



VOTRE COMMUNICATION WEB  
EST-ELLE A LA HAUTEUR DE VOS  
AMBITIONS INTERNATIONALES ?

«Où exporter en 2013 ?»

# WHY WEB COMMUNICATIONS?

Selon les statistiques récentes, 90% des achats démarrent par une recherche d'information en ligne et les acheteurs interrogés déclarent avoir réalisé plus de 60% de la réflexion de leur cycle d'achat avant d'entre en contact avec les services commerciaux des entreprise.

En d'autres termes, ce ne sont plus vos équipes commerciales qui vendent, mais votre présence en ligne qui les alimente en opportunités de ventes : lorsqu'un responsable de rayon électroménager voit s'approcher un jeune couple, il y a fort à parier que la machine à expresso recherchée a été recommandée par des amis sur Facebook. De même, le commercial d'une concession automobile sait pertinemment que son interlocuteur a consulté les comparateurs en ligne, les sites des mandataires et les sites de tests avant de lui rendre visite. Et ne parlons même pas du B2B où le phénomène est encore plus accentué.



L'enjeu est donc de se placer au centre des conversations ayant lieu sur les réseaux sociaux au sujet de vos produits, de vos concurrents, de nouvelles valeurs sociétales ( ... ) et de figurer en bonne position sur les pages de Google et Bing lorsqu'un client potentiel démarre sa réflexion.

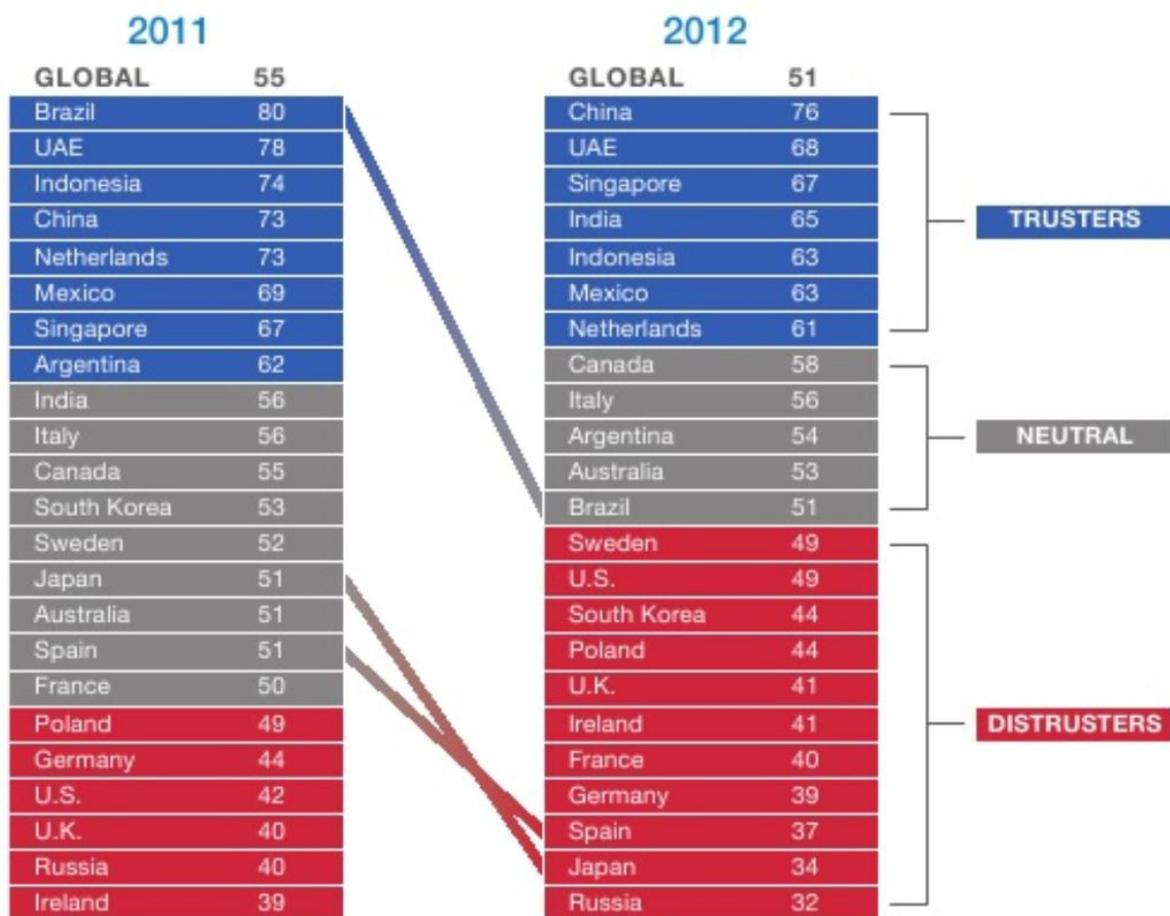
Cette tâche essentielle devient très simple lorsque l'entreprise adopte une stratégie de publication régulière et adaptée à son audience sur son site Internet.

