



ZE ZEPHIR

CABINET DE CROISSANCE COMMERCIALE

Accès aux décideurs de vos marchés.

Présentation du cabinet, à l'attention de votre direction.

2026 · zephir-consulting.com

De l'intelligence de marché à la mise en relation.

Nous accompagnons les industriels, distributeurs, sociétés de services et éditeurs de technologies. Nous définissons avec vous les marchés et les comptes à viser, puis nous ouvrons l'échange avec leurs décideurs. Vos équipes conservent la vente, la négociation et la signature.



Exclusivité sectorielle

Nous ne travaillons pas pour deux concurrents directs sur le même marché.



Confidentialité

Vos comptes, vos chiffres et nos échanges restent entre nous.



Pilotage hebdomadaire

Chaque semaine, les comptes approchés, les réponses et les rendez-vous confirmés.



Rendez-vous qualifiés

Compte pertinent, bon interlocuteur, intérêt réel et calendrier vérifiés avant transmission.

EN CHIFFRES

Une infrastructure de données et d'IA opérée en interne, vérifiée par nos analystes.

2 M+

Décideurs cartographiés

375 000+

Décideurs approchés

30 000+

Réponses de décideurs

600

Programmes menés

17 M€+

Potentiel commercial ouvert

Un processus structuré, du cadrage au rendez-vous.

Vous savez à tout moment quels comptes ont été approchés, qui a répondu et quels échanges sont confirmés.

01

Cadrage

Votre offre, vos meilleurs clients, vos objectifs. Nous fixons les marchés, les comptes et la définition d'un rendez-vous utile.

02

Intelligence de marché

Cartographie des entreprises du marché, vérification de leur activité réelle, repérage des événements qui créent un besoin.

03

Approche directe

Prise de contact avec les décideurs de chaque compte, avec une raison d'échanger propre à leur situation.

04

Qualification

Chaque réponse est qualifiée : pertinence du compte, rôle de l'interlocuteur, intérêt réel, calendrier.

05

Mise en relation

Vous recevez des rendez-vous confirmés avec le contexte du compte. Les priorités sont ajustées chaque semaine.

Treize solutions, combinées selon votre situation.

Certaines portent sur le choix des marchés et des comptes, les autres organisent l'accès aux décideurs. La plupart des mandats en combinent deux ou trois.

INTELLIGENCE DE MARCHÉ

-  **Recherche de marché**
Choisir les secteurs, applications et pays à viser.
-  **Cartographie des comptes**
Recenser toutes les entreprises d'un marché.
-  **Priorisation des comptes**
Classer les comptes selon leur potentiel réel.
-  **Intelligence commerciale**
Suivre ce qui change chez vos comptes.

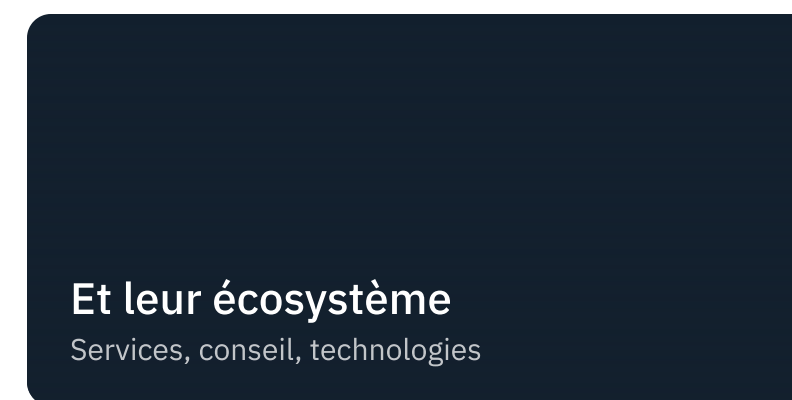
ACCÈS AUX COMPTES

-  **Développement de comptes cibles**
Accéder aux décideurs des entreprises visées.
-  **Ouverture d'un nouveau marché**
Tester un secteur avant d'y investir.
-  **Expansion internationale**
Premiers clients dans un nouveau pays.
-  **Lancement d'une nouvelle offre**
Mesurer l'intérêt du marché pour un produit.
-  **Programme d'opportunités commerciales**
Des rendez-vous qualifiés chaque semaine, sur 90 jours.

ACCÉLÉRATEURS

-  **Approche sur signal**
Intervenir au moment où le besoin apparaît.
-  **Salons et événements**
Un agenda rempli avant l'ouverture du salon.
-  **Réactivation de comptes**
Reprendre contact avec les comptes perdus.
-  **Qualification et mise en relation**
Des échanges vérifiés, transmis à vos équipes.

Les marchés industriels et leur écosystème.



Neuf mandats, de la situation de départ aux rendez-vous obtenus.

ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

75 rendez-vous, 6,0 M€ de potentiel.

Un fabricant de lignes d'emballage face aux grands groupes de la chimie, de l'énergie et du bois.

EMBALLAGE PREMIUM

95 rendez-vous dans quatre pays.

Un fabricant de packaging premium auprès des chocolatiers et des marques de cosmétiques.

QUALITÉ DE L'AIR

52 rendez-vous, 2,08 M€ de potentiel.

Un spécialiste de la qualité de l'air auprès du facility management et de l'immobilier institutionnel.

ESPACES PROFESSIONNELS

37 rendez-vous en Europe.

Un spécialiste de l'aménagement d'espaces de travail auprès des opérateurs de bureaux flexibles.

ACOUSTIQUE INDUSTRIELLE

32 rendez-vous en quelques semaines.

Un bureau d'ingénierie acoustique auprès des industriels, des constructeurs et des chantiers navals.

TRAITEMENT DE L'EAU

19 rendez-vous, 950 K€ de potentiel.

