



## POINT TECHNIQUE

### Strategic Account Grid en Key Account Management

#### ● 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.

#### ● 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.

#### ● 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.

#### ● 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.

#### ● 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.

#### ● 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.