

RAPPORT DE STAGE – 1ÈRE ANNÉE BTS SIO

Nom de l'étudiant : Gbaguidi harvey

Entreprise d'accueil : Cesare Media

Période du stage : 12/05/2025 au 06/07/2025

Tuteur de stage : Julien boitel & william cesar

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier toute l'équipe de **Cesare Media**, et particulièrement mes tuteurs Julien et William, pour leur accueil et leur disponibilité. Ce stage a été pour moi l'occasion de découvrir le fonctionnement d'une agence digitale et de comprendre les enjeux de l'acquisition client en ligne.

I. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE : CESARE MEDIA

1.1 Identité et Positionnement

Cesare Media est une agence digitale spécialisée dans l'acquisition de clients en ligne. Fondée en 2023 et basée dans les Yvelines, l'agence se distingue par une approche de proximité avec ses clients.

Son cœur de métier repose sur l'utilisation du levier **Google Ads** pour élaborer des stratégies digitales performantes. Contrairement à une simple présence en ligne, l'agence vise à transformer les visiteurs en clients actifs (demandes d'information, appels, achats).

1.2 Chiffres Clés et Portefeuille

L'agence affiche une croissance dynamique et des résultats concrets pour ses partenaires :

- **Portefeuille clients :** 9 clients actifs à la date du stage.
- **Volume d'affaires :** Plus de 150 000 € de budget publicitaire géré depuis le début de l'année.
- **Impact :** 267 000 € de chiffre d'affaires généré pour les clients grâce aux leads acquis.
- **Fidélisation :** Un taux de rétention client de 100% après la période d'engagement.

MISSIONS RÉALISÉES :

AUDIT TECHNIQUE RÉALISÉ - SITE CESARE MEDIA

MES RÉSULTATS D'ANALYSE

- sur ordinateur j'ai mesuré 97/100 et mobile 54/100 en performances (LCP à 7,1s vs 2,5s recommandé)
- J'ai constaté 77/100 en SEO (balises title/description manquantes)
- J'ai relevé 67/100 en accessibilité (contraste insuffisant)

CE QUE J'AI IDENTIFIÉ

1. sur mobile le site est trop lent : 7 secondes d'affichage → 40% d'abandons
2. Le SEO est défaillant : Google ne comprend pas le site
3. L'accessibilité présente des risques : non-conformité RGAA

MES RECOMMANDATIONS POUR UMSO

Ce que je propose de faire :

1. J'ajouterais les titres/descriptions sur toutes les pages
2. Je compresserais les 5 images principales (gain 1,5MB)
3. Je corrigerais les contrastes de couleurs

Mes observations sur les limitations Umso :

- Je ne peux pas accéder au code source
- Je ne peux pas modifier les performances serveur
- Le cache est géré par la plateforme