Un producteur de coagulants face aux industriels de l'agroalimentaire et de la chimie.

MOBILITÉ INTERNATIONALE

17 rendez-vous avec des directions générales.

Un cabinet de mobilité internationale auprès des directions générales et RH d'ETI.

LOGICIEL INDUSTRIEL

16 rendez-vous avec des dirigeants.

Un éditeur de mesure carbone auprès des transporteurs et des logisticiens.

SERVICES AUX ENTREPRISES

14 rendez-vous avec des grands comptes.

Un réseau de services aux entreprises auprès des grands comptes nationaux.



ÉTUDE DE CAS · ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

Un fabricant de lignes d'emballage face aux grands groupes de la chimie, de l'énergie et du bois.

75 rendez-vous avec des directions industrielles, **6,0 M€** de potentiel commercial estimé.

SITUATION

Un fabricant européen d'équipements d'emballage et d'automatisation de fin de ligne. Ses nouveaux contacts venaient surtout des salons professionnels et de son réseau d'agents.

ENJEU

Les projets de ligne se décident plusieurs mois avant l'appel d'offres. L'équipe commerciale arrivait souvent après la rédaction du cahier des charges.

INTERVENTION

Nous avons cartographié les ETI et grands groupes industriels de trois pays et approché leurs directions de production, de maintenance et des achats, au sujet de leurs projets de ligne et de manutention.

RÉSULTAT

75 rendez-vous avec des directions industrielles de groupes comme Cargill, Evonik, Sika, Valeo, Roquette ou Egger. Des échanges ont aussi été ouverts avec ABB, Dalkia, Sherwin-Williams et Saarlouis Rail.

COMPTES RENCONTRÉS





ÉTUDE DE CAS · EMBALLAGE PREMIUM

Un fabricant de packaging premium auprès des chocolatiers et des marques de cosmétiques.

95 rendez-vous dans quatre pays, **4,75 M€** de potentiel commercial estimé.

SITUATION

Un fabricant européen de boîtes pliantes en carton imprimé haut de gamme.

ENJEU

Une niche très segmentée, répartie sur quatre pays, que l'équipe commerciale n'avait pas le temps de couvrir.

INTERVENTION

Nous avons cartographié les chocolatiers, confiseurs, biscuitiers et marques de cosmétiques de quatre pays, puis approché leurs responsables marketing, achats et développement produit.

RÉSULTAT

Des échanges avec des maisons historiques de la chocolaterie européenne et des marques de cosmétiques en croissance.

COMPTES RENCONTRÉS

L'ADERACH
SWITZERLAND

MÉERT
Fondée en 1677

Seidl
CONFISERIE

**PIERRE
FREY**

STANLEY/STELLA

Virbac

**ROYALE
NORMANDE**



ÉTUDE DE CAS · QUALITÉ DE L'AIR

Un spécialiste de la qualité de l'air auprès du facility management et de l'immobilier institutionnel.

52 rendez-vous avec des gestionnaires de sites, **2,08 M€** de potentiel commercial estimé.

SITUATION

Une entreprise de solutions de qualité de l'air pour les bâtiments tertiaires et les sites industriels.

ENJEU

Les grands comptes du facility management et de l'immobilier institutionnel restaient difficiles à atteindre pour l'équipe interne.

INTERVENTION

Nous avons approché les directeurs de site, responsables patrimoine et directions techniques des gestionnaires d'immeubles et des ETI industrielles.

RÉSULTAT

Des échanges avec des acteurs majeurs du facility management et de l'immobilier institutionnel sur douze mois.

COMPTES RENCONTRÉS



ILS ONT RENCONTRÉ NOS CLIENTS

Des groupes industriels, des distributeurs, des donneurs d'ordre.



BNP PARIBAS
La banque d'un monde qui change



VINCI
CONSTRUCTION



Auchan | RETAIL



LA POSTE
GROUPE



dalkia
GROUPE EDF



CHANTIERS
DE L'ATLANTIQUE



Smurfit Kappa Group



EVONIK
Leading Beyond Chemistry



SHERWIN
WILLIAMS®



SNF
WATER SCIENCE



elis
Circular services at work



ROQUETTE
Offering the best of nature™



E EGGER
MORE FROM WOOD.
More than just a table.



Vaillant



Domino's®



KIKO
MILANO



LESAFFRE



LÄDERACH
SWITZERLAND



stanley/stella

DÉMARRER

Comment démarre un mandat.

Un premier échange suffit pour savoir si nous pouvons vous aider, sur quels marchés et avec quel objectif de rendez-vous.

LES ÉTAPES

- ✓ **Premier échange.** 30 minutes pour comprendre votre offre et vos marchés.
- ✓ **Proposition.** Une approche écrite sous 48 heures ouvrées.
- ✓ **Cadrage et cartographie.** Marchés, comptes, interlocuteurs et définition du rendez-vous utile.
- ✓ **Premiers rendez-vous.** Puis un pilotage chaque semaine, sur la durée du programme.

POUR PRÉPARER L'ÉCHANGE

- ✓ **Votre offre.** Ce que vous vendez et la valeur moyenne d'une affaire.
- ✓ **Vos meilleurs clients.** Trois à cinq clients actuels qui ressemblent à ceux que vous voulez signer.
- ✓ **Les marchés visés.** Secteurs, pays ou comptes précis à ouvrir.
- ✓ **Votre capacité.** Le nombre de rendez-vous que vos équipes peuvent tenir chaque mois.

Parlons de votre développement.

Décrivez-nous votre offre et les comptes que vous visez. Nous revenons vers vous sous 48 heures ouvrées pour organiser un premier échange de 30 minutes, sans engagement.

zephir-consulting.com/contact