# ESPECIALMENTE PARA EXPORTAR

Le constat est d'autant plus vrai pour les entreprises posant pour la première fois le pied sur un sol étranger : même en adoptant une démarche agressive de prospection commerciale pour démarrer l'activité de la nouvelle filiale ou du nouveau distributeur, les clients ciblés ne trouveront rien sur l'entreprise et ses produits dans leurs réseaux de collègues et d'amis, pas plus que sur leur moteur de recherche de prédilection ou sur les sites sectoriels du pays.

Et, au-delà du manque de notoriété, un problème plus grand guette les nouveaux venus. Les réseaux sociaux ont eu pour effet de bord une attente, chez leurs utilisateurs, de conversations d'égal à égal avec les marques, et une divulgation transparente des valeurs que défend l'entreprise. Ce phénomène est particulièrement sensible dans les pays émergents, où les internautes ont massivement investi les médias sociaux et adopté des attitudes de consom'acteurs.

Les leviers de réputation étant distincts sur les divers continents, les attentes en matière de responsabilité sociétale et environnementale ou de politique salariale sont très différentes d'une région à l'autre. Les entreprises dont la présence en ligne est faible ou inexistante dans les zones qu'elles souhaitent pénétrer commercialement souffrent donc en plus d'un déficit d'image au moins aussi préjudiciable que le manque de notoriété.



Confiance en les entreprises, ONG, médias et gouvernements dans différents pays © Edelman 2012

# WIE WIR HELFEN

Quelle aide propose PR•ROOMS dans ce contexte ?

Notre mission est de permettre aux entreprises de construire naturellement et durablement leur visibilité en ligne grâce à leur actualité, leur expertise et leur vie d'entreprise.

Le slogan de PR•ROOMS est « *Pour que chaque entreprise devienne un média efficace* ». Il n'existe pas aujourd'hui de produit plus difficile à commercialiser que l'information. La prolifération exponentielle de sites de publication citoyenne, de réseaux sociaux a créé une pénurie d'attention chez les internautes dont les premières victimes sont les médias, qui peinent à faire entendre leur voix dans ce vacarme numérique et – d'autant plus – à la monétiser. Pourtant, si de très nombreux médias ont souffert de la situation ou périclité, certains – comme le Huffington Post, Les Echos, Melty, The Atlantic ...) ont su réinventer leur modèle éditorial et la manière de faire de l'information une source solide de revenus. En vous inspirant de ces meilleures pratiques, vous pouvez démultiplier l'impact de votre communication et de votre marketing en ligne tout en consolidant la réputation de votre marque.

