



?



## Comment développer l'activité commerciale d'un client de Novaggio, la société nantaise Cogely ?

Entreprise : **Novaggio**

Maître de stage : **Nelly SUZINEAU**

Professeur tuteur : **Monsieur MANAUTE**

Dates de stage : **10/04/2017 au 02/06/2017**

**Arnaud MILITON**  
**2016-2017**  
**TC2**





# Tables des matières

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Introduction .....</b>  | <b>1</b>  |
| <b>Présentation des entreprises .....</b>                                | <b>2</b>  |
| <b>Diagnostic de l'entreprise .....</b>                                  | <b>5</b>  |
| A. Diagnostic interne .....  | 5         |
| B. Diagnostic externe .....  | 5         |
| C. Etude des autres opportunités et menaces de l'environnement externe.. | 7         |
| <b>Problématique .....</b>   | <b>8</b>  |
| <b>Présentation du stage .....</b>                                       | <b>9</b>  |
| A. Réunions stratégiques.....  | 9         |
| B. Etudes de marché .....  | 9         |
| 1) Etude de marché « Prétexte » .....                                    | 9         |
| 2) Etude de marché « attentes clients quali » .....                      | 10        |
| C. Campagne de mailing, création d'une base de données.....              | 11        |
| D. Travail avec des prescripteurs.....                                   | 12        |
| 1) Création du fichier experts comptables.....                           | 12        |
| 2) Recherche de prescripteurs.....                                       | 13        |
| E. Prise de rendez-vous commercial .....                                 | 14        |
| F. Animation du réseau LinkedIn .....                                    | 15        |
| <b>Analyse du stage et réponse à la problématique.....</b>               | <b>17</b> |
| <b>Conclusion .....</b>  | <b>20</b> |
| <b>Annexes.....</b>  | <b>23</b> |
| Annexe 1 : Clients de Novaggio .....                                     | 23        |
| Annexe 2 : Description de la stratégie commercial .....                  | 23        |
| Annexe 3 : Mail expliquant le questionnaire.....                         | 25        |
| Annexe 4 : Base de données mairies .....                                 | 26        |
| Annexe 5 : Mail destiné aux mairies .....                                | 27        |
| Annexe 6 : Base de données experts comptables .....                      | 27        |
| Annexe 7 : Tableau synthétique des missions réalisées.....               | 28        |

## Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier grandement Nelly SUZINEAU, consultante en développement commercial, de m'avoir accueilli pour un stage de 8 semaines au sein de sa société. Elle m'a accordé une grande disponibilité et m'a apporté beaucoup de connaissances en lien direct avec ma mission ou pour mon projet professionnel. Nelly a tout fait pour rendre mon stage motivant et enrichissant et lui en suis très reconnaissant.

Je voudrais remercier Monsieur MANAUTE, professeur de Comptabilité et Gestion, qui s'est soucié du bon déroulement de mon stage et s'est rendu disponible en cas de besoin. Il s'est déplacé en entreprise afin de m'accompagner et de répondre à toutes mes questions.

Je remercie également Vincent FAURIE, consultant en stratégie commerciale, pour m'avoir conseillé tout au long de mon stage et pour avoir été à l'écoute de toutes mes questions. Il m'a également accueilli dans son bureau à Angers, cela m'a permis de travailler dans un environnement confortable et adapté à ma mission.

Je remercie aussi toute l'équipe de Cogely, cabinet de consultants en gestion du parc logiciel, pour m'avoir accompagné durant ces 2 mois. Emilie BONNIN, Patrice DEGUETTE et Lionel PERRADIN m'ont apporté tous les outils et connaissances nécessaires à mon travail. Ils se sont intéressés à ma mission mais aussi à ma personne. Ils m'ont beaucoup valorisé et se sont souciés de mon bien être durant le stage.

Je suis très reconnaissant envers l'IUT d'Angers pour m'avoir permis de réaliser un stage qui m'a permis d'acquérir de réelles compétences et qui m'a aidé dans mon projet professionnel.

Je remercie enfin toutes les autres personnes que j'ai rencontrées durant ma mission qui m'ont accordé du temps et qui m'ont conseillé sur ma problématique.

## Introduction

Nous avons la chance de pouvoir effectuer un stage de 2 mois en deuxième année de DUT Techniques de commercialisations à l'IUT d'Angers, ce qui est pour moi un point fort de cette formation.

C'est l'occasion pour nous, étudiants, de mettre en pratique 2 années d'apprentissage, d'évaluer nos compétences et d'avancer dans notre projet professionnel.

J'ai voulu profiter au mieux de cette période et je n'ai pas choisi mon entreprise au hasard. Ma volonté était claire : apprendre le métier de commercial, au moins la prospection, et me créer un réseau.

Ces attentes sont en lien avec mes ambitions. En effet j'aimerais devenir directeur commercial ou développer l'activité commerciale d'une entreprise. Mon objectif final étant d'être entrepreneur. Je pense qu'il est important de commencer par la base avant de diriger une entreprise, il faut savoir vendre ses produits et services.

J'ai alors postulé à différentes offres de stages, orientant mes choix vers de la vente B to B que je voulais découvrir. J'ai passé 2 entretiens qui ont été positifs puisque les 2 entreprises étaient intéressées par mon profil à la suite de l'échange.

J'avais donc le choix entre ces 2 stages tout aussi riches l'un que l'autre. J'ai finalement accepté de travailler pour Novaggio, conseils en développement commercial, car j'y voyais un intérêt professionnel plus important. En effet cette société me proposait non seulement une mission de commercial B to B et de communication mais elle me permettait aussi de me créer un réseau important et de réfléchir avec des experts sur une stratégie commerciale complexe.

J'ai effectué mon stage chez Novaggio avec Nelly SUZINEAU qui est consultante en développement commercial et été missionné uniquement pour un de ses clients, Cogely, qui est un cabinet de consultants en gestion des logiciels informatiques.

Le DUT est un diplôme professionnalisant, c'est pourquoi le stage représente un coefficient important dans la validation de celui-ci.

Ce rapport doit nous permettre d'analyser nos missions afin de proposer une solution à la problématique de l'entreprise qui nous reçoit en stage. Il fera également l'objet d'une soutenance orale en français et d'une en langue étrangère.



## Présentation des entreprises



Nelly SUZINEAU est autoentrepreneur et a créé sa société, Novaggio, spécialisée dans le développement commercial. Elle est une consultante qui a pour principale mission de mettre en relation ses clients avec ses contacts (dirigeants ou salariés d'entreprises de toutes tailles et de différents secteurs d'activité) afin de développer leur activité commerciale. Ses clients sont des TPE et PME car les plus grandes entreprises ont souvent un service dédié au développement commercial. Elle développe principalement son activité dans la région de Cholet.

Le statut de l'entreprise a été signé le 22 janvier 2017. Bien que ce soit une jeune entreprise, elle ne manque pas d'expérience puisque Nelly n'a pas moins de 15 ans d'expériences dans le commerce et la relation client, garantissant des rendez-vous ciblés et de qualité !

Ce qui fait d'elle une consultante indispensable est l'étendue et la qualité de son réseau. Elle compte parmi ses centaines de contacts de nombreux dirigeants d'entreprise dans différents secteurs d'activité avec qui elle entretient de bonnes relations.

Avec Novaggio, le client est certain d'obtenir une proposition sur mesure. En effet, Nelly effectue une immersion en entreprise de quelques jours afin de bien connaître les produits et services proposés ainsi que les valeurs défendues par ses clients.

Son expérience lui permet également de traiter un fichier de prospects afin de le rendre de meilleure qualité. Elle peut l'enrichir, le nettoyer, améliorer sa structure, etc. Un fichier de qualité permet un excellent ciblage.

Elle maîtrise par ailleurs parfaitement les différentes méthodes de prise de rendez-vous B to B (prospection à partir d'un fichier, phoning, salon, etc.).

Afin de rassurer ses clients, elle s'engage à faire un retour régulier sur la prospection, la mise en relation et son travail fourni.

Après cette présentation un peu générale j'aimerais vous expliquer les autres forces de Novaggio que j'ai découverts en accompagnant Nelly en rendez-vous et en observant son travail.

En effet, elle développe une relation de proximité avec ces derniers et créer un réel climat de confiance. Elle s'investit dans la réussite des entreprises clientes autant que leur dirigeant et s'engage à atteindre les objectifs. C'est une personne très à l'écoute qui ne laisse passer aucun détail. Sa disponibilité lui permet de réagir rapidement face aux imprévus.

J'ai été missionné pour Cogely mais Nelly travaille en même temps avec d'autres clients qui sont des entreprises industrielles ou encore des consultants.

**Voir Annexe 1 : Clients de Novaggio**



Cogely est un cabinet composé de 3 consultants et associés, basé à Nantes, spécialisés dans la gestion et l'optimisation du parc logiciels des entreprises. Cette activité regroupe l'accompagnement, la formation et l'optimisation des coûts. Le licensing, les contrats de renouvellement logiciel, les processus d'achats, l'accompagnement lors d'audits des éditeurs ou encore de la formation.

Cette société a été créée en janvier 2016 par Lionel PERRADIN. Les 2 autres consultant sont Emilie BONNIN et Patrice DEGUETTE. Elle présente tout de même beaucoup d'expérience puisque les 3 associés ont travaillé chacun plus de 10 ans, voire 20 ans, dans ce domaine. Cette société a une perspective nationale puisqu'elle est actuellement présente sur la région de Lyon et de Nantes. Ses clients sont des entreprises de n'importe quel secteur d'activité ayant un effectif de 100 à 2000 salariés.

Leurs missions peuvent être ponctuelles ou récurrentes : ils proposent des conseils en gestion des logiciels, un accompagnement lors des changements d'architecture, de la formation, un portail support en ligne, une analyse des contrats de licences, un diagnostic du parc logiciel, une optimisation financière lors des renouvellements de contrats etc.

Ces prestations permettent d'apporter une réelle valeur aux entreprises, nous pouvons noter 3 principaux bénéfices :

- Des gains financiers,
- Une stratégie informatique,
- Un contrôle des risques légaux et une bonne image.