PageSpeed Insights

Rapport du 16 mai. 2025, 15:45:10

https://cesaremediafrance.umso.co/ Analyser

Mobile Bureau

Découvrez l'expérience de vos utilisateurs Aucune donnée

Analysez les problèmes de performances

Performance	Score
Performances	97
Accessibilité	67
Bonnes pratiques	100
SEO	77

Performances 

PageSpeed Insights

Rapport du 16 mai. 2025, 15:45:56

https://cesaremediafrance.umso.co/ Analyser

Mobile Bureau

Découvrez l'expérience de vos utilisateurs Aucune donnée

Analysez les problèmes de performances

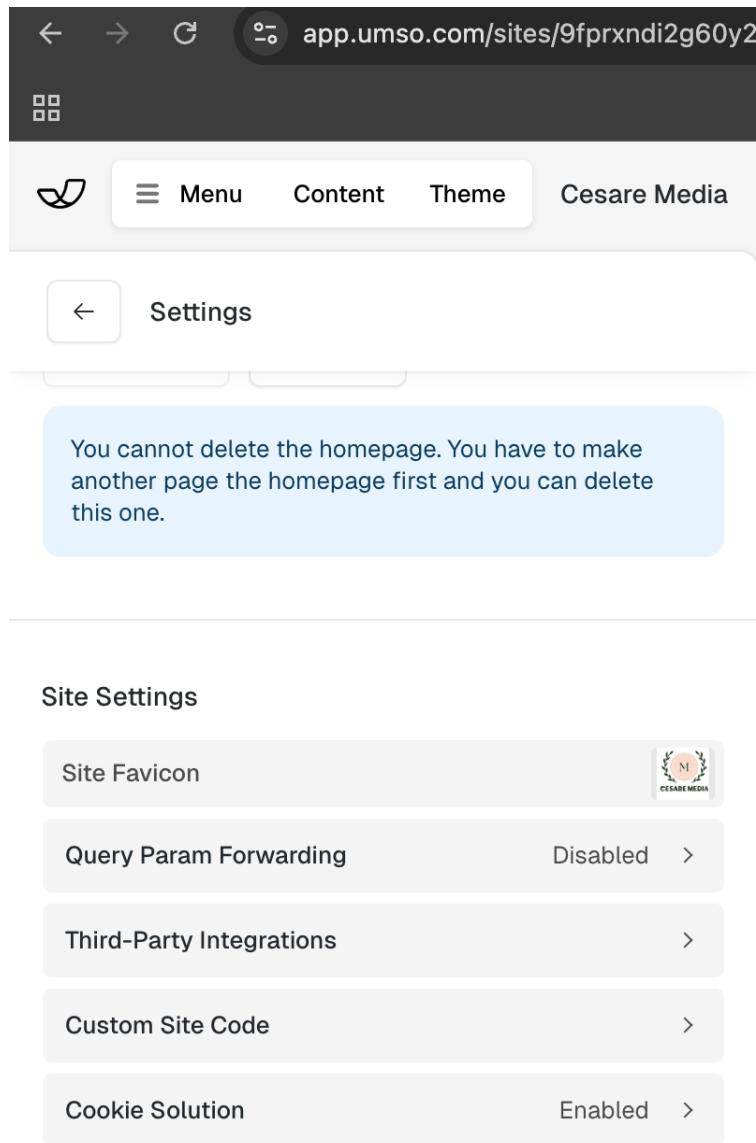
Performance	Score
Performances	54
Accessibilité	67
Bonnes pratiques	100
SEO	77

Performances 

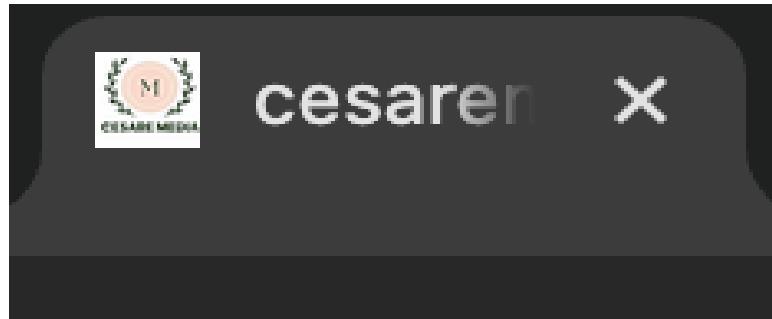
Mise en place du favicon de l'entreprise sur la plateforme umso

1. J'ai checké les contraintes techniques de la plateforme (format, taille, etc.)
2. J'ai préparé l'asset correctement (optimisation image, bon format)

3. J'ai tout testé après coup (différents navigateurs, mobile)



The screenshot shows a mobile browser interface with the URL app.umso.com/sites/9fprxndi2g60y2. At the top, there are navigation icons (back, forward, search) and a refresh button. Below the address bar is a toolbar with a grid icon, a menu icon, and buttons for "Content", "Theme", and "Cesare Media". A back arrow and the word "Settings" are visible on the left. A blue callout box contains the message: "You cannot delete the homepage. You have to make another page the homepage first and you can delete this one." The main content area is titled "Site Settings" and lists several options: "Site Favicon" (with a small logo thumbnail), "Query Param Forwarding" (status: Disabled, with a right arrow), "Third-Party Integrations" (with a right arrow), "Custom Site Code" (with a right arrow), and "Cookie Solution" (status: Enabled, with a right arrow).



Gestion des données client sur Excel

Lors de mon stage, j'ai participé au développement commercial de l'agence en contribuant à un processus de prospection structuré. Ma mission consistait à qualifier et exploiter une base de données de prospects sous Excel, alimentée à partir du réseau interne et d'un sourcing digital via Google. J'ai ensuite pris part aux actions de prospection par mailing et phoning afin d'obtenir des rendez-vous commerciaux.

