

« Off the record » comme disent nos amis anglo-saxons. Voici un terme que toute personne interviewée et encore plus les professionnels du droit doivent assimiler. Ni codifié, ni codifiable, le off est l'un des outils les plus prisés des journalistes.

Dans un monde où certains ne pensent qu'à la retombée post-interview, d'autres, à raison, ont compris que les relations presse ne sont pas un outil à court terme et jouent le jeu du off avec grand plaisir. Leur but ? Un simple consensus : créer une relation de confiance avec leur interlocuteur.

Relation établie, vous deviendrez l'un des interlocuteurs voir l'INTERLOCUTEUR référent du journaliste. Ce dernier pourra ainsi vous contacter directement pour évoquer un dossier ou pour recevoir un commentaire sur un deal en cours de closing. Cette relation, à entretenir comme la prune de ses yeux, vous ouvrira les portes de nombreux médias.

Assurez-vous juste d'avoir un bon consultant média qui gère vos relations avec des journalistes de confiance.

Nicolas Leviaux - Consultant Media - Elliott & Markus

[LinkedIn](#)