Il faut savoir qu'une mauvaise gestion des licences peut apporter de nombreux risques. La non-conformité entraîne un risque financier lors des audits des éditeurs de logiciel mais aussi un risque légal. Le dirigeant est tenu responsable du respect des contrats de son entreprises. Que va penser un client, un fournisseur ou un partenaire de l'entreprise s'il apprend qu'elle n'a pas acheté ce qu'elle utilise ? Pourtant de nombreuses entreprises ne se doutent même pas qu'elles sont en tort...

Au contraire une entreprise qui paie plus de licences qu'elle n'en utilise va perdre en performance. Les charges liées aux logiciels informatiques sont parfois très élevées.

Cogely défend aussi des valeurs que toute l'équipe partage. Ce cabinet de consultants est indépendant des éditeurs de logiciels, c'est un avantage pour eux car ils vont conseiller uniquement sur ce dont ont besoin les clients. Ils ne vendent pas de licences et restent ainsi objectifs dans leurs préconisations. Leur flexibilité leur permet de s'adapter aux stratégies et aux calendriers très différents des clients. Enfin, la valeur humaine se ressent dans la société. Les 3 experts maintiennent de très bonnes relations avec leurs clients et s'approprient leurs valeurs dès les premiers rendez-vous. Prendre le temps de s'intéresser à leurs interlocuteurs est primordial pour cette équipe afin de proposer une prestation de qualité.

De nombreux partenaires leurs font d'ailleurs confiance et les accompagnent au quotidien. Voici quelques partenaires :



## Diagnostic de l'entreprise

J'ai été missionné pour Cogely afin de leur trouver des clients et d'améliorer leur prestation. Dès le début de mon stage j'ai alors réalisé un diagnostic interne et externe que j'ai complété durant les 2 mois, afin de trouver une problématique à ma mission et d'y répondre.

### A. Diagnostic interne

Pour le diagnostic interne, j'ai dressé un tableau comparant les forces et les faiblesses de la société afin de comprendre rapidement les axes à améliorer et les ressources sur lesquelles les 3 associés peuvent s'appuyer.

Voici le tableau recapitulant les forces et les faiblesses de Cogely.

| Forces  | Faiblesses  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Des consultants confirmés ayant chacun plus de 10 ans d'expérience dans le domaine de la gestion des logiciels.</li><li>- Un réseau de partenaires importantes.</li><li>- Peu de charges financières (aucun emprunt effectué, seulement des frais de fonctionnement assez minimes)</li><li>- Une large couverture géographique (régions de Nantes et Lyon).</li><li>- Des consultants indépendants des éditeurs de logiciels, ce qui traduit une objectivité et honnêteté totale.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Seulement 3 consultants, le nombre d'entreprises à prospecter est élevé et la société doit rapidement trouver des clients pour rentrer de la trésorerie.</li><li>- L'écart géographique entre les associés rend les réunions compliquées et ne permet pas un travail coordonné sur le secteur.</li><li>- Il manque une compétence techniques (un technicien) qui permettrait d'installer les logiciels d'inventaire lors des diagnostics, pour le moment Cogely profite des compétences de ses clients.</li></ul> |

### B. Diagnostic externe

Pour le diagnostic externe, j'ai utilisé comme outil les 5 forces concurrentielles de PORTER.

Voici l'analyse des 5 forces de Porter pour le secteur de la gouvernance logicielle (gestion et optimisation du parc de licences logiciels).

#### 1. L'intensité de la concurrence entre les entreprises existantes

- Il y a d'abord les sociétés qui vendent des licences (Comsoft, Comparex, etc.) et qui se sont diversifiées en ajoutant à leur offre une prestation de gestion. Mais les clients savent que leurs conseils ne sont pas toujours objectifs puisqu'ils essaient de vendre leurs licences. Les commerciaux sont d'ailleurs rémunérés sur les ventes de licences et n'ont pas un réel esprit de prestation de service. Ce service ne représente pas une activité importante chez ce type de concurrents.

- Sur le secteur géographique de Cogely il n'y a pas de concurrent direct, de société indépendante des éditeurs de logiciels et qui exerce la même activité.

**L'intensité concurrentielle est en fait trop faible**, c'est un marché émergent et il manque un (gros) concurrent qui permettrait de créer le marché et d'augmenter la demande.

## 2. La menace des nouveaux entrants

- Ce marché ne nécessite pas d'investissements importants à l'entrée, c'est une prestation intellectuelle. Il suffit d'être formé à la gestion des licences. Ce sont des compétences que peuvent avoir des acheteurs en logiciels informatiques ou encore des responsables du système d'information.
- Il n'y a pas de contrainte légale dans ce métier si ce n'est les droits d'auteurs à respecter en utilisant des logiciels d'inventaire et de travail.
- La différenciation n'est pas perçue par le client, à par l'indépendance aux éditeurs de logiciels qui permet une certaine confiance.

La **menace des nouveaux entrants est élevée**, il n'y a pas de barrière à l'entrée. Néanmoins, la demande n'est pas élevée, le marché n'est pas attractif pour le moment.

## 3. La menace des produits et services de substitution

- Certaines entreprises ont un service d'optimisation du parc logiciels en interne performant avec des acheteurs, des conseillers, un risk manager et une équipe travaillant ensemble et connaissant les besoins de l'entreprises.
- Il existe des outils qui peuvent être perçus comme un produit substituable à ce marché. Ce sont des outils d'inventaire logiciel qui permettent une certaine visibilité sur le parc logiciels et une optimisation du nombre de licences à acheter. Mais ces outils ne permettent pas de comparer les logiciels entre eux, de connaître les conditions d'utilisation ou encore les droits à des extensions dans les contrats.
- Il existe également l'offre Cloud qui est un service de substitution important. En effet le Cloud permet de ne payer que ce que l'entreprise utilise. Elles n'achètent plus du matériel (serveurs physiques, etc.) et des licences mais un service par utilisateur. Si l'entreprise ne souscrit plus l'utilisation d'une licence et ne la paie plus, elle n'a plus accès à l'utilisation des logiciels. Cela lui permet de contrôler et de n'utiliser que ce qu'elle utilise. L'entreprise n'a plus à faire le diagnostic de son parc ou encore à étudier des contrats d'utilisation complexes.

**Ces produits et services de substitutions représentent une menace** pour le marché qui doit s'adapter et proposer un service personnalisé et plus large que ceux-ci.

#### 4. Le pouvoir de négociation des fournisseurs

**Il n'y a pas de fournisseurs stratégiques** pour le secteur de la gouvernance logicielle. Il s'agit d'une prestation intellectuelle.

#### 5. Le pouvoir de négociation des clients.

- Les clients n'ont pas de choix puisqu'il n'y a pas de concurrents directs sur la zone géographique.
- Ils n'ont pas non plus de référentiel pour comparer les tarifs puisque les consultants se rémunèrent sur les économies réalisées et qu'il n'y a pas de concurrents proposant exclusivement les mêmes services.
- Le seul point de comparaison est le coût au jour du consultant lorsqu'il s'agit de réaliser un diagnostic ou une formation.

**Les clients n'ont pas de pouvoir de négociation** puisqu'il n'y a pas assez d'offre pour pouvoir miser sur la concurrence. Ils acceptent ou non la prestation en fonction de leur budget disponible principalement. Le positionnement d'experts des consultants leur permet d'obtenir la confiance des clients. Ils font par ailleurs souvent appels aux cabinets spécialisés dans la gouvernance logiciel lorsqu'ils sont audités par un éditeur de logiciel et qu'ils sont en fraude : ils n'ont alors aucun pouvoir de négociation.

### C. Etude des autres opportunités et menaces de l'environnement externe

Par ailleurs, j'ai étudié d'autres aspects du marché qui me semblaient importants afin de connaître la problématique de Cogely. Voici un tableau résumant les principales opportunités et menaces du marché.

| Opportunités  | Menaces  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Les éditeurs de logiciels promettent qu'ils allaient dorénavant auditer tous leurs clients tous les 3 ans.</li><li>- C'est un marché en croissance qui devrait se développer.</li><li>- Les lois contre la fraude évoluent et les contrôles augmentent (doucement).</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- C'est un marché émergent, immature, sur lequel il est difficile de vendre une offre puisqu'il n'y a qu'une faible demande.</li><li>- Ce marché émergent est instable, nous ne savons pas s'il va se développer ou disparaître.</li><li>- La croissance des entreprises a diminué depuis la crise économique de 2008, elles investissent difficilement dans des projets qui ne rapportent pas de trésorerie rapidement.</li></ul> |

## Problématique

Ce diagnostic interne et externe m'a permis de formuler une problématique pour mon maître de stage et moi à laquelle nous avons essayé de répondre en mettant en place une stratégie commerciale.

La société Cogely doit obtenir en moyenne 30 clients par ans pour assurer sa pérennité, soit 10 clients par consultant. Aujourd'hui elle n'arrive pas à atteindre cet objectif alors qu'elle dispose de nombreuses forces et que le marché présente des opportunités.

L'un des problèmes majeurs est le manque de demande. Celui-ci est dû principalement au manque de concurrents mais aussi à un manque de sensibilisation sur le sujet. Les responsables des systèmes d'informations ne sont pas assez informés ni formés sur le sujet de la gouvernance logicielle.

Cogely doit obtenir rapidement la trésorerie nécessaire à son activité, c'est pourquoi j'ai été missionné. Mes observations et les premières réunions m'ont permis de formuler la problématique sur laquelle j'allais travailler afin d'aider la société. J'ai alors effectué des actions afin de répondre à la problématique suivante :

**Comment développer l'activité commerciale d'un client de Novaggio, la société nantaise Cogely ?**

Les différentes actions que j'ai menées m'ont permis petit à petit de répondre à cette question et de proposer un réel plan d'action à la société.

## Présentation du stage

Mon rôle chez Novaggio n'était de travailler que pour un de ses clients. Afin de répondre à la problématique, j'ai mené des actions dans un ordre logique et réfléchi avec mon maître de stage, les consultants de Cogely et un consultant en stratégie commerciale, Vincent FAURIE.

