

Agence Keep Contact - « Faire des réseaux sociaux un levier concret de visibilité »



Dans une nouvelle publication de la série des *Actualité & Tendances*, la Chambre de Commerce réalise une étude approfondie sur le sujet des réseaux sociaux, avec pour objectif d'accompagner les entreprises luxembourgeoises dans leur transition numérique en leur offrant une compréhension des enjeux, des opportunités et des défis qui y sont liés. Un focus exclusif sur le Luxembourg complète cette approche avec des interviews d'entreprises parmi lesquelles, l'Agence Keep Contact. Ce Merkur reprend trois questions posées lors de cet entretien à Ludivine Plessy, fondatrice et CEO.

Keep Contact est une agence indépendante implantée depuis près de 20 ans au Luxembourg. Elle accompagne ses clients dans des domaines tels que la communication sensible ou de crise, les relations presse et publics, la media intelligence avec Saaskia, le conseil en communication, en

stratégie digitale et la création de contenus. Grâce à une approche sur-mesure, une veille technologique constante et des outils propriétaires, l'agence accompagne ses clients dans une communication agile, cohérente et adaptée au marché luxembourgeois.

Depuis quand l'agence Keep Contact intègre-t-elle les réseaux sociaux dans ses prestations, et comment cette intégration a-t-elle évolué ?

Depuis de nombreuses années, l'agence développe des stratégies impliquant les réseaux sociaux. C'est progressivement monté en puissance au fil des années, compte tenu de l'évolution du marché, mais la crise sanitaire a été un vrai booster.

Quels objectifs vos clients poursuivent-ils généralement sur les réseaux sociaux, et comment les accompagnez-vous dans leur stratégie ?

Nos clients cherchent avant tout à accroître leur notoriété, engager leur communauté et générer de nouveaux *leads* via les réseaux sociaux. Nous les accompagnons en définissant une stratégie sur mesure : audit de leur présence, choix des plateformes adaptées, création de contenus pertinents, gestion des campagnes publicitaires ou *boost* et suivi des performances. L'objectif est de faire des réseaux sociaux un levier concret de visibilité et de croissance.

Quel conseil donneriez-vous à une petite entreprise luxembourgeoise qui débute sur les réseaux ?

Tout d'abord, je lui dirais que cela ne doit pas être une contrainte et qu'il importe de s'entourer de professionnels. Créer du lien implique aussi de faire preuve de sincérité et générer du contenu à valeur ajoutée ou utile. Sans cohérence, occuper l'espace digital ne mène à rien. Les réseaux sociaux offrent de formidables opportunités de visibilité, d'échange et de proximité avec les publics. Mais ils comportent aussi leur part de risques : désinformation, commentaires malveillants, cyberharcèlement ou encore «*bad buzz*». Mon conseil aux entreprises luxembourgeoises serait de ne pas sous-estimer ces aspects. Une présence efficace sur les réseaux ne se limite pas à publier du contenu, elle nécessite une veille active, une stratégie de communication claire et une gestion rigoureuse de la e-réputation. En anticipant ces risques et en s'entourant des bons partenaires, elles peuvent transformer les réseaux sociaux en un véritable levier de confiance et de croissance durable.

A lire...

L'intégralité de l'interview se trouve dans l'*Actualité & Tendances n° 29 : Du scroll à la croissance*.
La publication est disponible et peut être téléchargée [ici](#)