

---

LES RESSOURCES OMA · N°03

# Le Système de *Présence*

---

Le calendrier éditorial des lieux haut de gamme. 4 semaines · 3 piliers · Un rituel qui s'installe.

Duplicable · Personnalisable · Prêt à l'emploi

**Ce document est votre architecture éditoriale.**

Il ne vous dit pas quoi photographier. Il vous dit *quand publier quoi* — pour construire une présence cohérente, prévisible et élégante.

Remplissez les cases. Respectez le rythme. Mesurez l'impact au bout de 30 jours.

# Tout contenu appartient à l'un de ces 3 piliers.

Un compte sans piliers publie au hasard. Un compte avec piliers construit une identité. Chaque post que vous publiez doit servir l'un de ces trois objectifs — jamais les trois en même temps.

01

## LE TÉMOIN

*Prouver par l'image*

Montrer OMA — ou votre lieu — en train de créer. Les coulisses, le geste, l'immersion silencieuse. Ce pilier dit : "Regardez comment nous travaillons."

Formats : Reels BTS · Photos de geste · Détails de matière · Coulisses élégantes

Fréquence : **1 à 2 fois par semaine**

02

## L'ÉVIDENCE

*Éduquer sans enseigner*

Nommer le problème que votre prospect vit sans le savoir. Montrer l'écart entre ce qu'un lieu vaut et ce que son image communique. Ce pilier dit : "Vous vous reconnaissez dans ça ?"

Formats : Avant/après · Analyse de compte · Observations terrain · Cas concrets

Fréquence : **1 fois par semaine**

03

## LE PACTE

*Incarner la philosophie*

Expliquer pourquoi vous refusez certains clients, ce que l'Omakase signifie, ce que déléguer veut dire. Ce pilier dit : "Voici qui nous sommes. Si vous êtes aligné — candidatez."

Formats : Posts texte · Philosophie · Positionnement · Ce qu'on refuse

Fréquence : **1 fois par semaine**

---

Ratio recommandé : 2 Témoin + 1 Évidence + 1 Pacte par semaine = 4 posts. Ce rythme est tenable sur le long terme et suffisant pour construire une présence forte.

## 4 posts. 3 piliers. 1 rythme.

Voici la structure hebdomadaire OMA. Elle est pensée pour être tenable dans la durée — pas pour épater une semaine et disparaître trois semaines. La constance prime sur l'intensité.

| LUNDI                                  | MERCREDI                                 | VENDREDI   | DIMANCHE                                     |
|--|--|--|--|
| <b>Reel</b><br>Le Témoin               | <b>Photo</b><br>L'Évidence               | <b>Carrousel</b><br>Le Témoin                    | <b>Post texte</b><br>Le Pacte                |
| <i>"Le geste qu'on ne voit jamais"</i> | <i>"Ce que votre lieu vaut vraiment"</i> | <i>"Immersion : 3h dans un lieu d'exception"</i> | <i>"Pourquoi on refuse certains clients"</i> |

**Lundi** Ouvre la semaine avec du mouvement. Un reel BTS capté lors de la dernière immersion.

**Mercredi** Le milieu de semaine pour l'éducation. Post qui fait réfléchir, pas qui vend.

**Vendredi** Fin de semaine avec de la profondeur. Un carrousel qui raconte une histoire.

**Dimanche** Le post de philosophie. Court, fort, mémorable. Aucun CTA agressif.

# Poser l'identité

L'objectif de cette semaine est de présenter qui vous êtes — pas ce que vous vendez.

