



POINT TECHNIQUE

Strategic Account Grid en Key Account Management

➊ Une segmentation qui révèle la valeur d'un compte stratégique

- Tous les comptes ne contribuent pas de la même manière à la croissance.
- La priorisation repose sur l'impact business et la profondeur relationnelle.
- Une vision structurée évite l'effort dispersé et les investissements aléatoires.

➋ La grille éclaire la différence entre client actif et client stratégique

- Le volume actuel ne reflète pas forcément le potentiel réel.
- Certains comptes consomment mais n'évoluent jamais.
- D'autres n'achètent pas encore mais peuvent devenir des leviers majeurs.

➌ La segmentation guide les décisions

d'investissement commercial

- Les ressources ne se diluent plus par habitude historique.
- L'allocation devient intentionnelle, mesurée et orientée impact.
- Les équipes s'organisent autour de comptes qui méritent l'attention.

➍ La maturité de la relation influence la stratégie de croissance

- Une relation transactionnelle n'offre pas les mêmes leviers qu'un partenariat.
- La profondeur d'accès interne détermine la capacité d'expansion.

- Le KAM se pilote différemment selon le niveau d'ouverture du compte.

➎ La grille permet de visualiser les axes de développement possibles

- Certains comptes se travaillent en cross-sell, d'autres en co-innovation.
- Le potentiel s'analyse sur le futur autant que sur le passé.
- Chaque quadrant ouvre un plan de progression distinct.

➏ Le KAM devient une discipline prévisible et scalable

- Les plans de comptes cessent d'être artisanaux et deviennent structurés.
- Les décisions d'action s'appuient sur un diagnostic stable.
- La croissance se pilote avec méthode plutôt qu'avec intuition.