### A. Réunions stratégiques

J'ai assisté et participé dès le premier jour un des réunions de stratégie commerciale durant lesquelles on m'a confié des actions et des objectifs à réaliser. Toutes les actions étaient écrites sur de grandes feuilles accrochées sur les murs du bureau de Cogely.

#### [Voir annexe 2 : Description de la stratégie commerciale](#)

J'ai réalisé des comptes rendus et commencé à réfléchir à d'éventuelles améliorations de la stratégie commerciale.

Nous nous rendions à Nantes avec mon maître de stage une fois toutes les 2 semaines pour faire un point avec Cogely et observer les résultats, pour modifier ou non la stratégie adoptée. Dans nos dernières réunions j'ai pu expliquer mes préconisations et apporter un nouveau regard extérieur, plus jeune à la société qui est resté à l'écoute de toutes mes suggestions.

### B. Etudes de marché

#### **1) Etude de marché « Prétexte »**

##### **Contenu de la mission :**

Ma première action a été de réaliser une étude de marché en deux étapes afin de mieux comprendre les attentes et besoins des clients. Nous avons nommé la première partie « étude de marché prétexte » car je les ai contactées afin de répondre à un questionnaire, mais c'était aussi un prétexte afin d'avoir un contact dans l'entreprise et de connaître leurs besoins.

##### **Objectifs :**

Cette étude devait permettre de mieux adapter l'offre à la demande et de connaître l'intérêt des entreprises pour l'optimisation de leur parc logiciels.

##### **Résultats :**

J'ai alors réalisé un questionnaire qui a évolué après plusieurs réponses. Il a été validé par Cogely qui avait besoin de réponses sur des sujets précis. Ma mission

était d'obtenir un entretien téléphonique avec les responsables du service informatique afin qu'ils répondent à mon questionnaire par téléphone. J'ai également partagé mes questions sur LinkedIn en créant un questionnaire sur Google Form. Mes questions portaient principalement sur l'intérêt que portent les entreprises sur la gestion de leurs licences et sur leurs connaissances dans ce domaine ainsi que quelques informations clients comme le nombre de serveurs dont disposent les entreprises.

Pour les responsables informatiques ne souhaitant pas me répondre, j'ai tout de même gardé leurs coordonnées afin de qualifier ma base de données.

Pour les personnes que je n'ai pas réussi à joindre, je leur ai envoyé un mail avec un lien vers mon questionnaire et une présentation de Cogely.

### **[Voir annexe 3 : Mail expliquant le questionnaire](#)**

**Le questionnaire, les réponses et les analyses seront expliqués lors de ma soutenance orale, c'est pourquoi je ne développe pas plus cette action dans mon rapport de stage écrit.**

## **2) Etude de marché « attentes clients quali »**

### **Contenu de la mission :**

La deuxième partie de l'étude de marché était beaucoup plus qualitative. Elle devait nous permettre de connaître avec le plus de précisions possibles les attentes des clients. C'est pourquoi nous l'avons nommé « Etude attentes clients quali ».

### **Objectifs :**

Nous devons obtenir 10 rendez-vous de 30 minutes/1 heure avec des entreprises acceptant de nous aider à améliorer la prestation de Cogely. Un des consultant se déplace alors dans les locaux de l'entreprise pour rencontrer le responsable informatique afin de discuter autour de l'activité de gouvernance logicielle et des besoins des entreprises. Il ne s'agissait pas de rendez-vous commercial.

Pour cela, nous avons utilisé une base de données, plus ou moins qualifiée, partagée par Cogely. Les contacts présents dans la base avaient reçu une invitation de la société sur LinkedIn ainsi qu'un message d'un des consultants. Ils sont aussi des clients d'un partenaire de la société, Iliane (informatique d'entreprise et hébergement).

Nous avons alors appelé les 23 contacts qualifiés afin d'obtenir 10 rendez-vous, la marge de refus était faible. Cela a été difficile car les responsables informatiques ne sont que rarement disponibles et ne répondent à aucun appel d'un nouveau contact.

**Résultats :**

Des rendez-vous ont tout de même été pris mais ils n'ont pas encore eu lieu puisqu'ils ont été convenus sur le mois de juin principalement, en fonction des disponibilités. Dès qu'un rendez-vous était obtenu, nous avons envoyé un mail type avec une invitation sur le calendrier via Outlook, afin que le consultant et le responsable informatique confirment de leur présence et se mettent en relation.

Pour les personnes ne souhaitant pas prendre l'appel, nous leur avons envoyé un mail avec une présentation de l'activité de Cogely et nous avons pris soin de garder leurs coordonnées afin de qualifier les bases de données.

Les rendez-vous étant effectués par les consultants leur permettront directement de mieux connaître le marché, ils feront l'analyse de cette étude eux-mêmes. J'aurais tout de même aimé assister à un rendez-vous mais les questions abordées sont très techniques, je ne pouvais pas y aller seul.

**Difficultés rencontrées :**

Cette première prospection téléphonique nous a permis de nous rendre compte de la difficulté d'obtenir le responsable informatique au téléphone. Il est très souvent en déplacement sur les sites ou en réunion et ne prend plus le temps de répondre à de nouveaux contacts. Le standard nous a conseillé 4 fois sur 5 de lui envoyer d'abord un mail. Mais dès que nous avons réussi à leur parler aux téléphones, ils n'ont pas refusé de rencontrer les consultants de Cogely.

Suite à ces deux premières actions effectuées nous avons fait d'autres réunions stratégiques durant lesquelles nous avons décidé de mettre en avant la formation car les prospects ne semblent pas sensibilisés et formés au sujet de l'optimisation des licences informatiques.

## **C. Campagne de mailing, création d'une base de données**

**Contenu de la mission :**

Nous avons décidé de mener une campagne de mailing auprès des mairies leur proposant une formation afin d'apporter de la trésorerie à Cogely.

**Objectifs :**

Nous voulions cibler les mairies proches géographiquement de Nantes : celles de Pays de la Loire, de Bretagne et de la région Centre. Le problème est que nous ne possédions pas de fichiers concernant les mairies.

**Résultats :**

J'ai alors cherché sur internet toutes les villes supérieures à 10 000 habitants de ces 3 régions. Les villes plus petites ne représentaient pas un chiffre d'affaires potentiel assez important pour l'énergie investi et le déplacement.

Cela m'a permis de créer ma base de données avec quelques premières informations (nom de la ville, région, nombre d'habitants, rang national). Il y a environ 33 villes de plus 10 000 habitants dans chaque région. J'ai ensuite cherché sur internet le numéro de téléphone de ces 100 mairies pour pouvoir ensuite les appeler.

**[Voir annexe 4 : Base de données mairies](#)**

Une fois tous les numéros obtenus j'ai commencé mes appels pour obtenir le nom d'un contact, sa fonction (Responsable du système d'information, Directeur du système d'information ou encore Responsable des achats informatiques) ainsi que son adresse mail et son numéro de téléphone. J'ai obtenu les coordonnées d'un contact dans presque toutes les mairies. Il en manquait 7/100, le standard n'a jamais répondu.

Patrice a ensuite envoyé des mails aux contacts obtenus afin de leur proposer une formation en gouvernance logicielle et en optimisation financière du parc logiciels.

**[Voir annexe 5 : Mail destiné aux mairies](#)**

**Difficultés rencontrées :**

Nous ne possédions pas de fichier qualifié concernant les mairies. Le phoning est une activité qui est très chronophage et la création d'un fichier est aussi très long. C'est important d'avoir un fichier qualifié pour réaliser une action commerciale de qualité.

Au début, je ne savais pas trop par où commencer puis j'ai trouvé sur internet la liste des villes de chaque région. Cela m'a permis de créer ma base de données puis j'ai avancé rapidement dans la qualification.

## **D. Travail avec des prescripteurs**

### **1) Création du fichier experts comptables**

**Contenu de la mission :**

Nous avons décidé d'envoyer des mails à de nombreux experts comptables de Pays de la Loire, Bretagne et région Centre afin de les sensibiliser sur le risque financier d'une mauvaise gestion du parc des licences informatiques.

En effet les experts comptables sont les plus proches conseillers extérieurs des dirigeants, ils ont un regard global sur l'entreprise et connaissent toutes leurs stratégies. Ils ont une parfaite maîtrise des informations financières, c'est pourquoi les chefs d'entreprise leur font confiance.

**Objectifs :**

Si des experts comptables avertissent leurs clients de ce risquent et conseillent Cogely en cas de besoin, cela génèrera de l'activité pour la société.

L'objectif était donc de récupérer le plus d'adresses mails possible d'experts comptables et de cabinets d'experts comptables.

**Résultats :**

Les experts comptables sont répertoriés par départements sur l'ordre des experts comptables en ligne sur internet. J'ai ainsi pu obtenir plus de 1000 experts comptables et cabinets avec les noms, les fonctions, les adresses mails, etc.

**[Voir annexe 6 : Base de données experts comptables](#)**

Les mails ont été ensuite envoyé par l'équipe de Cogely qui les avaient préparés. Ils ont utilisé un logiciel spécialisé dans l'envoi de masse de mails avoir un retour sur les cliqueurs (ceux qui ont ouverts le mails en cliquant dessus).

**Difficultés rencontrées :**

Nous n'avions pas de base de données et en créer une prend beaucoup de temps, il faut vérifier l'exactitude des informations. Les listes d'experts comptables que j'ai trouvées étaient au format PDF, j'ai dû trouver le moyen d'exporter ces fichiers sous format Excel afin de qualifier le fichier et d'automatiser l'envoi de mails. J'ai téléchargé une version d'essai d'Adobe Acrobat afin de convertir le PDF en format Excel.

**2) Recherche de prescripteurs**

Cogely cherche à développer son activité commerciale, notamment grâce à ses prescripteurs. Mon maître de stage a eu l'idée de les faire connaître auprès des experts comptables mais aussi des avocats concernant le risque légal de la non-conformité.

**Présentation chez Strego :**

J'ai assisté à une présentation de Emilie BONNIN sur Cogely devant des experts comptables de Strego à Cholet. Ils étaient une dizaine dont l'un des 2 associés de l'entreprise.

