

Témoignage client
Courbevoie, le 16 février 2009

Après plus de dix ans de fructueuse collaboration, MECALECTRO renouvelle sa confiance envers Kompass pour optimiser sa visibilité et développer son portefeuille clients

Kompass, une réponse globale aux enjeux de développement de MECALECTRO

Fort de 60 ans d'expérience, **MECALECTRO est le premier fabricant français de composants et systèmes électro-magnétiques**. En croissance constante, cette PME composée de 125 salariés a réalisé un **chiffre d'affaires de 15 millions d'euros en 2008, dont 25% à l'export**, et compte au total **plus de 10 000 clients industriels**, dans les secteurs de l'industrie, de la sécurité bâtiment, du transport, du médical et de l'aéronautique. Son expérience pluridisciplinaire et la richesse de son catalogue produits, orienté multi-applications, ont permis à MECALECTRO de devenir le **partenaire privilégié de nombreuses entreprises**, parmi lesquelles des PME-PMI mais aussi les plus grands groupes tels que EADS, Dassault, Alstom ou encore Airbus.

Afin de maintenir une longueur d'avance sur ses concurrents, **MECALECTRO utilise depuis plus de dix ans les solutions et services de Kompass**. Grâce à son offre globale, Kompass a permis à MECALECTRO d'orienter son développement autour de deux axes complémentaires :

- **la publicité** sur le site Kompass.fr qui permet à MECALECTRO de renforcer sa visibilité auprès des acheteurs et des décideurs sur ses secteurs clés. En tant qu'annonceur Kompass, MECALECTRO est ainsi placée dans les premières réponses lors de recherches dans son domaine d'activité ;
- **la prospection** via l'accès aux bases de données BtoB de Kompass.

Pour **Lyonel Samson, Responsable Développement Commercial chez MECALECTRO**, la capacité de renouvellement de la clientèle constitue l'un des facteurs clés du développement d'une entreprise : *« Le leadership d'une entreprise repose non seulement sur son aptitude à fidéliser ses clients, mais aussi sur sa capacité à développer son portefeuille clients et à se projeter sur l'avenir. En optant pour Kompass et en nous appuyant sur sa base de données BtoB, nous sommes à même de mieux appréhender les sociétés et comprendre leurs besoins en vue de les démarcher »*, commente-t-il en faisant référence aux nombreux niveaux d'information fournis par Kompass sur les entreprises, leur activité, dimension, produits, marques, services, dirigeants, etc. *« L'ensemble de ces informations nous permet de dresser un état des lieux du marché sur tel ou tel secteur d'activités et d'anticiper son évolution »*, poursuit-il, avant de conclure : *« La base de donnée Kompass est un véritable outil de référence et de travail au quotidien. Elle est en quelque sorte le GPS du commercial ! »*.

Kompass, une réponse adaptée aux nouvelles ambitions de MECALECTRO

Soucieux de conserver sa place de leader, **MECALECTRO a décidé de donner un véritable coup d'accélérateur à son développement** à travers la création, fin 2008, d'une cellule dédiée à la prospection.

Dirigée par Lyonel Samson, cette cellule doit permettre à la société de s'inscrire dans une dynamique constante de renouvellement de clients, en France dans un premier temps, puis à l'international.

Disposant à l'origine de l'abonnement Internet pour accéder aux bases de données BtoB, **MECALECTRO a opté en novembre 2008 pour le tout dernier outil de prospection de Kompass : le DVD Titane, issu de la gamme Easybusiness.** En plus d'informations marketing complètes, cette version s'enrichit de données financières et de solvabilité pour plus de 200 000 entreprises françaises. C'est donc naturellement que l'équipe commerciale de Kompass, à l'écoute des ambitions de développement de la société en 2009, a orienté Mécalectro vers ce nouvel outil de prospection.

« Grâce à l'ajout de ratios financiers (endettement, rentabilité nette, chiffre d'affaires à l'export, etc.), il est désormais plus facile de cibler des prospects par rapport à leur santé financière. Dans le contexte actuel de crise, ces informations s'avèrent particulièrement importantes pour détecter les prospects à fort potentiel, accéder à leurs actionnaires et filiales directes et enfin mettre en place des actions marketing et commerciales ciblées », précise Lyonel Samson.

A ce titre, **MECALECTRO prévoit de lancer en 2009 une importante campagne d'e-mailing auprès de 11 000 prospects.** Là encore, la société devrait s'appuyer fortement sur l'expertise de Kompass dans le marketing direct et l'e-mailing BtoB.

Aux yeux de Lyonel Samson, *« une relation durable s'est engagée avec Kompass ».* Si l'ambition de MECALECTRO en 2009 est d'asseoir sa place de leader en France, la société voit plus loin et a d'ores et déjà choisi Kompass comme partenaire de son développement international, conformément à l'objectif fixé par MECALECTRO en 2010.

A propos de MECALECTRO

Société française créée en 1948, MECALECTRO a pour vocation l'étude, le développement, la fabrication et la commercialisation de composants et de systèmes électromagnétiques de commande et de sécurité. Son expérience pluridisciplinaire, son savoir-faire et la richesse de son catalogue produits orienté multi-applications lui permettent de s'imposer comme partenaire privilégié des plus grands groupes.

En savoir + www.mecalectro.com

A propos de Kompass

Filiale de Coface, Kompass est le leader mondial de l'information d'entreprises. Le métier de Kompass repose sur deux activités principales : d'une part, la publicité pour optimiser la visibilité des entreprises (marques, décideurs, produits et/ou services) sur l'ensemble de ses supports multimédia, et d'autre part, l'offre Data pour optimiser la prospection grâce à l'accès à ces informations sous formes d'abonnements Internet, Extranet, DVD et fichiers de marketing direct. A noter que Kompass a récemment mis en place des services associés à la visibilité en permettant à ses clients de lancer gratuitement des appels d'offre sur Kompass.com qui sont immédiatement adressés aux fournisseurs potentiels.

En savoir + www.kompass.com

Contacts presse

Kompass International
Géraldine Mirabaud
Tél. : 01 41 16 51 54
geraldine.mirabaud@kompass.fr

Oxygen
Aurélie Jeanne/Audrey Sliwinski
Tél. : 01 41 11 37 76/37 84
aureliej@oxygen-rp.com/audrey@oxygen-rp.com