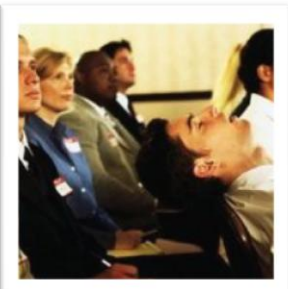


Paris, le 17 février 2011

Communiqué de presse Acte 9 – possibilité de diffusion immédiate

Acte 9 s'engage dans la lutte anti-somnolence en entreprise avec le lancement de son nouveau concept « **Live Connection** » ®

 **Les présentations internes, le dernier endroit où l'on sieste ?**

D'après une étude très sérieuse menée par le laboratoire du Sommeil\*, 15 à 20% de la population française souffre de somnolence diurne... Outre l'analyse des facteurs médicaux, il convient avant tout de s'interroger sur la nature de ces phénomènes de « somnolence » assez fréquents dans l'entreprise, et plus particulièrement constatés à l'occasion de réunions ou séminaires internes... Ces événements, généralement conçus pour communiquer de manière privilégiée avec les collaborateurs et partager sur des sujets stratégiques, sont plus souvent rythmés par de longues interventions où le « tout power point » est devenu maître roi et où l'ensemble du discours est déshumanisé, occasionnant ainsi **perte d'attention, inefficacité dans la diffusion du message et faible adhésion des publics.**

 **« Live Connection » ®, un nouvel outil d'animation créé par Acte 9 pour capter durablement l'attention des participants et donner vie aux messages clé lors des présentations marketing et commerciales****Le concept**

Utiliser le principe d'un défilé de mode éphémère pour présenter ses cibles clients et assurer leur appropriation par les publics visés : commerciaux, communicants, marketing...

Un dispositif où **les profils clients sont incarnés par des personnages hauts en couleur lors d'un véritable défilé** permettant de mémoriser les caractéristiques, besoins et styles de vie de chacun. Lors des passages sur scène de chaque comédien-mannequin, un présentateur commente les caractéristiques des différents personnages clients en s'appuyant dans un premier temps sur leur tenue vestimentaire pour, in fine, révéler de manière plus subtile les caractéristiques clé d'un point de vue sociodémographique et les produits ou services auxquels ils aspirent.

**Le défilé est complété par des saynètes de théâtre**, généralement de courts monologues de quelques minutes où chaque personnage prend la parole pour illustrer de manière plus approfondie les préoccupations et besoins du segment de clientèle auquel il appartient.



\* Source : Laboratoire du Sommeil « Le syndrome d'apnée du sommeil » F. Gormand

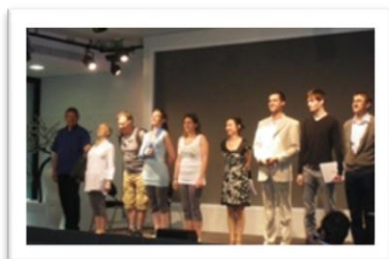
 **Les moyens**

Au préalable, une **analyse approfondie** de la segmentation et des cibles à faire connaître d'après les supports fournis par le commanditaire : étude, argumentaires, brief marketing...

Un **casting spécifique** réalisé parmi le réseau de comédiens d'Acte 9, sur la base des profils à illustrer.

**Une écriture et une scénarisation sur mesure** des interventions du présentateur et des saynètes, au plus proche des objectifs business du client.

L'interprétation « live » dans le lieu retenu pour la présentation.

 **Les résultats**

Une **mémorisation accrue** et une **meilleure adhésion des publics** grâce à un dispositif interactif et vivant.

Une occasion de **mobiliser efficacement et durablement** les collaborateurs en décryptant les messages de manière ludique.

Un outil qui complète et s'intègre de manière optimale à une présentation plus classique, grâce à des interventions séquencées sous forme de virgules dans le déroulé global.

**Témoignage client**

*« Une approche originale, qui donne vie à nos segments, les rend plus proches de nos marketeurs et qui permet de mieux les mémoriser... et qui a été fortement appréciée et plébiscitée par l'ensemble de l'assistance ! Le tout préparé et réalisé avec un grand professionnalisme. »* Responsable Marketing Pôle Segmentation ORANGE France

Voir la vidéo du dispositif ([www.acte9.fr](http://www.acte9.fr) Rubrique Portfolio-le défilé éphémère): [cliquez ici](#)

**La société**

Fondée en 2008, Acte 9 est une agence spécialisée dans l'utilisation des techniques artistiques au service des entreprises.

En s'appuyant sur son réseau de plus de 80 artistes (comédiens, chanteurs, chorégraphes, auteurs, slameurs, réalisateurs...) elle met à la disposition de ses clients son dynamisme, sa réactivité et son audace dans la construction de dispositifs événementiels à la fois ludiques et pédagogiques lors de team building, séminaire, lancements de produits, communication interne etc....

Cette approche innovante a déjà séduit et fidélisé de nombreuses entreprises aux dimensions et enjeux variés telles que Orange, L'OREAL, Hilton, Partner Jouets, Merck...

**Contact presse**

Elodie Labaume

Tel : 01.82.28.66.60

[www.acte9.fr](http://www.acte9.fr)

[presse@acte9.fr](mailto:presse@acte9.fr)