L'objectif était de se faire connaître et d'apporter un conseil supplémentaire aux experts comptables en les sensibilisant sur les risques financiers d'une mauvaise gestion du parc logiciel.

La présentation s'est bien déroulé, certains ont posé des questions. Emilie a ensuite envoyé un mail présentant le compte rendu de la présentation. Cogely va ensuite envoyer des newsletters régulièrement à la Strego afin de garder un contact et de rappeler son activité. C'est grâce aux contacts de Nelly que la société a pu réaliser cette réunion directement dans les locaux du cabinet d'experts comptables.

### **Présentation chez Oratio :**



Nelly et moi avons rencontré un autre prescripteur qui dirige le cabinet d'avocats Oratio. L'objectif de notre rencontre était le même : apporter un conseil supplémentaire aux avocats en les sensibilisant sur les risques légaux d'une mauvaise gestion du parc logiciel et de la non-conformité.

J'ai pu participer à cette réunion en échangeant avec le dirigeant qui était très à l'écoute de notre présentation. Il a compris l'enjeu également pour le cabinet de proposer une prestation supplémentaire à leur service en conseillant également sur la gestion des licences.

C'est encore grâce aux contacts de Nelly que nous avons pu obtenir cet entretien.

Les prescripteurs sont des acteurs importants puisqu'ils vont permettre un travail sur le long terme et de générer de l'activité. La relation de confiance qu'ils partagent avec leurs clients permettra à ces derniers d'écouter les conseils de leur expert et de s'intéresser à la valeur apportée par Cogely.

## **E. Prise de rendez-vous commercial**

Durant la 6<sup>ème</sup> semaine de mon stage, Cogely a retravaillé son offre avec Vincent FAURIE, consultant en stratégie commercial, prenant en compte le retour de mon travail avec mon maître de stage.

Des actions ont été mises en place pour générer de l'activité sur le moyen et long terme. Il fallait à présent trouver des clients rapidement afin d'augmenter la trésorerie et d'assurer la pérennité de la société. En effet, l'activité assez faible des consultants les à amener à réfléchir sur le futur de l'entreprise.

### **Contenu de la mission :**

Il fallait redonner de la motivation à l'ensemble de l'équipe en obtenant des rendez-vous. Nous devons alors proposer une nouvelle offre à des prospects en les appelant. Nous leur proposons un entretien téléphonique avec un de nos

consultants afin de réaliser un premier diagnostic. Cet entretien ne les engageait en rien puisque les consultants se rémunèrent sur les économies réalisées à leurs clients.

**Objectifs :**

Notre nouvel objectif était d'appeler 400 prospects afin d'obtenir absolument du rendez-vous, en 2 semaines.

**Résultats :**

**Les résultats et les analyses seront expliqués lors de ma soutenance orale, c'est pourquoi je ne développe pas plus cette action dans mon rapport de stage écrit.**

Nelly a également réalisé de la prospection téléphonique. Mais son travail consistait surtout à mettre en relation Cogely avec son réseau, comprenant de nombreuses entreprises variées.

Elle a ainsi obtenu des rendez-vous avec le groupe Transporteur Antoine, Charal, Wesco (matériel et jeux pour crèche et vente par correspondance aux particuliers), Groupe Rouiller (production de nutriments et aliments pour plantes, animaux et hommes) ou encore AJS.

## **F. Animation du réseau LinkedIn**

**Contenu de la mission :**

Au début de mon stage, j'ai demandé aux associés de Cogely quel était leur implication sur le réseau LinkedIn. Ils sont présents sur le réseau à l'animant régulièrement mais ils pourraient encore plus l'exploiter.

J'ai alors décider de générer du contact entre les prospects et la société.

**Objectifs :**

Mon objectif a été d'augmenter leur réseau sur LinkedIn dans le but de générer de l'activité et d'améliorer leur notoriété.

**Résultats :**

J'ai tout d'abord partagé mon questionnaire sur le réseau afin d'avoir des retours et une interactivité avec des entreprises dans le besoin. Mon post a été partagé 5 fois et vu plus de 2000 fois. Les réponses au questionnaire ont, quant à elles, été faibles puisque je n'ai obtenu que 2 réponses via LinkedIn.





**Arnaud Militon**

Etudiant en IUT Techniques de Commercialisation

2 mois · Modifié

Un enjeu majeur pour la performance des entreprises : l'optimisation des coûts et la gestion des risques liés au parc logiciel. Savez-vous qu'une meilleure gestion vous permet d'améliorer le résultat de votre société ? Pensez-vous avoir installé le même nombre de logiciels que de licences achetées ?

J'aimerais connaître votre avis à ce sujet dans le cadre de mon stage de fin d'étude que j'effectue au sein de la société COGELY. Vos réponses aideront grandement cette entreprise nantaise à améliorer ses propositions de services.

Merci de répondre au court questionnaire, qui devrait vous faire prendre conscience des enjeux de ce sujet, en cliquant sur le lien ci-dessous.



**Etude de marché sur la gestion du parc logiciel**

Je suis étudiant en DUT Techniques de Commercialisation à Angers et j'effectue, dans le cadre de mon stage, une étude de marché pour la société COGELY. C'est un cabinet de conseil dans la transformation numérique spécialiste dans la gestion de licences logicielles. Cette société composée de 3 consultants ayant plus de 15 ans d'expériences dans ce domaine est totalement indépendante des éditeurs de logiciels. Leur mission est d'optimiser vos coûts et d'éviter les risques liés aux licences logicielles (risques d'audit, légaux, financiers, etc.). Vos réponses contribueront à la réussite de mon stage et aideront cette COGELY à améliorer ses services. Les informations resteront évidemment confidentielles.

**1 - Quel est le nombre d'employés dans votre entreprise ?**

Etude de marché sur la gestion du parc logiciel  
[docs.google.com](https://docs.google.com)

5 J'aime

J'ai également invité tous mes prospects à rejoindre Cogely sur le réseau professionnel afin d'être informés sur l'actualité et l'activité de la société. Je leur proposais alors par téléphone ou dans mes mails d'inviter un des consultants dans leurs relations.

Il a été difficile de mesurer l'impact de cette action car je n'ai pas accès aux relations des 3 associés de Cogely. Il aurait fallu croiser les noms de mes bases de données et retrouver ceux correspondant parmi des centaines de contacts.

## Analyse du stage et réponse à la problématique

Ma mission ne concernait qu'un des clients de Novaggio, j'ai réalisé toutes mes actions afin de répondre à la problématique de Cogely.

Comme nous l'avions énoncé après notre diagnostic, nous savons que la société Cogely doit augmenter ses ventes de services et de façon régulière afin de poursuivre son activité. **Nous nous sommes alors demandé comment augmenter leur activité commerciale alors que nous sommes des prestataires extérieurs à leur entreprise.**

Les actions que j'ai menées ont permis d'adopter et d'essayer une large stratégie commerciale au lieu de ne se focaliser que sur un axe de développement commercial. Grâce à cela, j'ai pu analyser toutes les possibilités et les résultats de notre travail afin de choisir le ou les axes les plus pertinents pour générer de l'activité.

L'étude de marché a d'abord montré que les responsables du système d'information étaient la mauvaise cible pour vendre les prestations de Cogely. En effet, ils sont les seuls dans l'entreprise à connaître leur domaine, l'informatique, et même les dirigeants, n'ayant aucune connaissance, leur font entièrement confiance. C'est le seul service disposant d'une telle autonomie. Le dirigeant peut s'y connaître en marketing, en vente, en achats mais il ne s'y connaît jamais en logiciels informatiques.

La campagne de mails auprès des mairies n'est pas encore terminée. La proposition de formation auprès des villes est intéressante car le personnel a souvent besoin de se former afin de réaliser des économies. Nous pouvons tout de même retenir qu'il est facile d'obtenir des contacts auprès des mairies et qu'ils sont à l'écoute de nos propositions.

La recherche de prescripteurs a été réussie puisque nous avons rencontré des personnes de différentes professions sensibles à l'activité de Cogely. Elles ont très bien compris leur intérêt professionnel et la valeur ajoutée que cela leur apporterait de sensibiliser leur client sur l'activité de la société nantaise et les risques d'une mauvaise gestion des licences.

Quant à la prise de rendez-vous commerciale, elle a été pour moi une réussite puisque j'ai obtenu 6 rendez-vous sur environ 200 appels passés. Pour un stagiaire, c'est un bon objectif atteint, mais pour les consultants de Cogely, c'est un travail qui prend beaucoup de temps pour peu de résultats. De plus, les rendez-vous n'aboutissent pas toujours à une prestation très rémunératrice.

J'ai essayé de prendre du recul sur l'activité de Cogely et d'apporter un regard constructif. Mon statut de jeune étudiant, extérieur à l'entreprise m'a permis non seulement de donner mon avis sur des idées de l'équipe concernant des axes de développement, mais aussi d'apporter de nouveaux conseils pertinents aux 3 associés.

Voici mes **préconisations** qui permettraient aux associés, selon moi et selon d'autres professionnels avec qui j'ai échangé durant le stage, de **développer leur activité commerciale**.

- Cogely doit s'adresser directement aux dirigeants, aux responsables achats ou aux risk managers. En effet ces personnes se soucient de la compétitivité de l'entreprise et des optimisations financières possibles. Leur rôle est de rendre plus performant l'entreprise en diminuant les charges mais aussi en choisissant des ressources optimisées. Ils seront plus concernés et à l'écoute de l'activité de la société et des enjeux des prestations proposées.

D'après l'étude de marché, nous savons que même les responsables informatiques ne connaissent pas toujours leur parc, leur fournisseur principal et ce qui est installé sur les postes ordinateurs des collaborateurs. C'est important de questionner le dirigeant à ce sujet, qui demandera à son tour à son spécialiste. Si ce dernier ne sait pas répondre, le dirigeant ne pourrait qu'affirmer que la gestion logicielle n'est pas optimisée.

