

A.C.C.C

Utilisez l'outil A.C.C.C pour clarifier votre discours de marque, renforcer l'impact de vos messages ou préparer une prise de parole stratégique. Cet outil repose sur 4 éléments clés : Ambition, Conviction, Crédibilité, Crédo.

- **Ambition** : c'est ce que vous voulez changer dans le monde. Débutez-la par : « *Nous voulons que...* ».
- **Conviction** : c'est ce qui vous anime profondément. Introduisez-la par : « *Nous pensons que...* ».
- **Crédibilité** : c'est ce qui vous rend crédible dans votre démarche. Formulez-la ainsi : « *D'ailleurs...* ».
- **Crédo** : c'est une phrase courte et percutante qui résume tous ces éléments.

Ambition - Nous voulons...
Conviction - Nous pensons que...
Crédibilité - D'ailleurs...
Crédo - En quelques mots....

© Perrier Jablonski

Un exemple concret : Volvo !

L'ambition : nous voulons zéro mort ou blessé grave à bord d'une Volvo neuve d'ici 4 ans

La conviction : nous pensons que la sécurité passe par la technologie

La crédibilité : d'ailleurs, Volvo = sécurité

Le crédo : Volvo, la sécurité depuis toujours

À qui doit-on l'outil ?

Les équipes de Perrier Jablonski ont créé cet outil. Nous avons décrypté des centaines de vidéos de «pitch», d'Apple à Volvo, et découvert une mécanique infailible pour être sûrs d'avoir un message porteur : ambition, conviction, crédibilité, crédo.

À VOUS DE JOUER!

L'objectif est de donner de l'ampleur à votre discours en rédigeant une phrase pour chaque élément. Essayez de formuler des phrases courtes et facile à retenir, surtout pour votre crédo que vous allez répéter encore et encore! Chaque énoncé doit être clair, simple et cohérent avec les trois autres.

Nous voulons...

Ambition

Ce que nous voulons changer dans le monde.

Nous pensons que...

Conviction

Notre croyance, notre intuition, notre combat.

D'ailleurs...

Crédibilité

Nous sommes légitimes dans cette quête.

En quelques mots....

Crédo

Ce que nous répétons sans cesse pour être entendus.