

Bâtir la crédibilité d'un acteur industriel grâce à une présence en ligne forte et stratégique

Client : Technoforge Solutions

Secteur : Équipements industriels – Agroalimentaire et Pharmaceutique

Objectif : Démontrer la fiabilité et l'expertise en ligne pour conquérir de nouveaux marchés B2B

Opportunity

Depuis 1998, *Technoforge Solutions* conçoit et fournit des équipements de précision aux grandes industries agroalimentaires et pharmaceutiques. Une entreprise familiale devenue un acteur reconnu pour sa rigueur, son sens du détail, et sa capacité à créer des solutions sur mesure.

Mais à l'ère du digital, cette reconnaissance ne suffisait plus.

Leurs équipes commerciales l'avaient bien compris : les cycles de décision s'allongeaient, les appels d'offres stagnaient, les clients potentiels posaient des questions nouvelles :

- "Pourquoi je ne trouve rien sur vous en ligne ?"
- "Vous avez travaillé avec qui ?"
- "Pourquoi il n'y a aucun avis client ?"

Malgré des dizaines de clients satisfaits et des partenariats prestigieux, **Technoforge souffrait d'une absence totale de présence digitale crédible**. Aucun avis, aucune étude de cas publique, un site Web obsolète, et une fiche Google Business Profile incomplète.

> « Notre force, c'était l'humain. Mais les acheteurs d'aujourd'hui veulent d'abord des garanties visibles sur Google, avant même de décrocher leur téléphone. »

Pour percer dans de nouveaux marchés — notamment en Suisse, au Luxembourg et au Maroc — et rassurer les nouveaux décideurs, il devenait **urgent de structurer leur image digitale**.

Solution

C'est dans ce contexte que Becomes Perfect a été sollicité pour repositionner Technoforge comme **référence fiable et engageante**, tout en générant des **leads commerciaux B2B** plus qualifiés.

Nous avons mené un audit complet de leur image, de leur visibilité et de leur positionnement, avant de déployer un programme en 4 phases :

1. Créer une preuve sociale forte et crédible

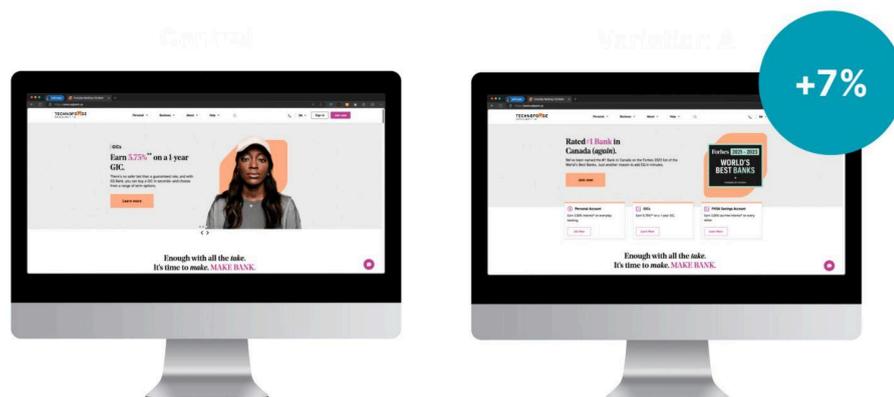
Nos équipes ont mis en place une campagne d'activation client pour collecter des retours de leurs partenaires industriels.

En moins de 30 jours :

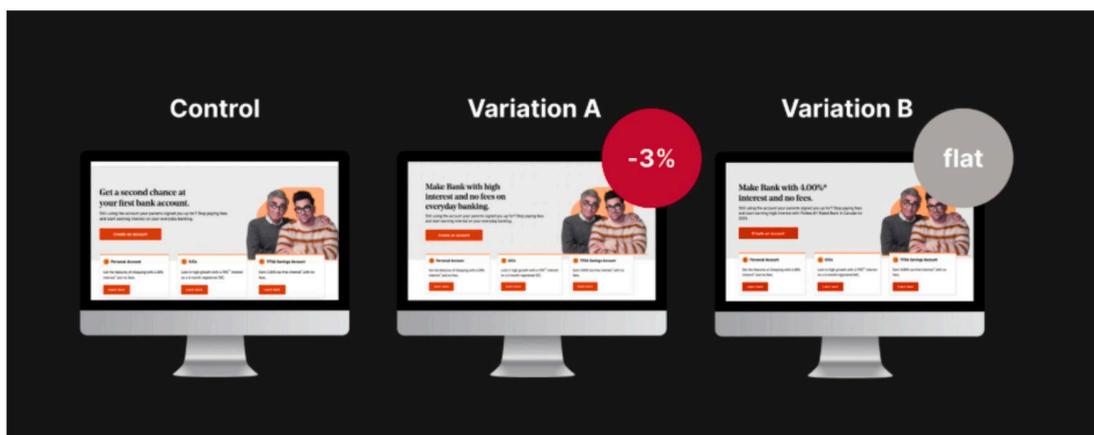
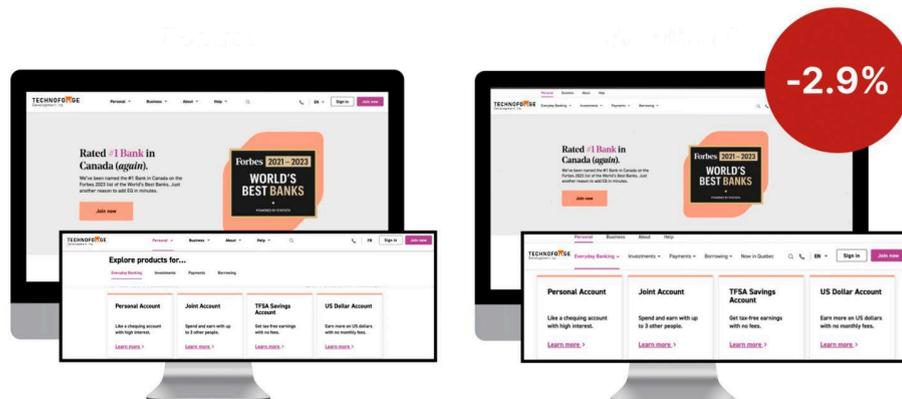
67 avis positifs ont été récupérés sur Google et sur des plateformes professionnelles.

