

CAS CLIENT

Comment une ETI en croissance a développé sa notoriété grâce à MediaConnect

NOTRE CLIENT EN BREF

Une ETI avec :



Une **quinzaine d'années** d'existence



1200 salariés et **200 recrutements** prévus sur 12 mois



Une forte implantation en région, ainsi qu'en Italie et en Espagne



Une **croissance soutenue**



Une équipe de communication de **3 personnes**, qui gère les RP mais aussi la **communication corporate** et les **prises de parole du président**



Aucun profil 100 % dédié aux RP



Un **besoin de croissance rapide** en termes de visibilité

ENJEUX

→ Une volonté d'accroître la notoriété de la marque

Notre client est une entreprise en pleine croissance, qui souhaite accélérer sa stratégie de développement.

Jusqu'alors, l'amplification de sa prise de parole ne constituait pas un enjeu majeur pour le groupe. Implanté en région, il est déjà bien identifié par les médias locaux ainsi que par la presse spécialisée.

Mais aujourd'hui, **son évolution le conduit à rechercher un accroissement de sa visibilité.** À l'échelle nationale dans un premier temps, mais aussi, à terme, au niveau européen.

→ Le besoin de cibler plusieurs types de médias

L'entreprise cible un large spectre de journalistes, issus de :

1. **LA PRESSE SPÉCIALISÉE**, pour diffuser des actualités liées à son secteur d'activité.
2. **LA PRESSE LOCALE**, pour promouvoir l'ouverture de ses services à de nouvelles régions.
3. **LA PRESSE NATIONALE**, pour accroître sa notoriété de manière plus globale.
4. **LA PRESSE SPÉCIALISÉE EUROPÉENNE**, enfin, pour s'affirmer comme un acteur majeur de son secteur.

Cas client :**Comment une ETI en croissance a développé sa notoriété grâce à MediaConnect****→ Un besoin d'accompagnement sur les stratégies RP**

L'équipe de communication de notre client est formée de profils polyvalents, qui jonglent entre différents canaux de communication : réseaux sociaux, SEO, emailing, RP...

À ce stade, personne ne dispose d'une expertise poussée en ce qui concerne le développement et l'application d'une stratégie de RP aux niveaux national et européen. Le recrutement d'un profil RP senior, plus expérimenté, est prévu en 2025.

Dans l'immédiat, le groupe recherche donc une solution simple, pratique, qui lui permettra d'aligner ses objectifs de communication avec son développement.

SOLUTION**→ Pourquoi notre client a choisi MediaConnect**

Notre client a été séduit par la valeur ajoutée de notre service, qui réside notamment dans sa capacité à atteindre les cibles les plus pertinentes. En l'espèce : les journalistes spécialisés dans le domaine d'activité du groupe, mais aussi les membres de la presse économique. Cela en France, comme partout en Europe.

La republication automatique de ses CP sur les sites AFP forum et AFP News constitue également un atout de taille en termes d'exposition et de notoriété.

De quoi permettre à notre client d'être pleinement identifié comme un acteur important de son secteur d'activité.

POUR RÉSUMER**LES DÉFIS DE NOTRE CLIENT**

→ **Lancer des actions RP pour accompagner sa croissance** en adressant différents types de médias, en France et en Europe

LES OBJECTIFS PRIORITAIRES

→ **Susciter l'intérêt des journalistes** pour accroître la notoriété de l'entreprise

→ **Être identifié** par les médias **comme un acteur majeur** du secteur

→ **Augmenter la valorisation** de la société

L'entreprise a par ailleurs choisi notre solution en raison de l'accessibilité permanente des CP sur la plateforme MediaConnect. Contrairement aux emails qui, une fois envoyés, peuvent rapidement être oubliés, les communiqués publiés sur notre salle de presse digitale deviennent un levier de SEO, et un outil de visibilité sur le long terme.

Idéal pour établir une relation de confiance avec les journalistes, qui commencent à percevoir la marque comme une source fiable et régulière d'informations pertinentes.

600 000

VISITES MENSUELLES
sur les sites de l'AFP -
AFP news et AFP Forum

**PLUS DE****19 000**

JOURNALISTES
inscrits sur la
plateforme en France

**250 000**

JOURNALISTES
atteignables
à travers l'Europe



Cas client :**Comment une ETI en croissance a développé sa notoriété grâce à MediaConnect****RÉSULTATS****→ Des journalistes qui s'intéressent à l'entreprise**

Notre client a bénéficié du suivi d'un Customer Success Manager. De plus, grâce à notre partenaire Synomia, nous avons pu lui fournir en amont une analyse data augmentée par IA, lui permettant d'optimiser la rédaction de ses CP et la structuration de sa stratégie RP.

Les ressources pédagogiques sous forme de vidéos explicatives mises à sa disposition l'ont également aidé à améliorer sa connaissance des bonnes pratiques RP (choisir un bon timing de publication, cibler le bon type de média...).

Et les résultats sont là :

Des demandes d'interviews de ses experts par la presse écrite et TV.



Une couverture régulière dans des articles de la presse hebdo, notamment sur les futurs grands acteurs de l'économie française.



Un accroissement de sa visibilité dans la presse professionnelle européenne.

À PROPOS DE MEDIACONNECT

Filiale du groupe AFP, la plateforme MediaConnect permet aux professionnels de la communication d'augmenter leur visibilité dans les médias, de renforcer leur notoriété en diversifiant leurs prises de parole, et d'ancrer leur réputation auprès des journalistes et du grand public, en :

- **GÉRANT** toutes leurs diffusions directement depuis leur espace-communicant
- **PUBLIANT** leurs communiqués sur notre salle de presse
- **CIBLANT** des journalistes spécialistes sur leurs sujets
- **MESURANT** la portée de leurs communications

Retrouvez-nous sur
mediacconnect.com ■ [LinkedIn](#) ■ [X](#)