

perform



actions

RÉVÉL'ACTEUR ET STRATÈGE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



perform actions
RÉVÉL'ACTEUR ET STRATÈGE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Parlons
de
VOUS...

... et de notre expertise

Notre expertise: nous nous concentrons sur un des métiers essentiels de l'entreprise, la commercialisation des biens et services qu'elle propose. A produit équivalent, la qualité et l'efficacité de la démarche commerciale permettent souvent de faire la différence. Les gisements de productivité sont ici souvent importants, mais non exploités (temps effectivement passé face au client, efficacité de la visite, concrétisation des actions convenues...).

Notre métier consiste à révéler des gisements de productivité, à les activer, et à générer une croissance commerciale pérenne et profitable.

Vous êtes **dirigeant de PME** et vous souhaitez accélérer le développement commercial de votre entreprise?

Vous pourriez **aller largement au-delà** de vos réalisations actuelles (chiffre d'affaires, marges, gammes, clientèles), mais les préoccupations de court terme ou les chantiers internes en cours vous empêchent de vous consacrer pleinement au développement commercial?

Les **opportunités existent** pourtant aujourd'hui, mais pour combien de temps encore, et la concurrence n'est pas inactive!

L'expertise essentielle de Performations est de doper la croissance des PME travaillant en BtoB sur le marché français en agissant en profondeur sur leur performance commerciale.



Nos clients privilégiés: nous travaillons en étroite symbiose avec les **PME industrielles ou commerciales, d'envergure régionale ou nationale qui vendent leurs biens et services à des clients professionnels** (donc en BtoB). PME déjà implantées depuis longtemps sur leur zone de chalandise, ou cherchant à conquérir de nouveaux marchés (par diversification géographique, produit ou clientèle). Nous accompagnons également les entreprises étrangères qui cherchent à

s'implanter commercialement en France, avec une expertise toute particulière dans la sphère franco-allemande. Enfin, nous assistons les entreprises en phase de réorientation stratégique (diversification / réajustement des portefeuilles clients et produits).

Nos implantations: nous avons choisi une **implantation alsacienne** pour l'ancrage régional et pour le contact avec les primo-entrants d'origine allemande sur le marché français, **Et une implantation parisienne** pour pouvoir rayonner facilement à partir de Paris et accompagner tous nos clients de manière simple, rapide et efficace.

Votre interlocuteur unique: Performations vous offre le confort et l'avantage de l'interlocuteur unique, expert dans son domaine, qui vous accompagne du début à la fin de l'intervention, et dans chacun de ses aspects. Les pertes d'informations ou décalages d'expertise sont ainsi éliminés. Nous sommes **spécialistes du développement commercial en BtoB, avec le recul de nombreuses années d'expérience dans des postes de dirigeant de PME dans le commerce ou l'industrie**, avec par exemple l'expérience de plusieurs implantations ex nihilo de nouvelles marques en France, l'animation d'équipes commerciales nombreuses, la mise en place d'outils d'accompagnement des équipes de vente. Et nous sommes spécialistes du franco-allemand, sommes bien entendu bilingues, mais aussi **très proches culturellement de l'Allemagne.**



Nos valeurs :

Nous croyons en un certain nombre de valeurs qui sont les moteurs de notre action, qui nous guident dans nos interventions, et que nous avons plaisir à transmettre lors de nos missions en entreprise:

L'enthousiasme: les matières les plus arides sont aussi affaire d'enthousiasme. Nous prenons totalement à cœur les affaires de nos clients, adhérons entièrement aux objectifs définis en commun, et diffusons notre rage de vaincre autour de nous comme un élément essentiel de la réussite du projet.

La rigueur et la pugnacité: Nous veillons à ce que les mesures définies soient mises en œuvre selon le calendrier préétabli, sans faux-semblants ni solutions partiellement satisfaisantes. Nous savons

tenir bon dans les phases éventuelles de découragement et face aux imprévus. Nous mettons un point d'honneur à tenir nos engagements.

Le réalisme: Nous mettons en œuvre des solutions adaptées à leur environnement. Nous sommes avant tout des hommes de terrain, pragmatiques et opérationnels, et ne confondons pas théorie et vie de l'entreprise.

Agir sur la croissance commerciale

Nous nous focalisons sur un seul objectif, à nos yeux majeur pour toute entreprise, le développement commercial. Nous avons la chance de pouvoir y consacrer tous nos efforts (à la différence du dirigeant opérationnel, souvent monopolisé par des problématiques essentielles, mais parfois de court terme). Nous fédérons l'ensemble des priorités de l'entreprise sous la notion globale de la croissance commerciale. Et nous avons la conviction de pouvoir agir de façon déterminante sur le développement du chiffre d'affaires et des marges.

Parce que nous sommes persuadés que pour une PME, une croissance forte et durable est presque toujours possible et ne dépend que peu de la situation économique générale, de la conjoncture ou d'une autre variable macroéconomique. Mais qu'en revanche, elle dépend fortement de la pertinence des objectifs en termes de stratégie commerciale, de leur adéquation à la vision du dirigeant, et de l'exploitation optimale du potentiel commercial de l'entreprise.