Nos clients utilisent nos solutions pour donner une visibilité beaucoup plus grande à leurs actions de communication et créer au fil du temps un référencement très solide pour les termes de recherche les plus importants pour leur activité commerciale et exploitent les informations publiées pour alimenter les discussions sur leurs comptes sociaux et pour fidéliser leurs contacts au moyen de newsletters. Les principaux bénéfices constatés sont les suivants :

## La simplicité

Les outils de publication sont des éditeurs comparables à des traitements de texte. La génération de code HTML optimisé est entièrement automatique. La mise en page également. Et toute la gestion de l'hébergement et des autres aspects techniques est entièrement éliminée.

The screenshot displays a news feed with three articles and a sidebar of categories. Each article includes a date, a title, a short description, and social sharing options. The sidebar contains icons for various categories: Institutional, Public Life, Pedagogy, Reception, and Events/Exhibitions.

**Все новости**

3 декабря 2012 г.  
**Лекция Межфирменное посредничество, понедельник 3 декабря в 11ч30**  
В рамках Недели Профессий, организованной ассоциациями S&D и LRA, приглашаем вас на лекцию господина РЕНО-САБЛОНЬЕР (RENAULT-SABLONIERE) по теме: "Межфирменное посредничество, как регулировать конфликты?" Лекция состоится в понедельник, 3 декабря в 11ч30, в аудитории 001. Добро пожаловать! [...]  
поделиться на [Twitter] [Facebook] [LinkedIn] [Email] > Читать релиз

1 декабря 2012 г.  
**Г-н Омар МУФАККИР (Omar MOUFAKKIR) - новый Директор по исследованиям в Институте Туристического менеджмента**  
Г-н Омар МУФАККИР (Omar MOUFAKKIR) присоединился недавно к Группе Sup de Co La Rochelle директора по исследованиям в Институте Туристического менеджмента. [...]  
поделиться на [Twitter] [Facebook] [LinkedIn] [Email] > Читать релиз

22 ноября 2012 г.  
**2-ое место на Гран-при по Менеджменту на Турнире по**

Сторона с категориями:  
> Институциональной  
> Общественная жизнь  
> Педагогика  
> Прием  
> События, выставки

## La sécurité

Les chiffres de l'action commerciale révèlent que 100% des PDG des plus grandes sociétés des US sont présents sur les réseaux sociaux ainsi que 3,2 millions d'autres dans le monde. En France, cependant, 54% des DSI continuent de bloquer l'accès aux réseaux sociaux dans leurs entreprises !



© IKO System (<http://visual.ly/infographie-sur-laction-commerciale>)

Cette situation est déjà extrêmement préoccupante en France : bloquer l'accès aux réseaux sociaux et freiner la présence en ligne de l'entreprise revient à fermer ses magasins de peur qu'un employé s'y conduise mal ! A l'étranger, où cette frilosité est gérée de manière proactive plutôt que par la censure, cette attitude se révèle dévastatrice.

La force et la réputation de la marque en ligne comptent aujourd'hui parmi les leviers de croissance (ou d'échec) les plus importants à la disposition des chefs d'entreprises.

Nos solutions ont été mises en place avec succès dans des banques, des laboratoires, des assurances et des ministères, 4 types d'organisations très à cheval sur les problèmes de sécurité des données. Au-delà de cet aspect sécuritaire, notre mission est d'aider les dirigeants à prendre la décision de politique interne les mettant sur la voie d'une présence en ligne digne de leurs ambitions commerciales.