Fichier Excel prospect du réseau

A1	A	B	C	D	E
3	Nom de la société	Dirigant	Numéro de téléphone	Mail	Secteur d'activité
4	BG PLACE	Mme BERTHET Laurence	06 81 22 83 81	lberthet@icpartenaires.fr	sport (Five)
5	CYLEBAT STRUCTURE	M BONNENFANT Jerome	06 80 76 496	contact@cylebat.fr	bureau d'études
6	RENOV SOL	M. ASLAN Sadik	36 98 91 15 04 sadik/0616095965 Élodie	aslan.monique@orange.fr	travaux de revêtement sol
7	AUTO EVENTS	COUDEL Tristant	603264396	tristan@auto-events.fr	événement de voiture démonstration
8	BALASTRE SERVICE NETTOYAGE	VESQUE Christophe	784484682	cristophe.vesque@balastre.com	nettoyage pro et pro wline
9	LELAIDIER AND CO	CHRETIEN Maxence	698971235	maxence@lelaidier.fr	maçonnerie le ravalement de bâtiment
10	HELIOPRO		622548561	julien@helionnergie.com	novation, l'entretien de système de chauffage et de
11	SOCIETE CLABAUT	CLABAUT Stephane	611706026	s.clabaut@gmail.com	découpage toilette
12	FAMILLE PRATIQUE	GARNIER Karel	Numéros à modifier	garnier@famillepratique.fr	aide à domicile
13	SARL ASY TS	SMIRI Nizar	677735073	compta@asy-ts.com	Depannage serrurier installation alarme
14	DIGITAL POWER CONSULTING	MATHLOUTHI Lassaad	699578315	mathlouthi.lassaad@gmail.com	Service informatique
15	VELEOS	Mme BILLON	646361123/	billon37@gmail.com	vente vélos
16	ACHERES MAINTENANCE SERVICES	M. GIL David	635423939	ams.reparation.david@orange.fr	Réparation poids lourds
17	THE EXIT	M.SORIN Yohann	610816267	yorinychann@gmail.com	Escape game
18	H & CO	Mme FICHET Hélène	685948495	helene.fichet@gmail.com	magasin pour enfant
19	FOOTBALL 5 CLUB	M. LAKHDER Hicham	650834445	hicham.lakhder@gmail.com	sport + boulangerie
20	CIM	M CIORBA Ioan	06 82 18 39 94	cimari@gmail.com	Construction
21	PIANOS FAIS LA LOUER	M. PEIXOTO Yannick	06 09 80 47 43		Location de piano
22	NOSTALGIFT	GOMES Frederic	06 48 02 13 81	frederic.gomes@nostalgift.com	vente de bonbon en ligne
23	SCALE UP SOLUTIONS	DESHAYS Arnaud	06 88 91 05 26	arnaud@scale-up-solutions.fr	Solution supply chaîne
24	GT VINTAGE CLASSIC CARS	Michaut nicolas	06 14 24 11 40	Nicolas.michaut@gt-vintage.com	Vente de voiture

Prospect provenant du sourcing

The screenshot shows a Google Sheets spreadsheet with the title "Prospect potentiels". The sheet contains a list of 21 prospects, each with a name, contact information, and a brief description. The columns are labeled A through I. The rows are numbered 8 to 21. The data includes various business names like "DE MACEDO - serrurerie poissy", "HCCP BATI SPECIALISTE PISCINE", and "PRINTMAKER (LES ATELIERS NICOT)". It also includes names like "JEAN DE MACED Serrurier", "CHRISTOPHE HO Pisciniste", and "Stephane VILLAT". The descriptions provide details such as "bon avis go", "pas référen", and "reparation d'ord". Column E contains several URLs starting with "https://". The bottom of the screen shows the navigation bar with tabs for "Sourcing Bank" and "Sourcing google".