Nous croyons possible de croître fortement dans une conjoncture déprimée, comme il serait aussi possible de sous performer en

permanence par rapport à un marché. Et de sur performer quand la conjoncture est au beau fixe. Rien n'est écrit, rien n'est une fatalité, **c'est à vous de choisir!** La croissance de votre entreprise est entre vos mains.



Et nous savons vous accompagner dans votre ambition, en révélant les potentialités de votre entreprise, en agissant de manière continue, systématique et ciblée pour son **développement commercial,** tout en étant respectueux de votre environnement et des spécificités de votre entreprise.



Experts en croissance commerciale

Méthodologie: Notre méthodologie passe au préalable par l'exposé par le dirigeant de ses aspirations et motivations pour son entreprise et pour lui-même, car il n'est de bonne stratégie commerciale de PME qui ne soit étroitement corrélée avec les objectifs personnels du dirigeant. Elle s'établit autour de cinq pôles majeurs:

Synthèse des objectifs stratégiques du dirigeant pour son entreprise et pour lui-même ainsi que du potentiel stratégique de l'entreprise en termes de développement commercial.

Diagnostic de la performance commerciale mesurée dans son environnement produits, marchés et clients, systèmes et méthodes d'accompagnement des forces de ventes internes et externes, et bien évidemment humain.

Recommandation de stratégie commerciale déclinée en plans d'actions opérationnels dans chacun des domaines requis



Mise en œuvre des plans d'action commerciaux (produits, clients, systèmes, commerciaux) selon un calendrier prédéfini et en étroite collaboration avec l'entreprise.

Formation et accompagnement des intervenants au sein de l'entreprise dans la prise en main et le fonctionnement des outils déployés : intégration des outils et méthodes dans les processus quotidiens de l'entreprise.

Une approche unique: Nous ne considérons pas le chiffre d'affaires comme un objectif en soi, mais bien plutôt comme une résultante.

Résultante d'un environnement commercial optimisé en termes de produits, de clients, de marketing, de systèmes d'information et d'animation des forces de vente. Une fois ces différents paramètres optimisés, vendre devient infiniment plus facile, l'amélioration permanente de la démarche commerciale est inscrite dans le processus de vente, et le chiffre d'affaires se développe (presque) mécaniquement.

Les étapes du processus :

Optimisation de l'offre produits: Notre action va conduire à la rendre **maîtrisée, cohérente, équilibrée, actuelle, innovante, autant que possible unique.**

Activation du portefeuille clients: La démarche consiste à estimer stratégiquement la valeur du portefeuille actuel, à **identifier des cibles** par typologie de clientèle, à visiter les clients existants en fonction de leur potentiel, et à multiplier les visites de prospects..

Puissance marketing: La démarche consiste à définir les outils marketing dans une triple optique: **Donner une image externe et interne de l'entreprise cohérente, augmenter la visibilité de l'entreprise** partout ou cela est nécessaire et judicieux et enfin **fournir des supports aux équipes de vente** pour faciliter leur démarche de prospection et de vente.

Efficacité des systèmes d'information /CRM: Le système d'information couvre l'ensemble du processus de vente, notamment par un **nombre limité de valeurs-clés, largement diffusées, connues** et permettant une mesure multicritères de la performance. Les aspects qualitatifs ou quantitatifs non directement liés au chiffre d'affaires (visites prospects, cross-selling...) permettent la plupart du temps **d'anticiper les évolutions très en amont**, et accélèrent l'effet des mesures correctives.



Animation des forces de vente (coaching), qui repose sur trois piliers fondamentaux : D'une part sur l'exploitation **active et permanente des outils mis à disposition** par le système d'information, d'autre part sur la **création et l'utilisation d'une batterie de rendez-vous réguliers avec les forces de vente**, qui combinent analyse du réalisé et projection dans le futur, constatation et mesures correctives, vision chiffre d'affaires et vision activités du processus de vente. Et enfin par l'instauration et / ou la multiplication et/ou la formalisation des **accompagnements terrain**, car il n'est pas de système, aussi bon soit-il, qui ne demande à être vécu et intériorisé par l'expérience terrain en compagnie de ses responsables hiérarchiques.



Nous nous adressons de manière privilégiée aux patrons de PME industrielles et commerciales, travaillant elles-mêmes avec des clients professionnels, et qui ont envie d'aller plus loin, de booster leur croissance. Les dirigeants avec qui nous travaillons ont créé leur entreprise, ou l'ont reprise, en sont les animateurs, ceux qui conservent la vision d'ensemble et modèlent sa destinée, mais ne sont pas nécessairement des spécialistes en tout.

Ils ont en particulier intégré le fait qu'être patron ne signifie pas tout faire par soi-même, **qu'il peut être dommageable de se priver de compétences extérieures**, et **plus rapide, plus efficace** et finalement plus profitable à l'entreprise de faire appel à un accompagnement extérieur qualifié et ciblé.