## L'efficacité

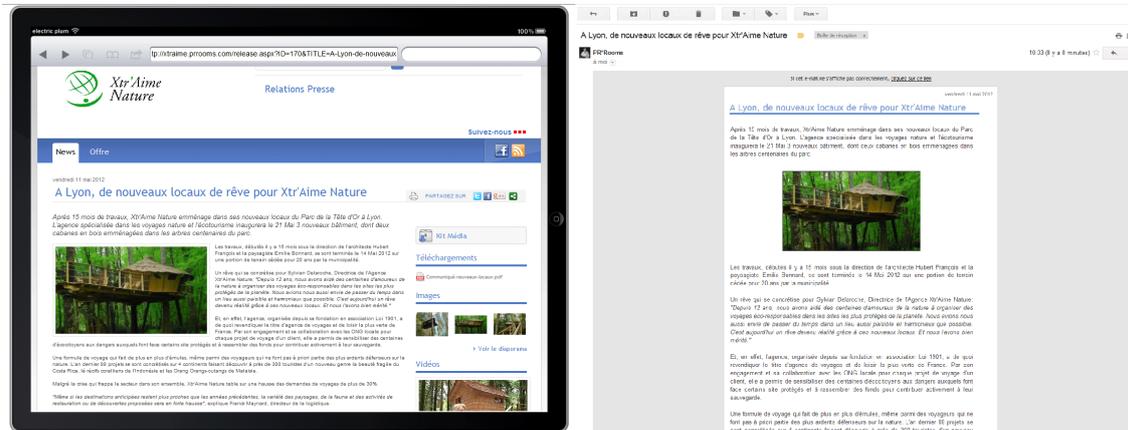
La majorité des Directeurs de la Communication et des Directeurs Marketing ont aujourd'hui compris la nécessité d'une stratégie de communication comprenant 3 composantes :

- La visibilité de l'entreprise et de ses marques en ligne et sur les réseaux sociaux
- Une fidélisation des clients, prospects et autres parties prenantes pour le long terme
- Un but commun et s'appuyant sur des tactiques et des ressources partagées.

Pourtant les obstacles concrets sont encore nombreux. Lorsqu'une solution de diffusion de communiqués par mail cohabite avec un outil de création de lettres d'information HTML (le plus souvent avec un graphiste distinct pour les deux services) et un CRM commercial séparé, toute synergie devient impossible.

Afin de répondre à ces enjeux, nos clients utilisent notre solution unique pour :

- Mettre en ligne et diffuser par mail des communiqués multimédias, des médiathèques, des dossiers de presse et d'autres outils permettant d'optimiser la relation avec les journalistes 2.0, les blogueurs et les autres influenceurs de leur secteur.



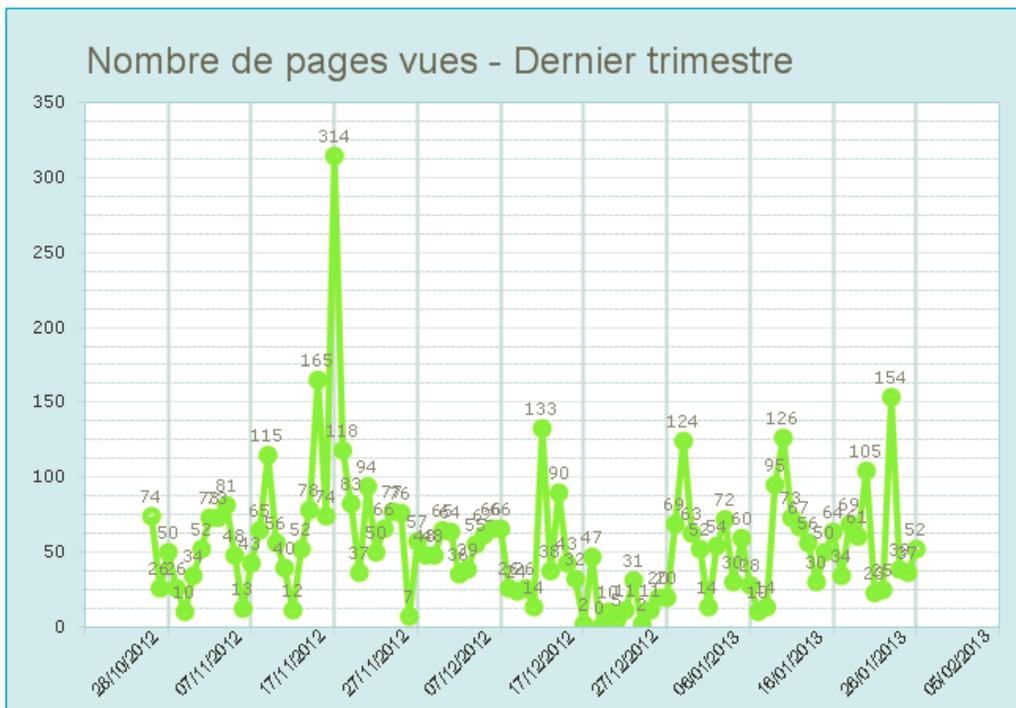
- Créer des pages produit, gérer des évènements (le site de celui auquel vous participez aujourd'hui en est un exemple)
- Publier leur couverture médiatique (par exemple pour tenir affiliés et filiales informés des succès du groupe).
- Publier de la curation de données sectorielle pour fortifier le référencement du site et l'image d'expertise technique de l'entreprise
- Publier toutes ces informations sur leurs comptes sociaux et stimuler le partage social par leurs visiteurs.
- Créer des *landing pages* pour générer des opportunités ciblées pour le service commercial.
- Publier des articles et newsletters (et les diffuser par mail) pour optimiser la fidélisation et la gestion des opportunités commerciales.