|  |   |                   |
|--|---|-------------------|
| <b>Lundi</b>   | <b>Reel</b>   | <i>Le Témoin</i>  |
| <b>L'espace avant l'ouverture. La lumière qui entre.</b>       | <i>Montrez votre lieu vide. L'atmosphère pure, sans client, sans service. C'est souvent le plus beau moment.</i>        |                   |
| <b>Mercredi</b>  | <b>Photo</b>  | <i>Le Témoin</i>  |
| <b>Le détail que personne ne remarque.</b>                     | <i>Cherchez le détail qui résume l'âme de votre lieu. Un objet, une texture, un angle oublié.</i>                       |                   |
| <b>Vendredi</b>  | <b>Carrousel</b>  | <i>L'Évidence</i> |
| <b>Avant / Après : la même scène, deux regards différents.</b> | <i>Montrez la même scène photographiée de façon amateur vs de façon OMA. Sans commentaire — laissez l'image parler.</i> |                   |
| <b>Dimanche</b>  | <b>Post texte</b>   | <i>Le Pacte</i>   |
| <b>Pourquoi ce lieu existe. La vision du fondateur.</b>        | <i>Pas de vente. Pas de CTA. Juste : pourquoi vous avez créé ce lieu et ce en quoi vous croyez.</i>                     |                   |

## Montrer le geste

Cette semaine, on entre dans le savoir-faire. Le geste, la précision, le protocole.

|   |   |                   |
|---|---|-------------------|
| <b>Lundi</b>                                      | <b>Reel</b>   | <i>Le Témoin</i>  |
| <b>Les mains au travail.</b>                      | <i>Le geste signature de votre activité. Le chef qui dresse, le thérapeute qui prépare, le créateur qui façonne. Net sur fond flou.</i> |                   |
| <b>Mercredi</b>                                   | <b>Photo</b>  | <i>Le Témoin</i>  |
| <b>La matière en lumière rasante.</b>             | <i>Cherchez une texture dans votre lieu et photographiez-la avec la lumière sur le côté. Le grain qui apparaît.</i>                     |                   |
| <b>Vendredi</b>                                   | <b>Post texte</b>   | <i>L'Évidence</i> |
| <b>Ce que votre expertise vaut vraiment.</b>      | <i>Racontez une chose précise que vous faites et que 99% des gens dans votre secteur ne font pas.</i>                                   |                   |
| <b>Dimanche</b>                                   | <b>Carrousel</b>  | <i>Le Pacte</i>   |
| <b>Les 3 signes que vous êtes au bon endroit.</b> | <i>3 détails concrets que les clients de votre lieu remarquent. Pas les produits — les signes de l'attention portée.</i>                |                   |

# Incarner l'expérience

Cette semaine, le client imaginaire entre chez vous. Il vit quelque chose.

|  |  |                   |
|--|--|-------------------|
| <b>Lundi</b>                                 | <b>Reel</b>  | <i>Le Témoin</i>  |
| <b>L'arrivée. Le premier regard.</b>         | <i>Filmez l'entrée dans votre lieu — la porte qui s'ouvre, le premier plan. Ce que voit quelqu'un qui entre pour la première fois.</i> |                   |
| <b>Mercredi</b>                              | <b>Photo</b>   | <i>L'Évidence</i> |
| <b>Le détail qui justifie le prix.</b>       | <i>Un seul détail — un seul — qui explique pourquoi votre lieu coûte ce qu'il coûte. Pas d'explication. Juste l'image.</i>             |                   |
| <b>Vendredi</b>                              | <b>Carrousel</b>   | <i>Le Témoin</i>  |
| <b>Une immersion en 5 plans.</b>             | <i>5 photos d'une seule session : ambiance / geste / matière / humain / produit. Une collection complète en miniature.</i>             |                   |
| <b>Dimanche</b>                              | <b>Post texte</b>  | <i>Le Pacte</i>   |
| <b>Ce que "déléguer" veut vraiment dire.</b> | <i>Expliquez ce que ça fait de ne plus penser à son image. La liberté que ça représente pour un dirigeant exigeant.</i>                |                   |

## Installer la constance

Quatrième semaine. Vous avez posé l'identité, montré le geste, incarné l'expérience. Maintenant, vous affirmez.

