

# CDB Marketing Conseil

Présentation  
Février 2012

# Sommaire

- 1. Positionnement** p 3
  
- 2. Présentation de notre offre** p 4
  - 1. Stratégie marketing p 5
  - 2. Audit de performances p 7
  - 3. Accompagnement de porteurs de projets p 10
  
- 3. Références** p 12
  
- 4. Contact** p 13

# Positionnement

- ❑ **Vous accompagner, de la définition à la mise en œuvre de votre stratégie marketing...**
  - La proximité d'une équipe dédiée
  - Une expertise confirmée dans votre métier
  - La maîtrise des outils les plus efficaces
  - La capacité à mobiliser les équipes nécessaires en temps et en heure
  - Une approche rigoureuse pour des solutions toujours adéquates et toujours opérationnelles
  - Des résultats, des résultats, des résultats...

# Présentation de notre offre

- ❑ **CDB Marketing Conseil intervient dans trois domaines distincts et complémentaires :**
  - L'accompagnement des entreprises pour la définition et la mise en œuvre de leur stratégie marketing
  - La réalisation d'audits de performances marketing, commerciales, organisationnelles et d'accompagnement au retour aux performances
  - L'accompagnement de porteurs de projets (créateurs, repreneurs d'entreprises ou entreprises en croissance)

# Stratégie marketing (1)

- **Nature de nos interventions :**
  - Conseil
  - Etudes marketing
  - Accompagnement opérationnel

- **Types de missions :**

- **Marché**
  - Création de la valeur,
  - Segmentations stratégiques, évaluation de potentiels magasins
  - Accompagnement de démarche de diversification (produit et/ou marché)
  - Test de nouvelles offres de produits/services, accompagnement de lancement
  
- **Image et marque**
  - Positionnement de marque, marque mère/marque fille, capital d'une marque, image-prix, image institutionnelle
  - Audit de dispositif de communication, rôle des différents médias, optimisation des budgets de communication
  - Audit et mise en place de politique de développement durable



# Stratégie marketing (2)

- **Nature de nos interventions :**
  - Conseil
  - Etudes marketing
  - Accompagnement opérationnel

- **Types de missions :**

- **Relation clients**

- Conception ou refonte de la stratégie et des dispositifs de relation clients push et pull, pour une efficacité accrue, une qualité meilleure, et en intégrant la place spécifique des nouvelles technologies
    - Identification des leviers de la satisfaction, de la consommation, de la fidélisation
    - Le ROI de la satisfaction : comment la relation client accroît-elle la consommation clients ?
    - Audit et mise en place de programmes relationnels

- **Interne**

- Accompagnement des organisations dans les changements (réorganisation hiérarchique/fonctionnelle, inculturation...)
    - Baromètres de climat interne
    - Accompagnement dans la gestion de crise



# Audit de performances (1)

## ☐ Nature de nos interventions :

- Due diligence commerciale
- Pilotage de la performance opérationnelle
- Accompagnement intégration / séparation
- Evaluation des synergies build-up
- Conseil à la cession de l'entreprise et Vendor Assistance

## ☐ Types de missions :

- **Diagnostic initial**      Audit de la top line
  - Revue de marché (facteurs clés de succès, concurrence, tendances)
  - Capital de la marque
  - Attractivité des produits/services
  - Revue du carnet de commande (backlog)
  - Efficacité commerciale
- Recommandations pour les 100 premiers jours
  - Recommandations stratégiques et opérationnelle
  - Feuille de route
  - KPIs



# Audit de performances (2)

## □ Nature de nos interventions :

- Due diligence commerciale
- Pilotage de la performance opérationnelle
- Accompagnement intégration / séparation
- Evaluation des synergies build-up
- Conseil à la cession de l'entreprise et Vendor Assistance

## □ Types de missions :

- **Efficacité commerciale** Marché et produits/services

Efficacité commerciale

- Facteurs clés de succès, concurrence, tendance
- Structure des portefeuilles produits et clients
- Attentes et facteurs de fidélité clients
- Segmentations marché/produits/relation clients
- Stratégie prix

Accompagnement

- Réseau de distribution
- Capacité et savoir faire commerciaux
- Efficacité du management
- Revue du carnet de commande – évolution du portefeuille clients
- Revue des projections au vu des performances et du marché
- Recommandations stratégiques (opportunités marché, besoin de diversification...)
- Études de marché (segmentation, satisfaction, optimisation de la relation clients, tests produits/services, positionnement de la marque...)
- Accompagnement opérationnel (plans d'action, support marketing, formation commerciale...)





