

Personal Branding / Guide pratique

Le Playbook de l'**Autorité.**

Le système pas-à-pas pour devenir
la référence de votre secteur.

L'expertise invisible ne vaut rien

Les opportunités — clients, médias, conférences, conseils d'administration — vont à ceux que l'on voit. Pas forcément aux meilleurs. Ce Playbook transforme une expertise réelle en autorité reconnue : celle que l'on cite, que l'on invite et que l'on choisit.

Il repose sur trois briques : votre positionnement (ce que vous incarnez), votre système de visibilité (comment on vous découvre), votre capitalisation (comment chaque prise de parole augmente la valeur de la précédente).

Règle d'or : 2 heures par semaine, tenues 12 mois, battent 2 mois d'efforts intensifs abandonnés.

Brique 1 — Votre positionnement personnel

1.1 — Votre angle unique

Votre autorité naît à l'intersection de trois cercles. Complétez chacun :

Cercle	Question	Votre réponse
Expertise	Sur quel sujet avez-vous 10 ans d'avance sur votre audience ?	
Conviction	Quelle idée défendez-vous que votre secteur néglige ?	
Histoire	Quel parcours rend votre regard impossible à copier ?	

1.2 — Votre audience prioritaire

- ☐ Qui doit penser à vous en premier ? (décideurs, pairs, médias, recruteurs...)
- ☐ Où cette audience passe-t-elle son attention ? (LinkedIn, presse, événements...)
- ☐ Quelle transformation attendez-vous d'elle ? (acheter, inviter, recommander...)

1.3 — Votre phrase d'autorité

« J'aide [audience] à [résultat] grâce à [angle unique]. » Affichez-la partout : bio LinkedIn, signature, introduction de conférence.

Brique 2 — Le système de visibilité

2.1 — Vos 3 piliers de contenu

- Pilier expertise (50 %) : méthodes, analyses, retours d'expérience — ce qui prouve votre maîtrise.
- Pilier conviction (30 %) : prises de position, contre-pieds argumentés — ce qui vous distingue.
- Pilier coulisses (20 %) : parcours, leçons, valeurs — ce qui crée le lien.

2.2 — La routine hebdomadaire (2 h)

Moment	Durée	Action
Lundi	30 min	Rédiger 1 publication de fond (pilier expertise)
Mercredi	20 min	Publier 1 prise de position courte + répondre aux commentaires
Vendredi	40 min	Interagir avec 10 publications de votre écosystème (commentaires utiles)
1×/mois	30 min	Proposer 1 article, interview ou intervention à un média / événement

2.3 — Au-delà de LinkedIn

- Médias : identifiez 5 journalistes qui couvrent votre sujet ; envoyez-leur un angle, pas une bio.
- Conférences : candidatez à 4 événements par an avec un titre d'intervention orienté résultat.
- Réseau : 1 déjeuner ou café stratégique par semaine avec un pair, un prescripteur ou un ancien client.

Brique 3 — La capitalisation

L'autorité se compose comme des intérêts : chaque actif doit en nourrir un autre.

- Une conférence devient 3 publications + 1 article + 1 extrait vidéo.
- Une mission réussie devient 1 étude de cas chiffrée + 1 témoignage.
- Dix publications sur un thème deviennent 1 guide téléchargeable — puis un jour, un livre.

Vos indicateurs trimestriels

Indicateur	T1	T2	T3	T4
Abonnés qualifiés				
Demandes entrantes (clients, médias, événements)				
Prises de parole réalisées				
Opportunités générées (montant ou nombre)				

Un signal ne trompe pas : quand on commence à vous présenter sans que vous ayez rien demandé — « c'est LA personne sur ce sujet » — votre système fonctionne.

Les 5 pièges de la marque **personnelle**

- Publier sans positionnement. Du bruit régulier reste du bruit.
- Chercher la viralité. 100 décideurs valent mieux que 10 000 curieux.
- Tout miser sur un canal loué. Construisez aussi un actif possédé : newsletter, liste e-mail.
- Imiter les influenceurs. Votre crédibilité vient de votre pratique, pas de recettes de contenu.
- Abandonner au mois 3. L'autorité est un placement à 12-24 mois.

Checklist de lancement

- ☐ Ma phrase d'autorité est écrite et affichée sur mes profils.
- ☐ Mes 3 piliers de contenu sont définis avec 5 idées chacun.
- ☐ Ma routine de 2 h est bloquée dans mon agenda.
- ☐ Ma liste de 5 médias et 4 événements cibles est prête.
- ☐ Mes indicateurs trimestriels sont fixés.

Prochaine étape : un appel de 30 minutes avec DIGAL Consulting pour évaluer votre autorité actuelle et votre potentiel. Écrivez-nous : info@digalservices.com