Leur entreprise se situe à l'une des étapes classiques de son développement:

Première implantation sur le marché: suite à la décision de création de l'entreprise ou de l'ouverture d'un nouveau marché. La croissance du chiffre d'affaires, sa rapidité et sa qualité sont souvent des critères vitaux de réussite qu'il faut tout mettre en œuvre pour optimiser.

Témoignage : « En redéfinissant ma stratégie commerciale globale, Performations a intégré systématiquement la démarche commerciale à chacune des étapes de mon processus de vente et de production. J'ai considérablement renforcé ma visibilité sur le marché, et la mise en évidence de mes avantages concurrentiels uniques m'a permis d'augmenter mes marges »

Dirigeante, entreprise positionnée dans les métiers d'art

Développement soutenu: les fondamentaux sont là, la croissance existe, il s'agit de l'accélérer pour ne pas se faire rejoindre ou dépasser par la concurrence, atteindre une taille critique, pouvoir saisir les opportunités qui sont aujourd'hui présentes.

Valorisation: les investissements lourds ont été consentis en termes de structuration de l'entreprise, de moyens humains et



techniques. Il s'agit de les rentabiliser au plus vite en optimisant le développement commercial, en unifiant les techniques de vente, en généralisant les meilleures pratiques.

Réorientation stratégique: les marchés porteurs d'hier chutent plus rapidement encore que prévu, et il est urgent de trouver de nouveaux débouchés, en préservant les avantages concurrentiels de l'entreprise.

Transmission de l'entreprise:

une dernière fois, le dirigeant va accompagner la croissance de son entreprise, cette fois pour optimiser sa valeur de cession. La priorité va aller à l'exploitation intensive des opportunités éprouvées, à l'utilisation optimale des capacités disponibles, le cas échéant à l'abandon de voies peu prometteuses.

Témoignage : « Performations m'a aidé à voir clair dans mes priorités d'entreprise, et m'a permis de démarrer avec succès mon chantier de développement commercial, que j'avais toujours tendance à repousser. »

Dirigeant de PME savoyarde, composants techniques d'automation pour l'industrie

Dans tous les cas de figure, le dirigeant sait qu'il va trouver chez Performations un interlocuteur attentif, prompt à saisir sa problématique, et qualifié pour lui proposer une recommandation adéquate.

Un accompagnement personnalisé

Nous souhaitons apporter une réelle valeur ajoutée à nos clients. C'est ce qui nous amène à définir précisément notre domaine de compétence. Et à appliquer certaines règles simples, garanties pour le dirigeant d'une prestation de qualité:

Parce qu'un plan d'action commercial ne se met pas en œuvre ex nihilo, indépendamment du contexte d'entreprise et des objectifs du dirigeant,

Parce qu'une formation commerciale détachée du contexte précis de l'entreprise et non relayée dans le temps est plutôt chronophage dans l'immédiat et sans effet notable de long terme,

Parce que des outils marketing isolés, même individuellement séduisants, n'ont que peu de chance d'être véritablement efficaces

Parce que chaque entreprise a ses caractéristiques propres,

Parce que nous croyons à l'efficacité supérieure des solutions personnalisées et sur mesure,

Parce que nous croyons à la force de la relation dirigeant / consultant:



Nous investissons toujours du temps au préalable dans la détermination des objectifs stratégiques du dirigeant pour lui et son entreprise

Nous ne proposons une recommandation stratégique et les plans d'action liés qu'une fois ces objectifs validés et mis en cohésion avec le potentiel de l'entreprise.

Nous proposons à chaque fois une solution individualisée spécialement développée pour le besoin propre de l'entreprise.

Nous mettons en cohérence étroite l'ensemble des moyens déployés, commerciaux, marketing, humains, système.

Nous accompagnons personnellement le dirigeant, qui dispose ainsi d'un interlocuteur unique et de haut niveau, de la première à la dernière étape de l'intervention.



Le dirigeant, Emmanuel Bonnet

Né en 1960, diplômé de HEC et titulaire d'une licence d'allemand. Il a réalisé une grande partie de sa carrière dans des postes de responsable de filiale commerciale de groupes internationaux et de grosses PME d'origine étrangère, allemandes le plus souvent. A plusieurs reprises, il a créé les activités commerciales sur le

territoire français. Il a encadré des équipes de vente multiples et a développé et mis en place les systèmes d'accompagnement de leurs activités.

En début de parcours professionnel, des postes de contrôleur de gestion et de directeur financier lui ont donné une forte sensibilité aux chiffres.

Depuis 2009, il apporte son expertise aux PME industrielles et commerciales qui souhaitent doper leurs ventes. Il intervient aussi bien auprès de PME déjà présentes sur le marché qui recherchent une croissance durable et soutenue de leur chiffre d'affaires qu'auprès d'entreprises attirées par le marché français et qui souhaitent s'y implanter en optimisant leurs modes de prospection et de distribution. Le fait d'être à la fois bilingue et biculturel allemand lui donne ici des avantages non négligeables.

La société, Performactions Sarl

11 rue des colonnes du Trône
F 75012 PARIS

12 quai Koch
F 67000 STRASBOURG

Courriel: contact@performactions.fr

Téléphone: 0033(0)6 82 90 75 63

www.performactions.fr