- Il faut continuer le travail avec les mairies car ce sont des prospects à l'écoute et cherchant à diminuer les charges publiques en optimisant leurs ressources. De plus, travailler avec quelques mairies permettraient d'obtenir la confiance des villes voisines. La société expliquerait aux autres villes du département que des mairies lui ont fait confiance et qu'elle connaît déjà le fonctionnement et l'organisation de ce type de clients. Il faut absolument obtenir quelques contrats avec des premières mairies. En plus de la campagne de mailing il serait judicieux et même nécessaire d'appeler les responsables informatiques juste après l'envoi des mails. Par téléphone il serait plus facile d'expliquer l'intérêt qu'ont les villes à travailler avec Cogely.

- La recherche de prescripteurs est un des axes les plus important dans le développement de l'activité commerciale de la société. Nous avons constaté qu'il est très difficile, pour ne pas dire impossible, de contacter par téléphone le dirigeant ou le responsable achats. Ces prescripteurs qui peuvent être des experts comptables ou des avocats bénéficient d'une grande confiance de leurs clients. S'ils arrivent à leur faire comprendre les enjeux de l'activité de Cogely, l'interaction serait facilitée avec les dirigeants. Cela permettrait au moins de pouvoir parler aux décideurs des entreprises, qui se poseraient les bonnes questions et ne fermeraient aucune porte tant qu'un diagnostic ne serait pas effectué.

La Strego et Oratio sont de grands cabinets présents à l'échelle nationale. Il serait judicieux de continuer de travailler avec eux encore plus étroitement afin d'accéder au futur aux agences d'autres départements.

- Le travail de Nelly est primordial. Elle active son propre réseau professionnel afin de trouver des clients à Cogely. Les rendez-vous qu'elle obtiens sont de

qualité et elle présente l'activité de la société directement au dirigeant qui se retourne vers son responsable informatique. Il y a déjà eu de grosses entreprises qui ont accepté un entretien, comprenant leur intérêt à échanger avec les consultants en gouvernance logicielle.

- Le dernier axe de développement commercial important concerne selon moi les partenaires de Cogely. Elle en compte déjà plusieurs comme Iliane sur le secteur des logiciels informatiques mais elle doit continuer de travailler avec eux afin, pourquoi pas, de partager une base commune de prospects et de clients. Il est toujours plus facile d'obtenir un rendez-vous quand nous connaissons le client.

La société doit se faire connaître pour susciter l'intérêt des entreprises sur le domaine de la gestion des parcs de licences. Le marché est émergent et afin que la demande apparaisse, Cogely doit faire connaître ses prestations et les clients qui lui ont déjà fait confiance.

Patrice DEGUETTE, dans cette optique de notoriété, a d'ailleurs obtenu un article présentant l'activité des consultants sur Channel News, un site d'actualité professionnel sur le secteur informatique et numérique.

Je pense qu'en se faisant connaître les clients viendront vers l'entreprise, c'est l'inverse qu'il se passe aujourd'hui. Nous l'avons vu, la prospection commerciale n'est pas très efficace. De plus, les 3 associés ne sont pas de commerciaux, ils n'aiment pas et ne savent pas faire de la prospection téléphonique, ce n'est pas leur métier. Ce sont les partenariats et le réseau de Cogely qui lui permettront d'après moi de générer plus d'activité commerciale. Il est difficile d'éprouver le besoin d'être conseillé en gouvernance logicielle si nous ne savons même pas que cette prestation existe.

Cette stratégie commerciale devrait permettre à Cogely d'obtenir de nouveaux clients de façon constante. Cela lui permettra de se développer et, je l'espère, d'agrandir son équipe en accueillant un technicien nécessaire lors des déplacements chez les clients ou encore un commercial permettant de faciliter le travail de suivi des clients et des prospects ainsi que la prise de rendez-vous.



## Conclusion

Si je devais choisir un mot pour décrire ce stage, ce serait « **riche** » car mon stage a été riche en connaissances, en actions effectuées mais aussi en émotions et en relations humaines.

Il est vrai que j'aurais aimé continuer ma mission plus longtemps, me sentir plus utile car j'ai pris à cœur l'activité de Cogely et le travail de mon maître de stage. J'ai été très bien accueilli, on s'est bien occupé de moi je dois l'avouer... Les personnes que j'ai côtoyées ne m'ont pas regardé comme un simple stagiaire mais comme un étudiant, inquiet par ses poursuites d'études, et comme un jeune homme plein de projets. Ils se sont intéressés à moi, ce qui m'a motivé à donner le meilleur de moi-même pour eux.

Nous avons rencontré quelques difficultés pour l'activité de Cogely mais je tiens à préciser que leur domaine d'activité est très compliqué. Pour les autres clients de Novaggio, Nelly obtient presque 100% de prise de rendez-vous lorsqu'elle contacte son réseau.

Le cœur de métier de mon maître de stage est vraiment de générer du client, mais par le côté classique de la prospection. Il s'agit de rendez-vous qualifiés, la personne en face est bien au courant de l'activité du client de Novaggio. L'entretien a été discuté avant, ce qui permet des conditions d'échanges idéales afin de développer son activité.

Ce stage m'a permis de me découvrir dans ce monde commercial qui m'intéresse depuis longtemps. Il m'a apporté beaucoup de connaissances et m'a complété les bases apprises lors de ma formation.

Au début de ces 2 mois, j'étais encadré pour construire un mail ou ma trame de prospection. Toute l'équipe a participé en répondant à mes appels, en jouant les faux prospects, lorsque je m'entraînais. J'ai tout de suite corrigé mon principal défaut : ma vitesse d'élocution trop rapide. Il est déjà difficile de suivre mon débit de parole en étant à côté de moi, alors imaginons au téléphone... Je ne suis pas parfait mais j'ai progressé sur ce point. J'ai appris à persévérer car les responsables informatiques ne sont jamais disponibles, il fallait pourtant que je leur parle quelques minutes par téléphone. J'ai appris à passer la barrière du standard par moi-même, en utilisant un fichier qualifier mais aussi en utilisant mes propres « techniques ».

J'ai gardé un souvenir de mon premier jour et je suis conscient aujourd'hui du potentiel que j'ai obtenu par apport à l'utilisation de l'informatique, d'outils commerciaux ou encore d'une fiche de prospection. Je sais à présent bien qualifier un fichier clients, je suis à l'aise au téléphone et je sais apprendre rapidement un texte afin de présenter mon offre au prospect. J'ai aussi appris les secrets du métier qui sont l'organisation et les objectifs fixés afin de ne pas se démotiver. Je me suis pris au jeu lors des appels en acceptant les refus. Au début c'était difficile, j'interprétais les refus personnellement, j'ai ensuite compris

que c'était mon offre qui ne les intéressait pas forcément et j'ai contrôlé mes sentiments.

Ce stage m'a également apporté beaucoup de savoir être. Je suis assez impulsif et il faut savoir se contrôler en entreprise, nos collègues peuvent mal interpréter nos gestes si on ne communique pas. J'ai d'ailleurs appris à mieux communiquer, que ce soit par mail ou avec la parole.

J'ai vécu quelques moments stressants (concours pour mon orientation scolaire, baisse de morale, blessure au sport ou encore entretiens d'embauches) et j'ai appris à savoir les gérer au travail. Il faut apprendre à différencier son activité professionnelle et sa vie privée pour rester performant. J'ai eu du mal parfois mais mon maître de stage m'a rapidement remotivé et expliqué le bon comportement à adopter.

Cette expérience professionnelle a confirmé mes choix d'orientation et mon projet. A moyen terme j'aimerais toujours exercer un métier de directeur commercial ou de business développer. Mon rêve est de devenir par la suite entrepreneur et d'avoir une entreprise valorisant tous les salariés à tous les niveaux de la hiérarchie.

Les outils commerciaux que j'ai utilisés m'ont permis de mieux comprendre le métier de commercial, c'est important si un jour je dirige une équipe de commerciaux. Je ne vois pas comment je pourrais leur fixer des objectifs sans savoir comment ils exercent leur métier.

L'année prochaine, je m'en vais vers Paris intégrer une licence 3 de Gestion dans une grande université (Panthéon-Sorbonne, Panthéon-Assas ou peut être Dauphine). J'aimerais acquérir des connaissances universitaires afin de compléter mon parcours plus technique à l'IUT, pour ensuite me spécialiser en école de commerce, certainement dans la stratégie commerciale ou dans l'entrepreneuriat.

Ce dernier travail pour l'IUT est aussi l'occasion pour moi de conclure sur ces 2 années. Cette formation m'a apporté autant en connaissances qu'en savoir-être. J'ai profité pleinement tout au long des 4 semestres, bien que quelques semaines étaient plus stressantes en raison de la charge de travail importante.

Toutes les matières m'ont intéressées et j'ai apprécié ce côté polyvalent que nous développons en DUT TC. Les travaux de groupe sont ce qui m'a le plus plu, j'ai pu me tester, me découvrir et surtout découvrir les autres et leurs connaissances. C'est important pour moi d'apprendre tôt à travailler en groupe car nous ne pouvons pas aujourd'hui nous isoler et rester seuls si nous voulons travailler et avancer dans nos projets.

**Je remercie toute l'équipe enseignante d'avoir porté un intérêt à mes projets, mes ambitions et mes questions tout au long de la formation. Je n'oublierai pas cette proximité avec nos professeurs... surtout l'année prochaine quand je suivrai un cours en amphi, au milieu de 800 élèves.**

## NOVAGGIO VOUS ACCOMPAGNE DANS VOTRE DÉVELOPPEMENT

Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité, un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté."  
Winston Churchill



Une ambition portée par notre réseau de compétences

© T. CHAMPENOIS

REGARDEZ LOIN .....

©Montage de Nelly SUZINEAU à partir d'une de ses photos pour représenter l'ambition qu'elle partage avec ses clients.

## Annexes

### Annexe 1 : Clients de Novaggio



Nelly SUZINEAU travaille par exemple avec CBuy Conseils qui est une entreprise individuelle. Sa cliente propose du conseil et de la formation en achats. Novaggio lui apporte des clients.

Elle travaille avec Hommes et Progrès qui est aussi une entreprise individuelle. Cette société propose des conseils et de la formation en organisation et en ressources humaines.

Nelly travaille également avec une entreprise qui fabrique des vêtements jetables pour ouvriers ou encore avec une agence d'intérim low-cost par exemple.