# Audit de performances (3)

## □ Nature de nos interventions :

- Due diligence commerciale
- Pilotage de la performance opérationnelle
- Accompagnement intégration / séparation
- Evaluation des synergies build-up
- Conseil à la cession de l'entreprise et Vendor Assistance

## □ Types de missions :

### • Accompagner vos opérations build-up

Audit des synergies

- Analyse des synergies et des facteurs de risque
- Identification des leviers clés d'optimisation
- Renforcement de la création de valeur issue des synergies

Préparation du processus d'intégration

- Revue des processus
- Évaluation des besoins de formation
- Revue de l'organisation

Accompagnement des 100 premiers jours

- Plans d'actions détaillés
- Mise en place des nouveaux processus
- Mise en place des KPIs
- Anticipation des difficultés potentielles liées au nouveau contexte de l'entreprise



# Accompagnement de porteurs de projets (1)



## □ Nature de nos interventions :

- Accompagnement de créateurs et repreneurs d'entreprise dans toutes les phases de leur projet, de l'idée initiale jusqu'à la levée de fonds
- Accompagnement des entreprises en développement, depuis la définition des besoins jusqu'à l'obtention des financements nécessaires

## □ Types de missions :

- **Diagnostic initial**
  - Evaluation de la faisabilité du projet.
  - Appréciation des capacités entrepreneuriales et managériales du porteur de projet.
  - Identification des points forts et des points à améliorer.
- **Accompagnement pour la création du plan d'activité**
  - Accompagnement dans l'élaboration et la rédaction du Business Plan Optima (études de marchés, connaissance des techniques commerciales, élaboration des stratégies marketing et média...)
  - Accompagnement à la construction d'un plan d'action et de moyens commerciaux et de communication.
  - Introduction auprès de nos réseaux institutionnels (CCI, CFE, Chambre des Métiers...) et autres interlocuteurs (Expert comptable, Conseil juridique, Notaire, Agent immobilier, Assureur, Conseil en brevet...) qui collaboreront à l'élaboration du plan comptable, du montage juridique, des actes notariés...
  - Vérification de la cohérence à toutes les étapes du montage du projet.
- **CDB Marketing Conseil est expert OCBI**

OPTIMA CONSULTING BUSINESS INTERNATIONAL



# Accompagnement de porteurs de projets (2)



## ☐ Nature de nos interventions :

- Accompagnement de créateurs et repreneurs d'entreprise dans toutes les phases de leur projet, de l'idée initiale jusqu'à la levée de fonds
- Accompagnement des entreprises en développement, depuis la définition des besoins jusqu'à l'obtention des financements nécessaires

## ☐ Types de missions :

- **Accompagnement pour la levée de fonds**
  - Coaching d'une présentation orale du Business Plan Optima pour mieux plaire et convaincre du projet.
  - Recommandation au comité local « SENIOR DU BUSINESS » pour formulation d'un avis motivé sur le Business Plan Optima avant agrément par l'A.E.C.E (Agence Européenne de la Création d'Entreprise).
  - Présentation des aides, exonérations et subventions aux Porteurs de projet et aux Créateurs d'entreprise disponibles et adéquates.
  - Présentation du projet à nos réseaux d'investisseurs privés (fonds d'investissement...)

## • Nos partenaires :



## • CDB Marketing Conseil est expert OCBI

OPTIMA CONSULTING BUSINESS INTERNATIONAL



## Références récentes (2010-2012)

- 3 Suisses
- Action Logement
- L'AFRC
- April Assurances
- Banques Populaires
- CCI Le Havre
- Chapitre.com
- ClearChannel
- Cofély
- Dassault Aviation
- Demos
- Editions Bayard
- France Loisirs
- Generali
- GDF
- GDF-Electrabel
- Le Grand Livre du Mois
- Immochan
- ING Direct
- Intersport
- Météo France
- Météorage
- Météo France Régie
- Novo Nordisk
- Okaidi
- La Poste
- RS Components
- Sita
- Smartbox
- Tokheim
- Union Distribution
- Veolia Eau
- Ville de Nantes
- Viparis

# Contact

📞: +33 148 74 82 30

[@ : contact@cdbmarketingconseil.fr](mailto:contact@cdbmarketingconseil.fr)