- Chaque avis a été **structuré pour répondre aux objections fréquentes** des prospects (fiabilité des machines, conformité, délais SAV, etc.).

- Nous avons conçu une page dédiée aux témoignages, intégrée à leur site et à leur stratégie emailing.

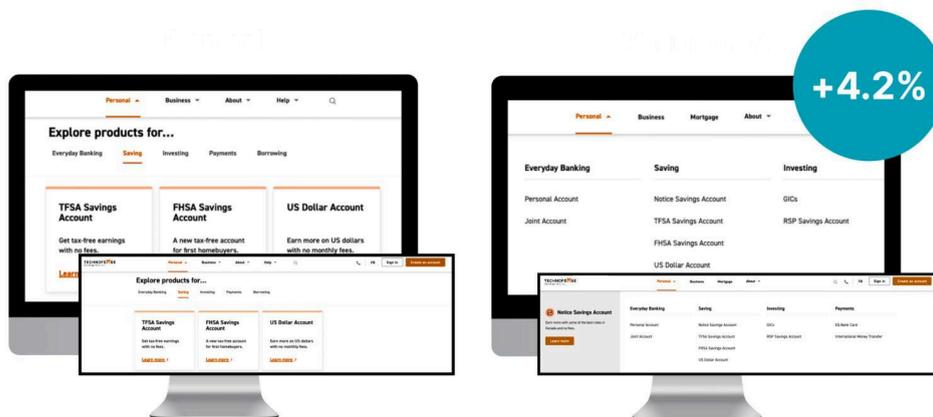


> *Résultat : Les prospects voyaient enfin ce que les clients disaient réellement de l'entreprise. Un levier puissant de réassurance.*



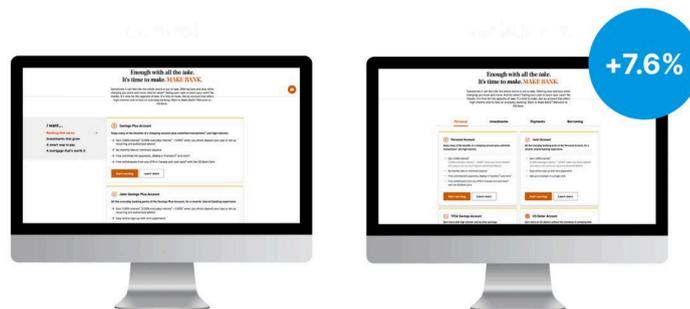
2. Optimiser leur visibilité locale et sectorielle

Nous avons refondu leur fiche Google Business Profile et optimisé leur présence sur les moteurs de recherche en ciblant des mots-clés très précis liés à leurs produits et certifications (ex. : machines de dosage inox certifiées CE, solutions CIP/SIP...).



Cela a permis :

- Une **hausse de 43 % du trafic organique** qualifié en seulement 3 mois.
- Une augmentation de **plus de 120 %** des clics sur le bouton "demander un devis."