|  |  |                   |
|--|--|-------------------|
| <b>Lundi</b>   | <b>Reel</b>  | <i>Le Témoin</i>  |
| <b>La préparation invisible.</b>                     | <i>Tout ce qui se passe avant que le client arrive. Les rituels, les préparations, les détails que personne ne voit.</i>                   |                   |
| <b>Mercredi</b>                                      | <b>Photo</b>   | <i>Le Pacte</i>   |
| <b>Ce qu'on ne fait pas.</b>                         | <i>Nommez une chose que vous refusez de faire dans votre activité. Ce refus dit plus sur votre excellence que tout ce que vous faites.</i> |                   |
| <b>Vendredi</b>                                      | <b>Carrousel</b>   | <i>L'Évidence</i> |
| <b>Le Delta de Dissonance : cas concret.</b>         | <i>Un établissement réel (anonymisé) dont l'image ne reflète pas l'excellence. Ce qu'on voit, ce qu'on devrait voir.</i>                   |                   |
| <b>Dimanche</b>                                      | <b>Post texte</b>  | <i>Le Pacte</i>   |
| <b>Ce qui attend ceux qui s'en remettent à nous.</b> | <i>La promesse. Pas en termes de livrables — en termes de transformation. Ce que ressentent vos clients 3 mois après.</i>                  |                   |

## 10 idées par univers. À piocher selon la saison.

### ■ Art de Vivre & Le Goût

- Le dressage final — la pince qui pose le dernier élément
  - La vapeur qui monte d'un plat juste sorti
  - La cave : les bouteilles dans la pénombre
  - La mise en place du matin — les tables encore vides
  - Le carnet de recettes du chef, ouvert sur une page
  - Les légumes du marché encore dans leur caisse
  - La salle 5 minutes avant l'ouverture — la lumière
  - Le geste du sommelier qui verse le premier verre
  - La texture d'un dessert en macro
  - La dernière table du service — les derniers clients qui partent
- 

### ■ Sanctuaire & Bien-être

- Les mains du thérapeute avant le soin
  - Les serviettes pliées en attente sur un étagère en bois
  - La vapeur d'un bain ou d'un hammam
  - Les huiles essentielles alignées — la couleur, la lumière
  - Le couloir qui mène à la salle de soin — le silence visible
  - La lumière tamisée d'une cabine avant l'entrée du client
  - Les pierres chaudes en attente sur leur support
  - La texture d'un linge de qualité en lumière rasante
  - La bougie qui brûle dans le coin d'une pièce
  - Le bassin ou le spa — la surface de l'eau immobile
- 

### ■ Espace & Matière

- La maquette ou le plan sur la table de l'atelier
  - Les mains qui tiennent un échantillon de matière
  - Un angle architectural jamais montré du lieu réalisé
  - Le détail d'un nœud dans le bois, d'une veine dans le marbre
  - La lumière naturelle qui entre dans un espace réalisé
  - Les outils de l'artisan rangés avec soin
  - Un avant/après d'une pièce transformée
  - La texture d'un tissu ou d'un revêtement en macro
  - Le moment où la lumière frappe un objet de design
  - L'espace vide juste après la livraison — avant les habitants
-

VOUS AVEZ LE SYSTÈME.

---

## Maintenant, il faut l'alimenter.

Ce Système de Présence vous donne la structure. Ce qu'il ne peut pas vous donner : l'œil qui capture votre lieu avec la précision d'un Témoin Silencieux. Le geste au bon moment. La lumière au bon angle. La collection qui, mois après mois, construit votre Empreinte Permanente.

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| <b>L'immersion mensuelle</b>  | 3h à 4h dans votre lieu. On capture votre vérité.           |
| <b>La collection visuelle</b> | 12 à 15 pièces livrées chaque mois. Prêtes à publier.       |
| <b>Le Système de Présence</b> | On remplit ce calendrier pour vous. Chaque mois.            |
| <b>Le rapport mensuel</b>     | Les métriques qui prouvent que l'image travaille pour vous. |

**Candidater au Diagnostic — <https://tally.so/r/kdWbaM>**

150€ · 30 minutes · Sur candidature · Chaque candidature est lue personnellement