## Le retour sur investissement

Nous abordons cette dimension essentielle sous 4 axes :

- Le coût de mise en place réduit. Plutôt qu'une solution sur mesure impliquant un redéveloppement complet à chaque projet et chaque mise à jour, nous proposons une solution progiciele personnelle mutualisant les coûts entre tous clients (seule la personnalisation de l'esthétique n'est pas réutilisable). Nos tarifs sont généralement inférieurs de 80% à ceux d'un développement spécifique sur une plateforme open-source. La rapidité de mise en place (quelques heures – or design spécifique) et le gain de fiabilité sont deux bénéfices additionnels de l'approche.
- La diminution – très sensible – du temps de travail de vos équipes. Générer à partir de zéro et diffuser par mail une newsletter techniquement parfaite (voir exemple ci-dessous) nécessite environ 15 minutes et aucune compétence technique !
- L'intégration des processus de communication, de marketing et de vente, garante d'une efficacité inégalable par des applications séparées.

- L'intégration de votre application PR•ROOMS aux *web analytics* de votre site d'entreprise afin de faire automatique la preuve de la contribution de chaque activité au cycle de vente, en utilisant des métriques communes à tous les départements impliqués.



Par exemple, le retour sur investissement de l'envoi d'une newsletter peut s'évaluer à minima par le trafic qu'elle génère sur le site (permettant une comparaison directe avec le coût de publicité PPC) ou par le nombre d'opportunités qu'elle crée dans le cycle de prospection de l'entreprise.

Imaginez qu'un *business developer* décide d'introduire votre offre au Brésil. Il pourra se charger de trouver des locaux, l'IT et les commerciaux localement, mais quel support lui offrez-vous pour démarrer l'activité ? Le cheminement habituel consiste à publier un site traduisant en portugais le site de l'entreprise en France.

Or, exporter la réputation acquise en France est chose ardue, les consommateurs des pays d'implantation n'ayant aucune raison concrète d'accorder leur confiance au nouveau venu sans en connaître la vision et l'historique.

Déployer en quelques heures un site relayant votre actualité, vos valeurs traduites selon les leviers de réputation les plus importants localement et vous permettant de mettre en place un programme efficace de relations presse et de relation avec les autres publics vous permet de très rapidement donner du sens à votre nouvelle implantation. Cette étape essentielle est impossible en suivant la logique habituelle (et beaucoup plus coûteuse) de création de site statique par un web designer.