Elle développe l'activité commerciale sur tous les secteurs d'activité mais se concentre sur des entreprises de taille petit et moyenne.

### Annexe 2 : Description de la stratégie commerciale

|   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ → PDI Info</li> <li>✓ → opération blanchies.</li> <li>→ LinkedIn (cible ?)             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Imagination (relance)</li> <li>- Publication</li> <li>- Prospection</li> <li>- Email - Etude Parité</li> <li>- Groupe</li> </ul> </li> <li>✓ → Partenariats/Prescripteurs             <ul style="list-style-type: none"> <li>→ livrer blanchies</li> <li>→ offre D.A.G.</li> <li>→ " Cogoly Dark Free</li> <li>→ Format. Gratuite.</li> <li>→ Motivation partenaires</li> <li>→ Réseaux</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Partenaires.</li> <li>→ EC</li> <li>→ Avocats (Specialisés)</li> <li>→ Revendeurs Info.</li> <li>Avantage conc.</li> <li>→ Formation. Vente solut.</li> <li>→ Dejeuner Eddy → Patrice</li> <li>→ Élargissement Cae's             <ul style="list-style-type: none"> <li>Belgique/Paysch. Curc/Centra</li> <li>Patrice churentel</li> <li>Scriba/Oranet/Arianaf</li> <li>Tiber/SYD conseil</li> </ul> </li> <li>→ Eclis.             <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Select*/Contact/RDV</li> <li>LP + EB</li> </ul> </li> <li>→ Partenaires             <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Select*/Contact/RDV</li> <li>PD.LP</li> </ul> </li> </ul> |
|---|--|

## Etude A Hentes clients

Quali:

- > Cible: DSI / RSI / Achut.
- > 10 Ca + Reseau.
- > Cible d'entretien. (EB)
- >



## Etude de Marche "Pretexte"

Tel / Cible RSI DSI

Etudiant -> etude de Marche

Q - 6 à 10 Q. CP: Kalcomat

EB

Scanned by CamScanner

## EC / Avocats

STREGO -> OK.  
Recherche de prospects. Nelly  
Excel...  
Contacts. / RDV AN.

Scanned by CamScanner

## Operation LASER (PD)

Bratagie / PdL / Centre

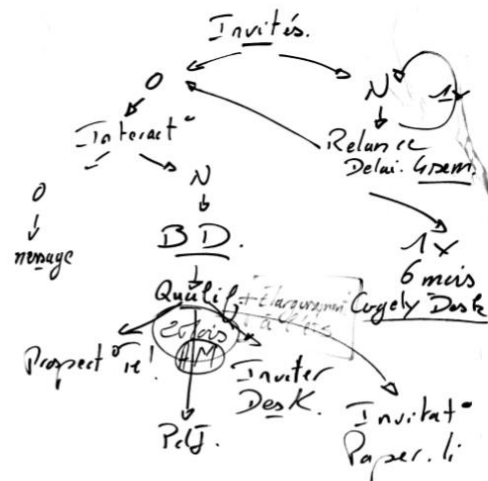
- Qualif. fichier
- Prospect. Qual (PD) AM
- "An Avait"
- Prise de RDV NS

150 Rmires:

Achat / DSI  
Pne? RDV

Scanned by CamScanner

## LinkedIn.



Scanned by CamScanner

### Annexe 3 : Mail expliquant le questionnaire

Éléments envoyés - arnaud.milton@cogely.fr - Outlook

Affichage Dites-nous ce que vous voulez faire

Rechercher dans Éléments envoyés

Tous Non lus Mentions

jf.barbier@charal.fr  
Optimisation des coûts et r... 13/04/2017  
Bonjour Monsieur Barbier,

p.cabello@soclova.fr  
Optimisation des coûts et r... 13/04/2017  
Bonjour Monsieur Cabello,

pkefr@thyssenkrupp....  
Optimisation des coûts et r... 13/04/2017  
Bonjour Monsieur, Suite à

Nelly Suzineau  
RE: Votre avis sur mon mail ? 13/04/2017  
J'ai bien corrigé oui. Merci

vincent@vff.fr  
Lien vers questionnaire 13/04/2017  
Voici le questionnaire que

Nelly Suzineau  
RE: Votre avis sur mon mail ? 13/04/2017  
Merci, j'ai bien modifié le

nelly.suzineau@cbuy...  
Votre avis sur mon mail ? 13/04/2017  
Bonjour Madame Suzineau,

Nelly Suzineau  
RE: https://docs.google.com/form 13/04/2017

Arnaud MILTON  
Essai Mail 13/04/2017  
Essai mail Arnaud Milton

nellychampernois@h...  
Guide d'entretien téléphon... 12/04/2017

Répondre Répondre à tous Transférer

jeu. 13/04/2017 17:22  
Arnaud MILTON  
Optimisation des coûts et réduction des risques de votre parc logiciel

À pkefr@thyssenkrupp.com

Bonjour Monsieur,  
Suite à ma conversation téléphonique de ce jour avec votre collaboratrice, je me permets de vous faire parvenir ce mail.

En effet COGELY est une société spécialiste dans la gestion de parc logiciels. Elle est née en janvier 2016, en revanche les 3 personnes qui la gèrent ont des années d'expériences dans ce domaine. Vous trouverez sur le [site internet](#) les parcours d'Emilie BONNIN, Lionel PERRADIN et Patrice DEGUETTE, les 3 associés. Il s'agit d'une société totalement indépendante des éditeurs de logiciels et de proximité (basée à Nantes).

Quant à moi, je suis étudiant à Angers en DUT Techniques de Commercialisation et j'effectue mon stage pour valider mon diplôme au sein de COGELY. Ils m'ont demandé de réaliser pour eux une étude de marché afin de connaître les attentes des clients et de répondre au mieux à leurs besoins en matière d'optimisation et de risques liés au parc logiciel. Les licences représentent un coût pour l'entreprise et nous aimerions savoir à quel point vous êtes informé sur les enjeux financiers ou encore juridiques de leur gestion.

C'est pourquoi je vous transmets ci-dessous le lien vers un court questionnaire à ce sujet.

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdLSWVExXN9WwiiGN0p3rrtDtDPUyAD8QwSqHJv43IW3bP8OA/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdLSWVExXN9WwiiGN0p3rrtDtDPUyAD8QwSqHJv43IW3bP8OA/viewform?usp=sf_link)

Vos réponses sont nécessaires pour la bonne réussite de mon stage mais aussi pour aider la société à améliorer son service et à mieux comprendre son marché.

Bonne fin de journée à vous.

Cordialement.