A1	A	B	C	D	E	F	G	H	I
8	DE MACEDO - serrurerie poissy	JEAN DE MACED Serrurier	???? bon avis go	https://serrurier	01 39 65 50 50				
9	HCCP BATI SPECIALISTE PISCINE	CHRISTOPHE HO Pisciniste	???? pas référen	https://www.hcc	06 99 64 15 95	Pas interressé pas dans la cible			
10	FDGT amenagement	FLORENT DUBOIS Travaux de peint ???	bien référen	https://www.fdg	06 30 87 17 54	Société qui va s'arrêter			
11	Merlin Informatique	Stephane VILLAT réparation d'ord	https://arnastud	https://merlin-fr	06 98 92 07 72				
12	aidandicaps materiel	Sebastien CASTE secteur d'activit ????		https://www.aid	01 75 24 24 02				
13	Stéphanie Brillet - avocate	Stephanie brillet Avocat	???? mais bien r	https://www.avv	01 39 70 88 1822				
14	MAITRE SARAN BAYO	Maitre Saran BA' Avocat	EISN France près	https://maitreba	06 37 95 35 93	N'est toujours pas revenu vers nous			
15	MAITRE LAURENCE DELARUE	Maitre Laurence Avocat	????	https://www.dei	01 39 27 23 50				
16	PRINTMAKER (LES ATELIERS NICOT)	Cyril Nicot imprimerie /mar ?????		http://www.polis	01 30 74 70 40	A contacter début 2024 peu interressé			
17	Cabinet STEIGER-TROCELLI	Aude STEIGER géomètre	????	http://www.stei	01 34 51 14 97				
18	ASSISTANCE ANTI NUISIBLE	Cedric MAURER dératisation	https://procomg	https://deratisa	01 39 210 202				
19	SERVICES LOCATIONS AUDIOVISUELS (SLA)	Bruno SAINSSON location materiel audio visuel		https://www.sla	01 34 51 12 12				
20	RONDU	Stephanie GALLE Boutique pour animal		https://www.mil	01 39 21 14 32				
21	Optimiz group	Frederic GIRCOL agence evenement		https://www.op	01 30 15 88 70				
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									

Mise à disposition du service de tracking Google Analytics : intégration du code Google Tag Manager fourni

Installer Google Tag Manager

Copiez le code ci-dessous et collez-le sur toutes les pages de votre site Web.

1. Collez ce code le plus haut possible dans la section <head> de la page :

```
<!-- Google Tag Manager -->
<script>(function(w,d,s,l,i){w[l]=w[l]||[];w[l].push(['gtm.start';
new Date().getTime(),event:'gtm.js']);var f=d.createElement(s),j=d.getElementsByTagName(s)[0],
j=d.createElement(s),dl=l!='dataLayer'?l+'l':'';j.async=true;j.src=
'https://www.googletagmanager.com/gtm.js?id='+i+dl;f.parentNode.insertBefore(j,f);
})(window,document,'script','dataLayer','GTM-5HFKNPL');</script>
<!-- End Google Tag Manager -->
```

2. Collez ce code juste après la balise d'ouverture <body> :

```
<!-- Google Tag Manager (noscript) -->
<noscript><iframe src="https://www.googletagmanager.com/ns.html?id=GTM-5HFKNPL"
height="0" width="0" style="display:none;visibility:hidden"></iframe></noscript>
<!-- End Google Tag Manager (noscript) -->
```

3. Testez votre site Web (facultatif) :

[Tester](#)

Pour plus d'informations sur l'installation de l'extrait Google Tag Manager, veuillez consulter notre [guide de démarrage rapide](#).