# НЕКОТОРЫЕ ПРИМЕРЫ

Terminons par quelques exemples de réalisations dédiées aux relations presse :

- [Site dédié aux relations publiques de la RATP](#) (page d'accueil très similaire à celle d'un média)
- [Exemple de communiqué de presse multimédia](#)
- [Salle de presse d'une banque en ligne](#)
- [Newsletter d'un ministère](#)
- [Médiathèque](#)
- [Revue de presse en ligne](#)

Ci-dessous, un site d'entreprise de taille intermédiaire présente sur plusieurs continents :

- [ESC La Rochelle - Europe Est Asie Centrale](#) (en Russe)
- [ESC La Rochelle - Afrique Ouest](#)
- [ESC La Rochelle – Amérique Latine](#) (en Espagnol)
- [ESC La Rochelle – Maghreb](#)

Ci-contre, un exemple de newsletter générée entièrement automatiquement à partir d'articles présents sur le site client et ailleurs sur le net.

La création, la publication sur Internet, la diffusion par mail et le partage de cette lettre d'information sur les réseaux sociaux nécessitent moins de 15 minutes de travail et sont réalisés de manière beaucoup plus fiable que les habituelles approches manuelles permettent.

**Ecotourisme**  
**Un été victorieux**

**Octobre 2012**  
Cette newsletter est éditée et publiée par Xtr'Aime Nature.

**Opération reforestation à Margaret River**  
Près d'un an après les terribles incendies qui ont ravagé la région de Margaret River (Sud Ouest de l'Australie), la réintroduction de plantes littorales a pu débuter sous la surveillance des autorités du Leeuwin-Naturaliste National Park. De nombreux bénévoles ont prêté main forte aux opérations officielles de reforestation. Suffers locaux, bien sûr mes également des clients de l'agence Xtr'Aime Nature, ont contribué à stabiliser les dunes qui longent l'Océan Indien sur plus ...  
Pour en savoir plus : Cliquez ici

**Une pluie de traités internationaux pour protéger l'Amazonie**  
Il était grand temps. En dépit de son statut protégé de forêt primaire parvenue au stade final et stable de son évolution et de son rôle comme réservoir incomparable de biodiversité, la forêt amazonienne n'en finit plus de subir les ravages de la main de l'homme. En une décennie à peine, une surface équivalente à celle de la France de cet environnement irremplaçable a été détruit au profit de champs destinés à l'alimentation du bétail (principalement du soja) ...  
Outre les près de 200000km de routes, pour la plupart illégalement construites pour permettre aux exploitants forestiers d'accéder aisément aux essences les plus rares, les exploitations agricoles consacrées à l'élevage extensif de bovins et défendues par des gardes armés contribuent à accélérer le déséquilibre de cet environnement qui abrite la plus grande diversité d'espèces de toute la planète et menace la survie des populations locales.  
Sous la pression des ONG, les gouvernements des pays dans lesquels s'étend le bassin amazonien ont décidé de relancer le Tratado de Cooperación Amazónica, Traité Amazonien de Coopération pour étendre la portée de leur  
Pour en savoir plus : Cliquez ici

**Destinations**  
**L'Ouest canadien au fil des plus beaux cours d'eau**  
Bariff, Jasper, vous connaissez bien sûr. Mais si on vous dit Takkakaw, Wapta, Yoho ou Kelowna, c'est déjà plus exotique, non ?  
C'est un des plus beaux sites naturels de la planète que nous vous proposons de visiter dans ce nouveau circuit de 16 jours consacré à l'eau sous toutes ses formes.

**«Coraux de polynésie», le livre souvenir d'Ed Meyers**  
Voilà 18 ans qu'Ed Meyers nous a quittés. Mais l'ardent défenseur des profondeurs revient plus vivant que jamais au travers de ce recueil de photographies rassemblées par sa fondation et ses ayants droit. L'ouvrage, simplement intitulé

© [PR•ROOMS](#) 2013. « Pour que chaque entreprise devienne un media efficace. »