

## Une compréhension technique fine au service d'une communication efficace



Témoignage de Frédéric Breussin, CEO chez AIoTrust



### Contexte

Une startup deeptech en cybersécurité industrielle, sur un sujet technique et exigeant.



### Enjeux

Gagner en visibilité, vulgariser l'offre et communiquer avec peu de ressources internes.



### Solution

Un accompagnement global par Miti, avec une communication structurée, autonome et efficace.

## A propos de AIoTrust

AIoTrust est une startup deeptech fondée en 2023, issue de l'INSA de Lyon et Grenoble. Sa solution permet de superviser et sécuriser en temps réel les processus industriels à partir de données électriques brutes.

Elle s'adresse aux grands industriels confrontés à des enjeux critiques de cybersécurité et de continuité opérationnelle.

## Structurer sa communication dans un contexte technique exigeant

Créée en 2023, AIoTrust développe une solution de **cyberrésilience des processus industriels**, un sujet à la fois stratégique et très **technique**.

Très tôt, l'entreprise a fait le choix de **structurer sa communication** pour accompagner le développement du produit.

« Je suis issu du **marketing de l'innovation**, donc pour moi c'était naturel de fonctionner comme ça. L'embauche d'un **stagiaire avait permis de poser des bases**, et je voulais poursuivre dans ce sens. », explique le CEO d'AIoTrust.

Dans un contexte de startup, avec peu de ressources disponibles, l'enjeu était clair : **réussir à communiquer sur un sujet complexe sans y consacrer un temps excessif en interne**.

## Une compréhension immédiate qui fait la différence

Le choix de Miti s'est fait naturellement après la **participation à un webinaire** qui a interpellé Frédéric, notamment par la connaissance du secteur industriel. Au départ, le besoin était surtout de **développer une présence sur LinkedIn**. Mais grâce à une **forte autonomie** dans la production de contenus, la collaboration a très vite **dépassé ce cadre**.

« *J'ai été agréablement surpris par la **compréhension immédiate** de notre activité. Quand Élise m'a parlé d'un post par semaine, je me suis dit que ça allait être compliqué, que je n'aurais pas suffisamment de temps à accorder à l'approfondissement des sujets. En réalité, quand je mentionne un sujet, elle le prend en main, elle est **complètement autonome : ça a été tout de suite 100% pertinent et efficace**.* » indique Frédéric Breussin.

Les sujets proposés constituent même une **source supplémentaire de veille** pour AIOTrust.

## Une collaboration qui accompagne naturellement la croissance

Au fil des échanges, la collaboration s'est progressivement **élargie à d'autres sujets** : création de brochures, des éléments graphiques, refonte du site web.

« *Les besoins se sont présentés assez naturellement, et la **question ne s'est jamais posée de savoir avec qui travailler pour la suite**.* », précise le dirigeant.

Au-delà de la production de contenus, Miti a également apporté un **regard structurant** sur la manière de présenter l'offre, en orientant davantage la communication vers des cas d'usage concrets et des **bénéfices clients**.

« *Je trouvais au départ un peu prétentieux de communiquer sur la façon dont notre solution pouvait répondre à un problème client. Mais je suis finalement convaincu par cette **approche plus concrète**. Même si les messages sont vulgarisés et un peu simplifiés, ils sont **percutants et suscitent l'intérêt**.* »

## A propos du cabinet Miti

Miti est un cabinet spécialisé dans le marketing des entreprises industrielles, qu'il accompagne dans le développement de leur visibilité et de leur croissance, en activant toutes les compétences de la chaîne du marketing : stratégie, web, contenus, relations presse...

Sa force repose sur une double expertise : une connaissance approfondie du secteur industriel et une approche stratégique et opérationnelle permettant de déployer rapidement des actions efficaces et adaptées aux contraintes des entreprises.

Les premiers résultats sont rapidement visibles, notamment sur LinkedIn, avec une **forte progression des performances** des publications.

« Mais au-delà des indicateurs, la communication s'est vraiment **professionnalisée**. Cela renforce la **crédibilité et la légitimité** d'AIOTrust auprès de tous nos interlocuteurs. », ajoute-t-il.

## Un partenaire marketing à part entière

Miti s'inscrit aujourd'hui comme un **véritable partenaire** dans le développement d'AIOTrust, avec un accompagnement qui **s'adapte aux besoins et au rythme** de l'entreprise.

« Aujourd'hui, c'est comme si on avait un service marketing en interne. Sauf que si je devais internaliser tout ça, **cela me prendrait beaucoup plus de temps et je n'aurais pas accès à autant de compétences**. », conclue Frédéric.

Ce modèle flexible permet à AIOTrust de bénéficier d'un **large éventail d'expertises** — rédaction, graphisme, stratégie — tout en restant aligné avec les **contraintes d'une structure en phase de croissance**.

Une collaboration appelée à se poursuivre, avec de nouveaux chantiers déjà identifiés, notamment autour du développement du site web, du référencement et des supports commerciaux.