux organisations.

K7 intervient précisément là où la communication croise la stratégie et le concret.

Chaque action de communication ou de marketing est pensée en fonction d'un objectif global et contribue directement à faire progresser l'organisation de manière ciblée.

Distinguer les approches

- **Communication** : transmettre un message clair

La communication vise à informer, engager et créer du lien. Elle permet de diffuser un message cohérent, à l'interne comme à l'externe, via différents outils : infolettres, publications, affiches, discours, visuels, etc.

- **Marketing** : attirer et faire agir

Le marketing cherche à stimuler une action (vente, inscription, engagement, conversion). Il s'appuie sur des tactiques ciblées, souvent à court terme, pour provoquer un effet mesurable : campagnes, promotions, publicité, etc.

Communication stratégique : aligner pour mieux performer

La communication stratégique est le fil conducteur. Elle donne du sens, structure les efforts et assure la cohérence entre les messages, les actions et les objectifs d'affaires.

Elle englobe la communication interne et externe, les contenus, les campagnes, les relations publiques, les plans de communication, les événements et bien plus encore.

Pourquoi c'est stratégique

La communication stratégique n'est ni un luxe, ni un exercice abstrait. C'est un levier de performance concret, qui transforme les idées en messages clairs, les messages en actions alignées, et les actions en résultats mesurables. Communiquer sans stratégie, c'est lancer des fléchettes les yeux fermés.

Avec une approche stratégique, chaque message, chaque initiative, chaque canal contribue à un objectif clair.

C'est exactement ce que propose K7 : une approche structurée, humaine et orientée vers les résultats.

Clarifier. Communiquer. Conquérir.



M e s s a g e d e l a d i r e c t r i c e

Bienvenue chez K7 Communication Stratégique.

Depuis près de 20 ans, je navigue dans l'univers passionnant de la communication et de la stratégie, convaincue qu'une bonne idée ne suffit pas : il faut savoir la clarifier, la communiquer avec justesse, puis la transformer en actions concrètes qui permettent de conquérir ce qui compte vraiment.

Clarifier. Communiquer. Conquérir.

Trois verbes, trois étapes, une seule vision.

Chez K7, chaque mandat est une aventure qui débute par la clarification des idées, l'alignement des messages et la définition d'objectifs clairs. Ensuite, nous communiquons avec rigueur, en alliant humanité et précision, pour toucher les bonnes personnes au bon moment. Enfin, nous visons la conquête — conquérir l'attention, la confiance et, surtout, des résultats mesurables qui font avancer vos projets et votre organisation.

Ma mission est d'être votre alliée stratégique, celle qui structure vos communications, dynamise vos actions et vous outille pour durer. Je crois fermement que la communication, bien pensée et bien menée, est un levier puissant pour atteindre vos objectifs et créer un impact réel.

Merci de votre confiance. J'ai hâte de contribuer à vos succès.

— Nathalie Cossette

Fondatrice, K7 Communication Stratégique

2. Mission, vision, valeurs

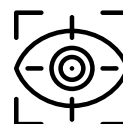
Mission

Structurer, produire et faire avancer des projets de communication et de marketing avec clarté, cohérence et efficacité, en offrant un accompagnement humain, rigoureux et adapté à la réalité des organisations.



Vision

Devenir une référence en communication stratégique pour les entreprises, organismes et institutions qui souhaitent maximiser l'impact de leurs actions. Offrir des solutions concrètes, personnalisées et durables — où la communication devient un levier de performance, d'alignement et de sens.



Valeurs

1. Clarté

Simplifier le complexe pour structurer des messages limpides, des stratégies compréhensibles et des actions alignées.



2. Rigueur

Planifier, produire et livrer avec méthode, soin et précision, pour générer des résultats concrets et durables.

3. Collaboration

Travailler en véritable partenaire, dans une relation de confiance fondée sur l'écoute, le respect et l'ouverture.

Mes orientations stratégiques

Les orientations stratégiques de K7 tracent la voie à suivre pour les mois et années à venir. Elles permettent d'ancrer nos actions dans une vision claire, tout en restant agiles face aux besoins évolutifs du marché et des client·e·s. Chacune d'entre elles est traduite en objectifs stratégiques concrets, qui guideront nos priorités à court et moyen terme.