Tous les dossiers sont à jour. Connecté à Microsoft Exchange 100 %

## Annexe 4 : Base de données mairies

| base contacts commune 04042017 - Excel  |            |                  |            |               |                |          |            |             |                  |  |           |  |
|---|------------|------------------|------------|---------------|----------------|----------|------------|-------------|------------------|--|-----------|--|
| Fichier Accueil Insérer Mise en page Formules Données Révision Affichage Dites-nous ce que vous voulez faire Partager                                       |            |                  |            |               |                |          |            |             |                  |  |           |  |
| Calibri 11 A A+   Renvoyer à la ligne automatiquement Standard        Somme automatique  Remplissage  Effacer  Trier et Rechercher et filtrer  sélectionner |            |                  |            |               |                |          |            |             |                  |  |           |  |
| L69   |            |                  |            |               |                |          |            |             |                  |  |           |  |
|   | A          | B                | C          | D             | E              | F        | G          | H           | I                | J  | K         | L  |
| 1   | CENTRE     |                  |            |               |                |          |            |             |                  |  |           |  |
| 2   | x = VALIDE | Ville            | Population | Rang national | éléphone mairi | Civilité | Nom        | Prénom      | Fonction         | Mail                                       | Téléphone | Observations   |
| 3   | x          | Tours            | 132677     | 26            | 02 47 21 60 00 | Mme      | CLASSE     | Ghislaine   | Chef de projet d | g.classe@tours-metropole.fr                |           |  |
| 4   | x          | Orléans          | 113089     | 32            | 02 38 79 22 22 | Mr       | MANZANO    | Thierry     | RSI              | thierry.manzano@orleans-metropole.fr       |           |  |
| 5   | x          | Bourges          | 72434      | 61            | 02 48 57 80 00 | Mr       | LESPRIT    | Olivier     | DSI              | olivier.lesprit@agglo-bourgesplus.fr       |           |  |
| 6   | x          | Châteauroux      | 49598      | 113           | 02 54 08 33 00 | Mr       | BERNARD    | Sebastien   | Chef de projet d | sebastien.bernard@chateauroux-metropole.fr |           |  |
| 7   | x          | Blois            | 49062      | 118           | 02 54 44 50 50 | Mr       | PARSY      | Bertrand    | DSI              | bertrand.parsy@blois.fr                    |           |  |
| 8   | x          | Chartres         | 40402      | 161           | 02 37 23 40 00 | Mme      | BARRE      | Emeline     | Chef de projet d | emeline.barre@agglo-ville.chartres.fr      |           |  |
| 9   | x          | Joué-lès-Tours   | 36511      | 189           | 02 47 39 70 00 |          | BOURSEAUD  | H           | RSI              | h.boursaud@jouelestours.fr                 |           |  |
| 10  | x          | Dreux            | 31822      | 226           | 02 37 38 84 12 | Mr       | CAPPELAERE | Stephane    | DSI              | s.cappelaere@dreux.agglomeration.fr        |           |  |
| 11  | x          | Vierzon          | 29723      | 247           | 02 48 52 65 00 | Mr       | LACOSTE    | Frederic    | RSI              | frederic.lacoste@ville-vierzon.fr          |           |  |
| 12  | x          | Fleury-les-Aub   | 20702      | 408           | 02 38 71 93 93 | Mr       | GONZALEZ   | William     | RSI              | william.gonzalez@ville-fleurylesaubrais.fr |           | 330 machines et 20 serveurs                                  |
| 13  |            | Olivet           | 19209      | 452           | 02 38 69 83 00 | Mr       | MANZANO    | Thierry     | RSI              | thierry.manzano@orleans-metropole.fr       |           | C'est le même que Orléans : il gère au niveau métropole      |
| 14  | x          | Romorantin-Lar   | 18353      | 474           | 02 54 94 41 00 | Mr       | TELLIER    | Jerome      | RSI              | jerome.tellier@romorantin.fr               |           |  |
| 15  |            | Saint-Jean-de-E  | 17757      | 500           | 02 38 52 40 40 |          |            |             |                  |  |           | Pas intéressé  |
| 16  |            | Lucé             | 17723      | 503           | 02 37 25 68 25 | Mr       | POISSONIER |             |                  |  |           | Appeler M POISSONIER semaine 17                              |
| 17  | x          | Vendôme          | 17709      | 505           | 02 54 89 42 00 |          |            |             | RSI              | courrier@territoiresvendomois.fr           |           | Mail pour l'accueil qui le redirigera "A l'attention du RSI" |
| 18  | x          | Saint-Jean-de-l  | 16560      | 542           | 02 38 79 33 00 |          |            |             | RSI              | informatique@ville-saintjeandelaruelle.fr  |           |  |
| 19  | x          | Saint-Cyr-sur-Lc | 16096      | 557           | 02 47 42 80 00 | Mr       | GUIGNARD   | Christophe  | RSI              | cguignard@saint-cyr-sur-loire.com          |           |  |
| 20  |            | Sain-Pierre-des  | 15757      | 571           | 02 47 63 43 43 | Mr       | LAGNEAU    |             |                  |  |           | Appeler Mme LAGNEAU la semaine 17                            |
| 21  | x          | Gien             | 15321      | 588           | 02 38 29 80 00 | Mr       | CHENUET    | Patrick     | RSI              | mairie@gien.info                           |           | Mail générique   |
| 22  | x          | Montargis        | 15025      | 599           | 02 38 95 10 00 | Mr       | BEAULANDE  | Jérémy      | RSI              | j.beaulande@montargis.fr                   |           |  |
| 23  | x          | Saran            | 14901      | 609           | 02 38 80 34 00 | Mr       | CORVILLO   | Stephane    | RSI              | stephane.corvillo@ville-saran.fr           |           |  |
| 24  | x          | Châteaudun       | 14556      | 615           | 02 37 45 11 91 | Mr       | LAYANI     | Stephane    | RSI              | stephane.layani@mairie-chateaudun.fr       |           |  |
| 25  | x          | Saint-Avertin    | 14094      | 638           | 02 47 48 48 48 | Mr       | RIGOUX     | Emmanuel    | RSI              | informatique@ville-saint-avertin.fr        |           |  |
| 26  | x          | Châlette-sur-Lo  | 13967      | 643           | 02 38 89 59 59 | Mr       | BOURGUIGN  | Christophe  | RSI              | informatique@ville-chalette.fr             |           |  |
| 27  | x          | Issoudun         | 13680      | 658           | 02 54 03 36 36 | Mr       | SOULAS     | Christophe  | RSI              | christophe.soulas@issoudun.fr              |           |  |
| 28  | x          | Nogent-le-Rotr   | 11531      | 768           | 02 37 29 68 68 | Mr       | AUBIN      | Philippe    | RSI              | philippe.aubin@ville-nogent-le-rotrou.fr   |           |  |
| 29  | x          | Amily            | 11497      | 771           | 02 38 28 76 00 | Mr       | JAMMES     | Stephane    | RSI              | stephane.jammes@amily45.fr                 |           |  |
| 30  | x          | Vernouillet      | 11490      | 772           | 02 37 62 85 00 | Mr       | GIRAUDO    | Jean Michel | RSI              | jeanmichel.giraud@vernouillet28.fr         |           |  |
| 31  |            | Amboise          | 11461      | 773           | 02 47 23 47 23 | Mr       |            |             |                  |  |           | Il n'a pas de mail, il faut le joindre par téléphone         |

## Annexe 5 : Mail destiné aux mairies

Répondre Répondre à tous Transférer



Jeu. 08/06/2017 08:26

Patrice Deguet

RE: Rapport de stage

À Arnaud MILTON

Bonjour,

COGELY, société de conseil spécialisée dans la gestion des parcs de licences logicielles, vous propose de faire un point sur la conformité de votre parc de licences Microsoft. L'expérience de COGELY (un certain nombre de Mairies font déjà appel à nous) vous permet de bénéficier de prestations concrètes et efficaces.

Quels intérêts pour vous ?

- Connaître les enjeux financiers de la non-conformité,
- Mettre en œuvre des actions correctives optimisées,
- Maîtriser la gestion de ses licences dans le cadre des regroupements de Communes par exemple,
- Anticiper un audit éditeur pour mieux le gérer,
- ...

Nous allons prochainement prendre contact avec vous pour vous proposer un rendez-vous avec un consultant pour échanger sur ces sujets et déterminer la pertinence d'une telle démarche.

Vous pouvez aussi nous contacter :

[Patrice.deguet@cogely.fr](mailto:Patrice.deguet@cogely.fr)