[OK](#)

```
171
172     document.documentElement.className = document.documentElement.className.replace('no-is', 'is');
173 </script>
174
175 {%- if request.page_type contains 'customers/' -%}
176   <script src="{{ 'shopify_common.js' | shopify_asset_url }}" defer="defer"></script>
177 {%- endif -%}
178
179 <script src="{{ 'theme.js' | asset_url }}" defer="defer"></script>
180 <script src="{{ 'lazysizes.js' | asset_url }}" async="async"></script>
181
182 <script type="text/javascript">
183   if (window.MSInputMethodContext && document.documentElementMode) {
184     var scripts = document.getElementsByTagName('script')[0];
185     var polyfill = document.createElement("script");
186     polyfill.defer = true;
187     polyfill.src = "{{ '_ie11CustomProperties.min.js' | asset_url }}";
188
189     scripts.parentNode.insertBefore(polyfill, scripts);
190   }
191 </script>
192
193 {{ content_for_header }}
194
195 <!-- Google Tag Manager -->
196 <script>(function(w,d,s,l){w[l]=w[l]||[];w[l].push({'gtm.start':
197 new Date(),event:'gtm.js'});var f=d.createElement(s)[0],
198 j=d.createElement('script',dl:l='dataLayer'?dl:'');j.async=true;j.src=
199 'https://www.googletagmanager.com/gtm.js?id='+l+d;l,f.parentNode.insertBefore(j,f);
200 })(window,document,'script','dataLayer','GTM-5HFKNPL');
```

```

195 <!-- Google Tag Manager -->
196 <script>(function(w,d,s,l,i){w[l]=w[l]||[];w[l].push({'gtm.start':
197 new Date().getTime(),'event':'gtm.js'});var f=d.createElement(s)[0],
198 j=d.createElement(s),dl=!['dataLayer'?l+'l:':j.async=true;j.src=
199 'https://www.googletagmanager.com/gtm.js?id='+i+dl;f.parentNode.insertBefore(j,f);
200 })(window,document,'script','dataLayer','GTM-5HFKNPL');
201 <!-- End Google Tag Manager -->
202
203 </head>
204
205 <body class="template--{{ request.page_type | handle }}">
206
207 <!-- Google Tag Manager (noscript) -->
208 <noscript><iframe src="https://www.googletagmanager.com/ns.html?id=GTM-5HFKNPL"
209 height="0" width="0" style="display:none;visibility:hidden"></iframe></noscript>
210 <!-- End Google Tag Manager (noscript) -->
211
212 <a class="in-page-link visually-hidden skip-link" href="#MainContent">{{ 'general.accessibility.skip_to_content' | t }}</a>
213
214 {% if settings.enable_ajax -%}
215   {% include 'cart-popup' %}
216   {% endif -%}
217
218 {% section 'header' %}
219
220 <div class="page-container drawer-page-content" id="PageContainer">
221   <main class="main-content js-focus-hidden" id="MainContent" role="main" tabindex="-1">
222     {{ content_for_layout }}
223   </main>
224
225   {% section 'footer' %}
226

```

Mail type démarchage prospect

Comment vos clients vous trouvent en ligne – Analyse de visibilité par Cesare Media



harvey <harvey.cesaremedia@gmail.com>

À arnaud, cesaremediapro ▾

ven. 27 juin 2025 14:55

☆ ☺ ↵ :

Bonjour Arnaud,

J'espère que vous allez bien.

J'ai eu l'occasion de découvrir votre société grâce à l'un de nos clients communs (Citwell Consulting). Votre approche nous a interpellés, et je pense qu'une stratégie digitale mieux ciblée, appuyée par l'IA, pourrait vous permettre de générer davantage de chiffre d'affaires.

Mon équipe et moi avons réalisé une brève analyse de votre visibilité en ligne, en simulant le parcours d'une entreprise située dans les Yvelines recherchant des conseils en supply chain sur Google.

Voici nos principales observations :

Recherche : "prestation supply chain"

→ Actuellement, votre site n'apparaît pas parmi les cinq premières pages de résultats Google sur des requêtes clés, ce qui limite fortement votre visibilité auprès des prospects en recherche active.

Recherche : "prestation supply chain dans les Yvelines"

→ Votre site n'apparaît pas dans les trois premières pages. Cela traduit une visibilité très faible à l'échelle départementale, ce qui peut freiner la génération de prospects en dehors de votre secteur immédiat.

1. Voici une première suggestion qui pourraient déjà avoir un impact positif sur vos leads entrant :

👉 Ajoutez une image à côté de votre annonce (comme vos concurrents le font déjà). Cela permettrait d'augmenter le taux de clic jusqu'à 50 %.



Nous avons également décelé quelques pistes supplémentaires.

Si vous souhaitez, mon associé et moi même pouvons venir vous rencontrer prochainement à maison-laffite afin de vous présenter les pistes et nos solutions pour vous générer plus de mandat.

Très belle journée à vous.

--
Harvey
consultant au sein de cesaremedia
+33 (0) 6 99 42 31 38
<https://cesaremediafrance.umso.co/>



CONCLUSION ET BILAN PERSONNEL

Ce stage de première année chez **Cesare Media** m'a permis de mieux appréhender l'environnement d'une agence digitale.

J'ai acquis des compétences en :

- **Gestion de l'information** : Collecte, tri et qualification de données prospects via Excel.
- **Compréhension technique** : Découverte du fonctionnement de Google Ads, de l'importance du tracking et de la gestion de projet web (Onboarding, Testing).
- **Communication professionnelle** : Interaction avec des prospects B2B par mail et téléphone.

Cette expérience confirme mon intérêt pour les services informatiques appliqués au marketing et à la gestion de données.