1

Positionner K7 communication stratégique comme une firme experte et crédible en communication stratégique

Alors que la communication est souvent perçue comme un simple outil d'exécution ou un élément de visibilité, K7 Communication stratégique affirme une approche plus profonde et structurée : celle d'une communication pensée comme un véritable levier stratégique, au service de la vision, de la cohérence et de la performance organisationnelle.

Cette orientation vise à ancrer K7 comme une référence professionnelle et rigoureuse, capable d'accompagner les organisations dans la complexité — là où les messages doivent faire sens, les actions doivent s'aligner, et les résultats doivent être mesurables.

C'est par une présence cohérente, une parole pertinente, et des démonstrations concrètes d'expertise que K7 développera sa crédibilité. Ce positionnement permettra de créer une marque forte, de susciter la confiance, et d'attirer des mandats stratégiques en lien avec sa vision, ses valeurs et son niveau d'exigence.

Objectifs stratégiques :

- Développer une présence digitale professionnelle et cohérente.
- Produire et diffuser régulièrement du contenu de valeur.
- Renforcer la notoriété par des collaborations et participations sectorielles.



2

Développer une clientèle stable et alignée avec les valeurs de K7

Le développement de K7 ne repose pas sur la recherche de volume, mais sur la construction de relations solides, durables et alignées. L'objectif est de bâtir une clientèle composée d'organisations qui reconnaissent la valeur de la communication stratégique, qui partagent une culture de rigueur, et qui recherchent un partenariat basé sur la confiance, l'écoute et la clarté.

Cette orientation vise à créer une base de clients fidèles, pour qui l'expertise de K7 représente un levier concret dans leurs projets. En misant sur la qualité des relations plutôt que la quantité, K7 peut garantir une expérience client à haute valeur ajoutée, favoriser le bouche-à-oreille positif, et consolider des fondations financières stables.

Cela permet aussi d'éviter la dispersion, de mieux adapter l'offre, et de concentrer les efforts sur des mandats porteurs de sens, où la collaboration devient un moteur de résultats tangibles.

Objectifs stratégiques :

- Identifier et cibler des segments de marché prioritaires.
- Mettre en place une stratégie relationnelle durable.
- Favoriser la fidélisation et le développement de partenariats.



Outiller les clients pour assurer leur autonomie à la fin des mandats

Chez K7, chaque mandat est conçu comme un tremplin, pas une dépendance. L'objectif n'est pas seulement de livrer un résultat, mais de laisser derrière des bases solides : des outils concrets, des méthodes structurées et une compréhension claire qui permettent à chaque client-e de poursuivre le travail en toute autonomie.

Cette orientation reflète un positionnement volontairement distinctif. En privilégiant la transmission de savoirs et la capacité d'action autonome après le mandat, K7 agit comme une véritable alliée stratégique : présente quand c'est nécessaire, mais toujours avec l'objectif d'outiller, de clarifier et d'augmenter les compétences internes des organisations.

En favorisant cette autonomie, K7 contribue à générer des résultats durables, tout en créant une relation client fondée sur la confiance, le transfert de valeur et le respect des ressources de chaque organisation.

Objectifs stratégiques :

- Élaborer des ressources et outils personnalisés.
- Intégrer le transfert de compétences dans l'accompagnement.
- Encourager l'adoption de bonnes pratiques durables.



4

Consolider les fondations de l'entreprise pour croître sainement

Avant de penser à grandir, il faut être solidement ancré. Cette orientation vise à renforcer l'assise interne de K7, en mettant l'accent sur une structure organisationnelle claire, une offre bien définie, une gestion rigoureuse et des outils adaptés à la réalité de l'entreprise.

Consolider les fondations permet à K7 de soutenir sa croissance sans compromettre sa qualité, son agilité ni ses valeurs. Cela inclut l'optimisation des processus, la gestion du temps et des ressources, la clarté des services offerts et l'amélioration continue des méthodes de travail.

C'est en bâtissant sur une base solide que K7 pourra évoluer de façon maîtrisée, durable et cohérente — en restant fidèle à son positionnement, tout en gagnant en capacité d'impact.

Objectifs stratégiques :

- Structurer clairement l'offre et les processus internes.
- Optimiser la gestion des projets et le suivi client.
- Assurer une organisation flexible et évolutive.

**Clarifier.
Communiquer.
Conquérir.**

K7
COMMUNICATION
STRATÉGIQUE

CONTACT

www.k7communication.ca
nathaliecosssette@k7communication.ca
819 277-6318