09 81 90 66 15 / 07 68 90 08 21

Cordialement

## Annexe 6 : Base de données experts comptables

| F739 | AE  | C   | DEF | G  | H | I                | J                | K               | L | M  | N      | O     |
|------|-----|---|-----|----|---|------------------|------------------|-----------------|---|--|--------|-------|
| 46   | 92  | QUAI DE LA FOSSE 44100 NANTES                     |     | Mr | M | ARCHAUD ALAIN    | Expert Comptable | 02 40 73 94 42  |   | <a href="mailto:alain.archaud@gbsassocies.fr">alain.archaud@gbsassocies.fr</a>                               | Arnaud | Autre |
| 47   | 14  | ROUTE NATIONALE 10 37250 VEIGNE                   |     | Mr | M | ARNAUDIN PATRICE | Expert Comptable | 09 62 63 17 99  |   | <a href="mailto:pat.arnaudin@orange.fr">pat.arnaudin@orange.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 48   | 10  | BOULEVARD HENRI ARNAULD 49100 ANGERS              |     | Mr | M | ASTORG DAMIEN    | Expert Comptable | 02.43.39.51.51. |   | <a href="mailto:dastorg@agcperspectives.fr">dastorg@agcperspectives.fr</a>                                   | Arnaud | Autre |
| 49   | 5   | AVENUE BARBARA 44570 TRIGNAC                      |     | Mr | M | AUFFRET PATRICK  | Expert Comptable | 02 28 55 08 08  |   | <a href="mailto:patrick.auffret@experteamconseil.fr">patrick.auffret@experteamconseil.fr</a>                 | Arnaud | Autre |
| 50   | 18  | RUE DES GRANGES GALAND BP 80443 37554 ST AVERTIN  |     | Mr | M | AURIAULT XAVIER  | Expert Comptable | 02 47 25 30 00  |   | <a href="mailto:xavier.auriault@sorecoec.com">xavier.auriault@sorecoec.com</a>                               | Arnaud | Autre |
| 51   | 25  | RUE PAUL BELLAMY 44000 NANTES                     |     | Mr | M | AUSSEUR PHILIPPE | Expert Comptable | 06 33 26 52 11  |   | <a href="mailto:philippe.ausseau@orange.fr">philippe.ausseau@orange.fr</a>                                   | Arnaud | Autre |
| 52   | 39  | ROUTE DE FONDELIN 44600 ST NAZAIRE                |     | Mr | M | AYMERIC GEORGES  | Expert Comptable | 02 40 42 36 15  |   | <a href="mailto:g.aymeric@pga-saintnazaire.fr">g.aymeric@pga-saintnazaire.fr</a>                             | Arnaud | Autre |
| 53   | 6   | RUE VICTOR BONHOMMET 72000 LE MANS                |     | Mr | M | AYONGO LEON      | Expert Comptable | 09 83 69 39 62  |   | <a href="mailto:fidexcom72@bbox.fr">fidexcom72@bbox.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 54   | 29  | RUE DE LA RIGAUDIERE 44640 ST JEAN DE BOISEAU     |     | Mr | M | BABONNEAU JOEL   | Expert Comptable | 06 11 30 91 96  |   | <a href="mailto:jo-babonneau@soregor.fr">jo-babonneau@soregor.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 55   |     | LIEU DIT LA CHABOTIERE 37230 PERNAY               |     | Mr | M | BACQUET THIERRY  | Expert Comptable |                 |   | <a href="mailto:thb@acce.fr">thb@acce.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 56   | 166 | AVENUE DE GRAMMONT 37000 TOURS                    |     | Mr | M | BAILLARGEAU      | Expert Comptable | 02 47 66 04 43  |   | <a href="mailto:c.baillargeau@bamex.fr">c.baillargeau@bamex.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 57   | 20  | RUE GALPIN THIOU BP 1654 37016 TOURS CEDEX 1      |     | Mr | M | BARBAROSSA       | Expert Comptable | 02 47 05 60 15  |   | <a href="mailto:daniel.barbarossa@toursaudit.fr">daniel.barbarossa@toursaudit.fr</a>                         | Arnaud | Autre |
| 58   | 55  | RUE CHANZY 72000 LE MANS                          |     | Mr | M | BARBISAN JEAN-   | Expert Comptable | 02 43 75 04 90  |   | <a href="mailto:auditec.sudest84@orange.fr">auditec.sudest84@orange.fr</a>                                   | Arnaud | Autre |
| 59   | 13  | RUE DE LA LOIRE BATIMENT C2 44230 SAINT SEBASTIEN |     | Mr | M | BARDOUL GILLES   | Expert Comptable | 02 40 74 77 21  |   | <a href="mailto:e.cormier@secogerec.com">e.cormier@secogerec.com</a>   | Arnaud | Autre |
| 60   | 6   | BOULEVARD HERAULT 49300 CHOLET                    |     | Mr | M | BARRE DIDIER     | Expert Comptable | 02 41 58 25 50  |   | <a href="mailto:d.barre@papin-associes.com">d.barre@papin-associes.com</a>                                   | Arnaud | Autre |
| 61   | 4   | RUE DE L'ETOILE DU MATIN 44600 SAINT NAZAIRE      |     | Mr | M | BARREAU LAURENT  | Expert Comptable | 02 40 70 40 08  |   | <a href="mailto:laurent.barreau@auditia.fr">laurent.barreau@auditia.fr</a>                                   | Arnaud | Autre |
| 62   | 41  | AVENUE DES SABLONNIERES BP 50272 - ST FORT 53202  |     | Mr | M | BASTHISTE PAUL   | Expert Comptable | 02 43 09 12 00  |   | <a href="mailto:p.basthiste@fiteco.com">p.basthiste@fiteco.com</a>   | Arnaud | Autre |
| 63   | 7   | BOULEVARD DE TOURAINE CS 70232 49302 CHOLET CEDEX |     | Mr | M | BATARD MATHIEU   | Expert Comptable | 02 41 62 13 70  |   | <a href="mailto:m.batard@ace-partners.fr">m.batard@ace-partners.fr</a>                                       | Arnaud | Autre |
| 64   | 18  | RUE DES MAUGES ST CRESPIN SUR MOINE 49230         |     | Mr | M | BAUDRY YANNICK   | Expert Comptable | 02.41.70.47.28. |   | <a href="mailto:ybaudry@cabinet-oreco.fr">ybaudry@cabinet-oreco.fr</a>                                       | Arnaud | Autre |
| 65   | 6   | AVENUE DES SPORTS 44380 PORNICHET                 |     | Mr | M | BAZAUD PHILIPPE  | Expert Comptable | 06 95 89 63 29  |   | <a href="mailto:philbazaud@yahoo.com">philbazaud@yahoo.com</a>   | Arnaud | Autre |
| 66   | 14  | RUE DU BIGNON BP 54 44840 LES SORINIERES          |     | Mr | M | BAZIN JEAN-CLAIR | Expert Comptable | 02 40 34 27 98  |   | <a href="mailto:jcb@cabinet-eolis.com">jcb@cabinet-eolis.com</a>   | Arnaud | Autre |
| 67   | 18  | AVENUE DU GUESCLIN 44500 LA BAULE                 |     | Mr | M | BAZIN LAURENT    | Expert Comptable | 06 11 46 34 88  |   | <a href="mailto:bazin@axisconseils.fr">bazin@axisconseils.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 68   | 1   | ROUTE DES 2 LIONS 37200 TOURS                     |     | Mr | M | BEAUJARD LUDOVIC | Expert Comptable | 02 47 91 61 00  |   | <a href="mailto:l.beaujard@rma-ec.fr">l.beaujard@rma-ec.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 69   | 34  | PLACE DE LA REPUBLIQUE 72600 MAMERS               |     | Mr | M | BEAUMONT DANIEL  | Expert Comptable | 02 43 97 62 66  |   | <a href="mailto:d.beaumont@fiteco.com">d.beaumont@fiteco.com</a>   | Arnaud | Autre |
| 70   | 49  | AVENUE AUGUSTE BARTHOLDI 72000 LE MANS            |     | Mr | M | BEDOUIN ROMUALD  | Expert Comptable | 02 43 87 00 02  |   | <a href="mailto:r.bedouin@agilysconseil.fr">r.bedouin@agilysconseil.fr</a>                                   | Arnaud | Autre |
| 71   | 1   | RUE DU TERTRE CS 60119 49072 BEAUCOUZE CEDEX      |     | Mr | M | BEGENNE SYLVAIN  | Expert Comptable | 02 41 57 66 00  |   | <a href="mailto:sy-begenne@soregor.fr">sy-begenne@soregor.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 72   | 8   | RUE DES SAUMONIERES BP 42337 44323 NANTES CEDEX 3 |     | Mr | M | BELLATON LOIC    | Expert Comptable | 02 40 49 61 00  |   | <a href="mailto:cabinet@aurecca.com">cabinet@aurecca.com</a>   | Arnaud | Autre |
| 73   | 32  | BOULEVARD DE LA REPUBLIQUE 44110 CHATEAUBRIANT    |     | Mr | M | BENOIT SEBASTIEN | Expert Comptable | 02 40 28 88 03  |   | <a href="mailto:cabinet.expert.benoit@orange.fr">cabinet.expert.benoit@orange.fr</a>                         | Arnaud | Autre |
| 74   | 4   | RUE DE LA CORNOUAILLE 44300 NANTES                |     | Mr | M | BERGER PASCAL    | Expert Comptable | 02 28 22 82 46  |   | <a href="mailto:p.berger@fiduxia.net">p.berger@fiduxia.net</a>   | Arnaud | Autre |
| 75   | 15  | RUE GOUGEARD 72000 LE MANS                        |     | Mr | M | BERGERE          | Expert Comptable | 02 43 76 14 14  |   | <a href="mailto:lemans@socoma.info">lemans@socoma.info</a>   | Arnaud | Autre |
| 76   | 32  | RUE DE LA VRIERE 44240 LA CHAPELLE SUR ERDRE      |     | Mr | M | BERNARD ANDRE    | Expert Comptable | 02 40 72 92 92  |   | <a href="mailto:a-bernard@wanadoo.fr">a-bernard@wanadoo.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 77   | 12  | RUE DES BOSQUETS 44840 LES SORINIERES             |     | Mr | M | BERNARD PASCAL   | Expert Comptable | 02 40 03 21 00  |   | <a href="mailto:p.bernard@lorieau.fr">p.bernard@lorieau.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 78   | 3   | IMPASSE ALPHONSE FILLION 44120 VERTOU             |     | Mr | M | BERNARD YVES     | Expert Comptable | 02 51 11 37 43  |   | <a href="mailto:yvesbernard@expertim-berthet.oaa@wanadoo.fr">yvesbernard@expertim-berthet.oaa@wanadoo.fr</a> | Arnaud | Autre |
| 79   | 4   | RUE DE LA GALISSONNIERE 44000 NANTES              |     | Mr | M | BERTHET DENIS    | Expert Comptable | 02 51 84 14 14  |   | <a href="mailto:berthet.oaa@wanadoo.fr">berthet.oaa@wanadoo.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 80   | 7   | BOULEVARD ALBERT EINSTEIN BP 41125 44311 NANTES   |     | Mr | M | BERTHOUD ALAIN   | Expert Comptable | 02 28 24 10 06  |   | <a href="mailto:abertthoud@kpmg.fr">abertthoud@kpmg.fr</a>   | Arnaud | Autre |
| 81   | 2   | SQUARE FRANCOIS TRUFFAUT BP 70903 49009 ANGERS    |     | Mr | M | BERTRAND HERVE   | Expert Comptable | 02 41 47 91 91  |   | <a href="mailto:hbertrand@altoneo.com">hbertrand@altoneo.com</a>   | Arnaud | Autre |
| 82   | 1   | RUE DE BUFFON 49100 ANGERS                        |     | Mr | M | BERTRAND         | Expert Comptable | 02 41 31 13 30  |   | <a href="mailto:s.bertrand@becouze.com">s.bertrand@becouze.com</a>   | Arnaud | Autre |

### Annexe 7 : Tableau synthétique des missions réalisées

| Missions                                     | Objectifs   | Actions   | Résultats  |
|--|---|---|--|
| Etude de marché prétexte.                    | Connaître les attentes et besoin des clients  | Création d'un questionnaire et appels téléphoniques pour obtenir des réponses.<br>110 appels passés.  | 25 noms obtenus.<br>9 lignes directes obtenues.<br>13 mails directs obtenus.<br>12 RSI (Responsable du Système d'Information) eu au téléphone.<br>12 questionnaires remplis.<br>3 rendez-vous à fixer. |
| Etude des attentes quali.                    | Connaître les attentes et besoin des clients.<br>Obtenir 10 rendez-vous de 30 à 60 minutes avec le RSI.                                     | Création de la trame téléphonique avec Nelly.<br>Appels téléphoniques et relances avec Nelly.   | Quelques rendez-vous obtenus.  |
| Qualification du fichier des mairies.        | Envoyer un mail proposant une offre de formation à toutes les mairies de villes supérieures à 10 000 habitants, dans 3 régions différentes. | Création d'un fichier de prospects.<br>Recherche des villes ayant plus de 10 000 habitants.<br>Recherche des numéros de téléphone des mairies.<br>Appel des mairies afin d'obtenir les coordonnées de la bonne personne (RSI).<br>100 appels. | Fichier qualifié.<br>100 noms de RSI.<br>100 adresses mails obtenues.<br>Une dizaine de numéros de téléphone obtenus.  |
| Qualification du fichier experts comptables. | Envoyer un mail expliquant l'activité de Cogely et les enjeux à de nombreux experts comptables de la région.                                | Création d'une base de données.<br>Recherche de tous les experts comptables et des cabinets de la région.<br>Conversion des fichiers PDF obtenus en fichiers Excel, exploitable.  | Fichier qualifié.<br>Plus de 1000 noms d'experts comptables.<br>Plus de 1000 adresses mails d'experts comptables.<br>Plus de 1000 numéros de téléphones, adresses, etc.                                |
| Recherche de prescripteurs.                  | Faire comprendre aux  | Présentation et échanges  | Des interlocuteurs à l'écoute  |

|                                  |  |  |  |
|----------------------------------|--|--|--|
|                                  | avocats et experts comptables l'intérêt, pour eux et leurs clients, d'avoir une bonne gestion de son parc logiciels. | avec des experts comptables et un avocat.  | et sensibles aux enjeux de non-conformité et de la mauvaise gestion des licences. Ils vont permettre de faire connaître Cogely et leur activité. |
| Prise de rendez-vous commercial. | Obtenir de nouveaux clients.   | Création d'une trame proposant une offre ciblée. 400 appels téléphoniques de qualité avec des échanges pouvant être longs. | 6 rendez-vous obtenus. Des dizaines de mails envoyés. Des dizaines de noms, d'adresses mails et de lignes directes obtenus.                      |

**Arnaud Militon**

**COGELY** – Assistant Commercial

**Agence France ouest**

Téléphone : +33 9 81 90 86 65

COGELYDesk : 09 876 727 15

Email : [arnaud.militon@cogely.fr](mailto:arnaud.militon@cogely.fr)

Votre conseiller Gestion de Patrimoine Logiciel

[Une présentation - www.cogely.fr](http://www.cogely.fr)