

L'AGENCE DE COMMUNICATION GLOBALE SCENARII RENFORCE SES COMPETENCES RP EN REPRENANT L'AGENCE ITGS PR

**L'activité de relations presse d'ITGS PR intègre l'agence de communication globale
SCENARII et devient ainsi son pôle «Relations Presse»**

Paris, le 1^{er} avril 2009 - Depuis le 1er janvier 2009, l'activité de Relations Presse d'ITGS PR est intégrée au sein de l'agence de communication globale Scénarii. Ce rapprochement permet à Scénarii d'étendre ses activités de communication aux relations presse, plus particulièrement dans le secteur high-tech BtoB.

▪ Scénarii et ITGS PR

Scénarii est une agence de communication globale créée en 2001 par Jean-Christophe Le Blay. Ce dernier a toujours su cerner les problématiques et les enjeux liés à la communication des entreprises. L'équipe de Scénarii accompagne les clients dans leur stratégie de communication, de la préconisation à la mise en œuvre concrète, et ce dans divers domaines d'interventions: communication externe et/ou interne, marketing direct, création de sites web, événementiel, édition, ...

ITGS PR est une agence de relations presse spécialisée dans le secteur high-tech BtoB. Présente sur ce secteur depuis 2002, et dirigée par Bernard Moal, elle a su s'imposer comme une référence dans ce secteur et son professionnalisme est apprécié de tous ses collaborateurs et surtout de ses clients et des journalistes. Elle compte des références comme OpenIP, Clavister, Patton Inalp, Exclusive Networks, Infoblox, Equinix, STS Group, Seeburger,...

▪ Les relations presse: un axe incontournable dans la stratégie de communication globale !

Le champ de la Communication est vaste, et on ne peut l'aborder sans évoquer les relations presse, qui ont une place importante et stratégique au sein des relations extérieures d'une entreprise : les journalistes sont les premiers vecteurs d'information objectifs et pertinents, et leur adresser le bon message, au bon moment, avec les bons outils nécessite un travail exigeant au quotidien.

Avec quelques expériences précédentes dans le domaine des Relations Presse, l'agence Scénarii a souhaité investir ce domaine de manière plus approfondie. C'est fin 2008, alors que Bernard MOAL dirigeant d'ITGS PR souhaitait partir progressivement en retraite, que Jean-Christophe Le Blay a décidé de reprendre l'activité de l'agence ITGS PR: « *Bernard Moal est une relation professionnelle de près de 10 ans. Sa perspective de cessation d'activité à coïncidé pour Scénarii avec la recherche d'une opportunité de croissance externe déjà entreprise depuis plus d'un an et demi. Rares sont les structures de petite taille qui intègrent dans leurs propres effectifs un haut niveau de compétence à la fois dans les Relations Presse, le Design Graphique, l'Édition, le Web, l'Évènementiel,...* Pourtant de nombreux clients peuvent en tirer un très fort bénéfice ! » explique Jean-Christophe Le Blay.

Les entreprises du secteur high-tech ne cessent de se développer, quand ce ne sont pas des nouvelles sociétés qui se créent. « *Le secteur de l'informatique et des télécommunications possède un potentiel inépuisable ! La haute technologie génère de gros besoins en terme de vulgarisation et de valorisation des solutions et produits en environnement BtoB, souvent complexes* » ajoute Jean-Christophe Le Blay.



▪ Une intégration réussie

Aux commandes de ce bureau parisien se trouve un binôme féminin, avec à sa tête Laurence Dutrey, Directrice des Relations Presse.

Diplômée de l'EFAP et d'une maîtrise d'Anglais, Laurence a occupé depuis 1994 des postes à responsabilités dans le domaine de la Communication et des Relations Presse au sein de la Cogema et de différentes agences comme *Les 100 Ciels*, *EUROS RSCG* ou encore *Leo Burnett*. Récemment, c'est la consultante RP Majida Guettaoui qui l'a rejoint. Diplômée en Lettres Modernes et en Marketing & Communication, elle a auparavant exercé au sein de l'agence de Relations Presse IT *Oxygen*.

“ **L'équipe se construit : les collaborateurs qui viennent de rejoindre le pôle RP de Scenarii ne montent pas dans un wagon en marche, ils en forment la locomotive.**

Les deux femmes possèdent une solide expérience RP dans le domaine high-tech, ce qui est un véritable atout dans la gestion de ce pôle. « *La qualité de*

leurs formations et de leurs parcours professionnels, leur goût et leur imprégnation high-tech les caractérisent. L'équipe se construit avec l'envie de créer, la volonté de réussir dans l'excellence et la durée et de concrétiser les synergies métiers» affirme Jean-Christophe Le Blay.

Laurence Dutrey ajoute : « *La transition effectuée par Bernard Moal garantit une parfaite continuité de service. Je m'attache autant à valoriser l'acquis qu'à faire émerger de nouvelles valeurs ajoutées*».

De son côté, Bernard Moal précise : « *Quitter la vie professionnelle, ses collaborateurs, ses clients fidèles devenus des amis au fil du temps, est une décision difficile à prendre. Ma chance est de pouvoir transmettre le flambeau progressivement à une équipe compétente, motivée, qui avec l'expertise de Scenarii pourra apporter une prestation globale de communication au bénéfice de la notoriété de nos clients. C'est donc serein et confiant pour l'avenir de l'agence et la satisfaction des clients, que je vais prendre une retraite active dans ma Bretagne natale* ».

▪ Des objectifs définis

Même si ITGS PR se veut une agence dédiée au high-tech, son savoir-faire aisément transposable lui permet d'honorer les sollicitations les plus diverses en provenance d'autres secteurs d'activités généralistes. Cependant, le secteur high-tech reste son domaine de prédilection : un domaine qui lui est familier et où son offre se distingue par la parfaite connaissance de l'écosystème high-tech.

« *Ma vision a quelque chose du commando : faire vivre au sein de Scenarii cette dynamique qui conjugue conseil, force de proposition et réactivité maximale d'un côté, haut niveau de savoir-faire et de compétence de l'autre. L'objectif de Scenarii est de se faire un nom en prouvant à long terme sa qualité aux deux extrémités de la chaîne : servir efficacement les journalistes, les analystes, les relais d'opinion,...et apporter à nos clients une communication puissante, rayonnante,... et rentable !* » conclut Jean-Christophe Le Blay.

**Pour plus d'informations, visitez notre site :
<http://www.scenarii.fr/relationspresse>**

Contact Presse

Laurence Dutrey / Majida Guettaoui

ldutrey@itgspr.fr / mguettaoui@itgspr.fr

Tel : 01 58 88 39 59 / 39 04

