

Vendre aux Grands Comptes

Référencement et Agrégateur

Paris le 19 juin 2007



Chambre de commerce
et d'industrie de Paris



Index Multimédia
Sébastien Parent :
Directeur des Ventes Indirectes

Agenda

- **Le référencement chez les grands comptes ?**
- **Qu'est-ce qu'un agrégateur, quel est son rôle ?**
- **Quels avantages pour les PME ?**
- **Quelques exemples vécus**

Le référencement chez les grands comptes ?

Pourquoi Référencer ?

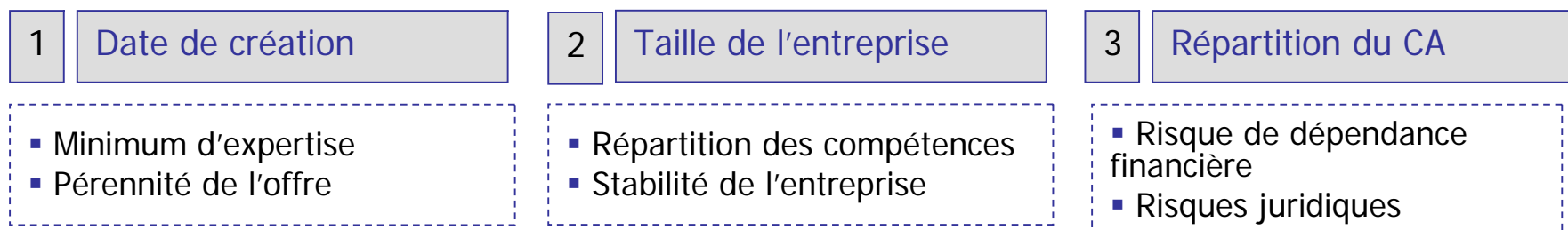
- **Raisons Internes**
 - Limiter le nombre de prestataires
 - Centraliser les achats
- **Raisons Externes**
 - Mettre en place des grilles tarifaires a priori
 - Négocier les prix contre des engagements de volume
 - Éviter le choc culturel : Société industrielle

**Au Final
Un seul objectif**

Rationalisation du processus d'Achat

Le référencement chez les grands comptes ?

Principaux critères de référencement



Un type de référencement : l'agrégation

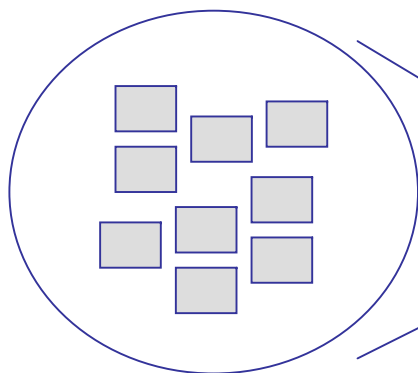
- Marché à faible valeur ajoutée
- Marché exposé (avec une multitude d'acteurs)

Approche Acheteur



Qu'est-ce qu'un agrégateur, quel est son rôle?

Approche Grand compte



Fournisseurs de contenu

Agrégateur

Faciliter
Accélérer
Sécuriser
Démultiplier

Département Achats

Département Marketing

Département Contenu

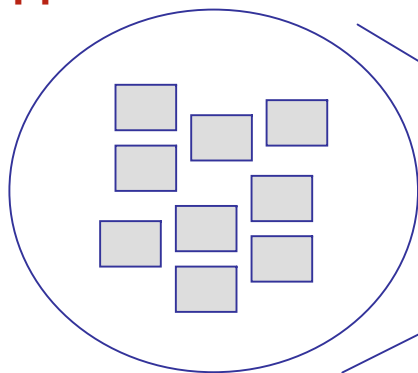
Département Juridique

Département Technique

Département

Interlocuteurs Grand compte

Approche Marché



Fournisseurs de contenu

Agrégateur

GC 1

GC 2

GC ...

Marché B2C

Marché International

Marché de destination

Qu'est-ce qu'un agrégateur, quel est son rôle?

Agréger : Incorporer à un ensemble solidement constitué :

- **Faciliter**
 - Identification des circuits de décisions
 - Difficulté à débrouiller l'écheveau des relations internes chez le client important,
 - Multiples participants à la décision,
 - Opacité des critères de choix du fournisseur, manque d'information sur la position des concurrents...
 - Expérience du marché
- **Accélérer**
 - Conditions commerciales déjà fixées avec le grand compte
 - Réduction du délai contractuel
 - Pas d'intégration technique
- **Sécuriser**
 - Réduction du point mort
 - Baisse du niveau d'engagement
- **Démultiplier**
 - Connexion avec plusieurs acteurs du marché
 - Augmentation de la distribution

Quels avantages pour les PME ?

Comment susciter l'intérêt des grands comptes en leur proposant des solutions plutôt que des produits

- Réduire le poids du point mort
- Aller plus vite
- S'associer à un acteur puissant
- Atteindre les personnes « en charge de » et « décisionnaires de »
- Savoir proposer le bon produit à la bonne personne
- Se libérer des contraintes process
- Réduire les délais de règlement

Un exemple d'agrégateur : WONDERPHONE TV

Ayants droits

```
graph TD; A[Ayants droits] --> B[Wonderphone]; B --> C[Orange World Vidéo]; B --> D[Vodafone life! TV/Vidéo]; B --> E[Autres. Opérateur/Internet];
```

Wonderphone

**Orange World
Vidéo**

**Vodafone life!
TV/Vidéo**

**Autres.
Opérateur/Internet**

Contacts

- **Directeur des ventes indirectes**
- **Sébastien Parent**
- **+ 33 1 55 18 30 80**
- **Sebastien.parent@indexmultimedia.com**
- **www.indexmultimedia.com**

- **Directeur du Licencing**
- **Alexandre Doumith**
- **+33 1 55 18 30 40**
- **Alexandre.doumith@indexmultimedia.com**
- **www.indexmultimedia.com**