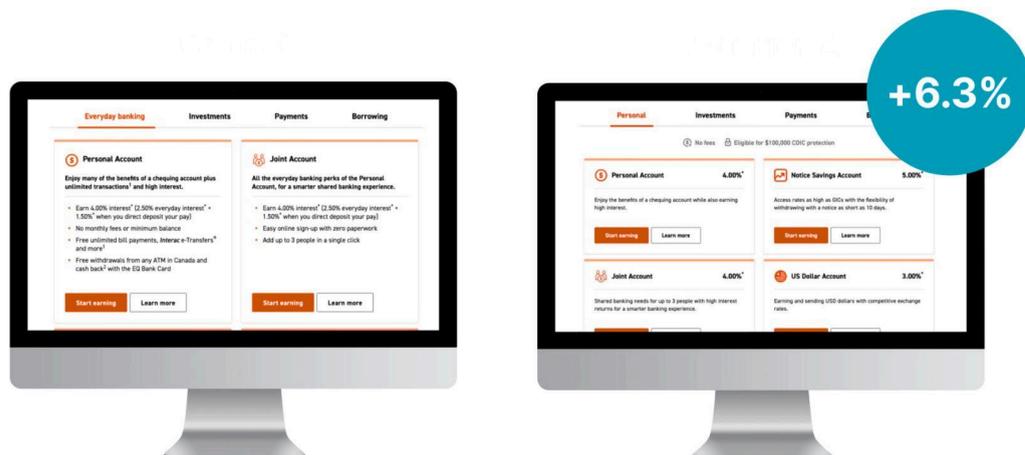
3. Renforcer la crédibilité de chaque point de contact

Les pages clés de leur site web ont été retravaillées : fiches produit, pages secteur, tunnel de contact... Nous avons intégré des éléments de réassurance stratégique :

- Certifications affichées clairement.
- Études de cas techniques.

- Témoignages clients pertinents par secteur.
- FAQ techniques ciblées.

Chaque page est devenue **un levier de confiance**, pensé pour convaincre un ingénieur qualité autant qu'un directeur achat.



4. Accompagner les équipes internes pour faire vivre la stratégie

Enfin, nous avons transmis à leurs commerciaux et techniciens une **boîte à outils digitale** :

- Des réponses types aux objections clients sur Google.
- Un guide pour maintenir la réputation en ligne.
- Des scripts pour intégrer les témoignages dans les propositions commerciales.

"The people are proactive, very responsive, and great to work with. I appreciate the flexibility and the level of analysis in test results. Thanks for being great partners."

Ayeman Bhatti
Senior Product Manager

TECHNOFORGE
Development Inc.

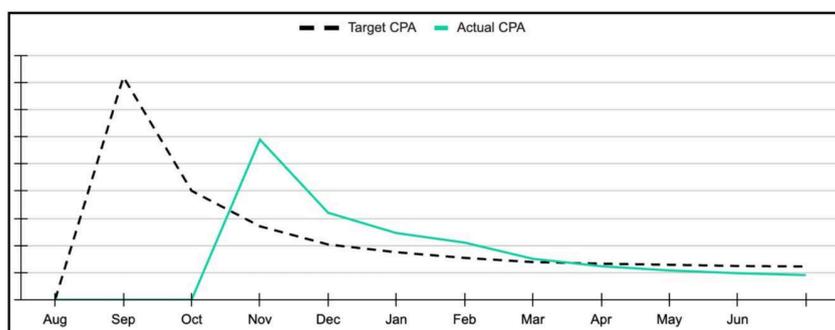
> "On avait toujours eu un service exceptionnel. Grâce à Becomes Perfect, on sait maintenant comment le *montrer*."

> — Xavier R., Directeur commercial

Résultat

Les résultats sont allés bien au-delà des attentes initiales.

Target CPA and Actual CPA



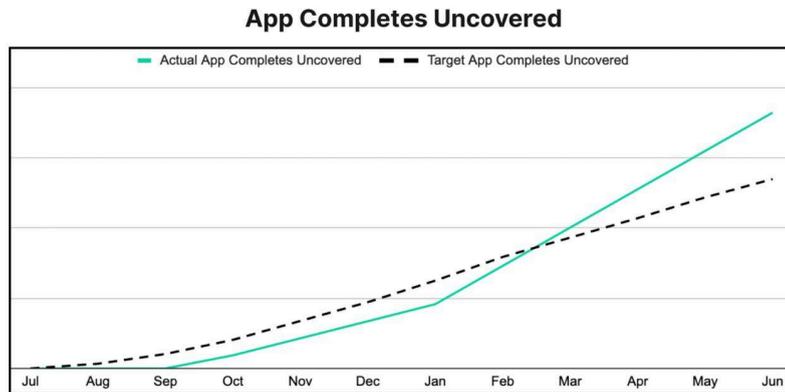
67 avis clients structurés, affichés et valorisés

+43 % de trafic organique qualifié

+120 % de clics "demander un devis"

3 appels d'offres remportés auprès de clients étrangers
Temps moyen de conversion réduit de **30 %**

Mais surtout : *la d*



irection commerciale a enfin pu aligner les valeurs humaines de l'entreprise avec une image en ligne à la hauteur de son savoir-faire.

> "Becomes Perfect ne s'est pas contenté d'améliorer notre image. Ils ont transformé notre manière de parler de nous-mêmes. Et aujourd'hui, nos prospects viennent à nous, déjà convaincus."