



LE CLUB DU
KEY ACCOUNT MANAGEMENT



11ème Symposium du Key Account Management

Le RDV incontournable des professionnels
francophones du Key Account Management

9 et 10 octobre 2025

HALIFAX CONSULTING





Frédéric CORIDON
Responsable du
marché Industrie

**Challenges, synergies
et opportunités de développement
pour la fonction KAM,
lors d'une acquisition externe transformante**



Groupe international
de **+ de 150 ans**
reconnu par ses clients

**France &
International**



Entreprises
(de la TPE/PME au grand groupe)
& **Collectivités**



TIERS DE CONFIANCE



5 métiers

COMPLÉMENTAIRES



Inspection



Formation



Essais & Mesures

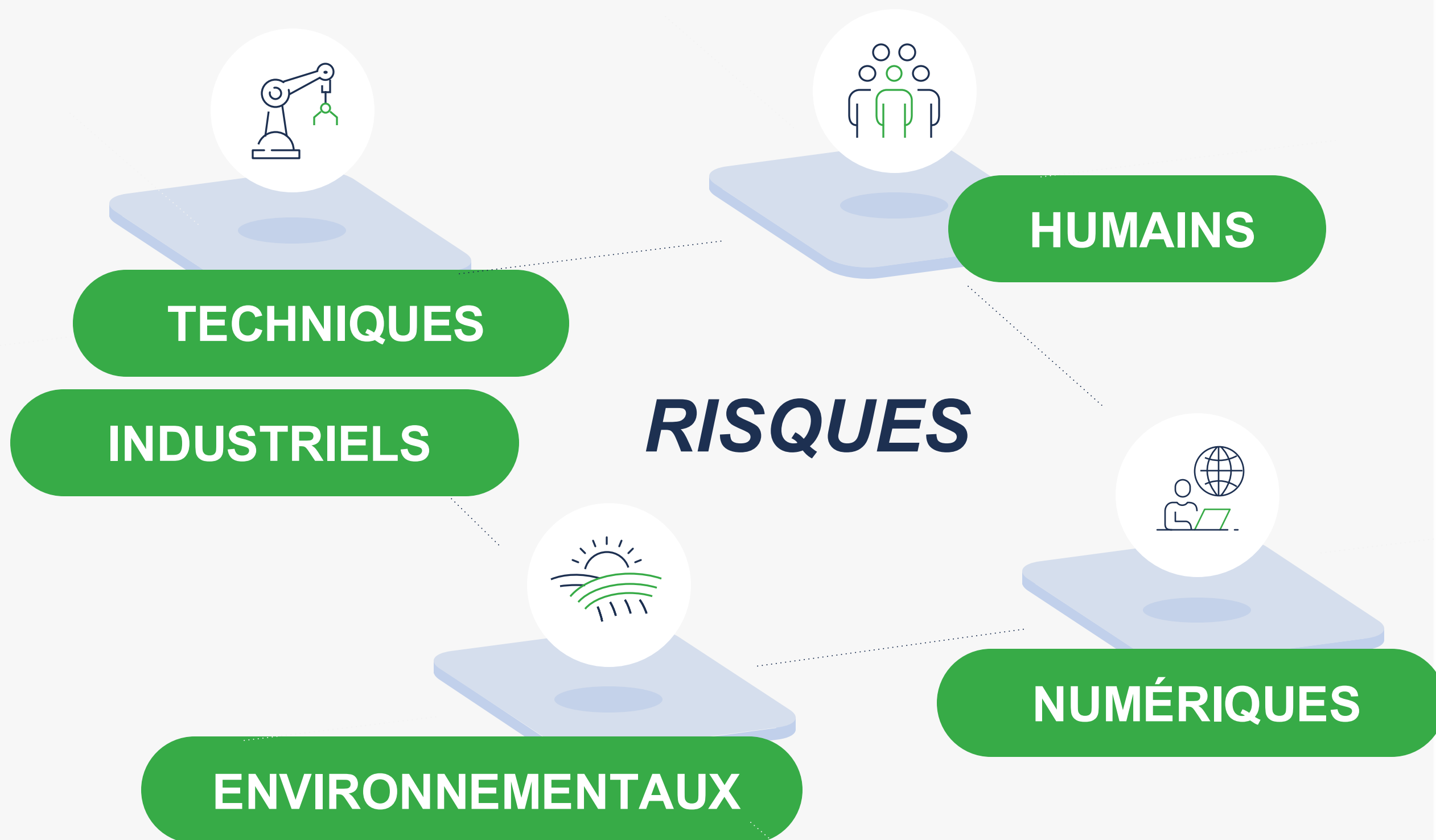


Certification & Labellisation



**Conseil & Accompagnement
technique**

Vous accompagner,
partout dans le monde,
dans **la maîtrise
de vos risques**
pour vous permettre
d'exercer **votre métier
en toute sécurité.**



Carte d'identité

DES ENTITÉS SPÉCIALISÉES

Nucléaire

Aéronautique

Spatial

Telecom

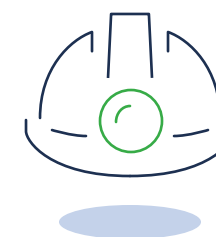
Essais Industriels

Certification

Risques numériques

17 500

collaborateurs



dont **12 000**
ingénieurs et techniciens

2 200

formateurs
inspecteurs

1,4 Md€

de CA dont 32%
à l'international
en 2024

+20

centres d'essais
industriels



Une présence dans près de
60 pays

UNE PRÉSENCE internationale



17 500 collaborateurs
~ 60 pays

AMÉRIQUES

2100 collaborateurs
6 pays

EUROPE

2900 collaborateurs
16 pays

FRANCE

9400 collaborateurs

ASIE

1050 collaborateurs
9 pays

MOYEN-ORIENT

1100 collaborateurs
6 pays

AFRIQUE

800 collaborateurs
17 pays

AUSTRALIE

150 collaborateurs

17 500 collaborateurs
12 000 ingénieurs et techniciens
60 pays
180 centres de formation dans le monde
130 agences en France
+20 centres d'essais industriels

#1

Inspection

Contrôler

la fiabilité de vos installations et la conformité (réglementaires ou non) de vos sites industriels, infrastructures, des bâtiments, des équipements, des procédés.

700 000
contrôles/an

63%
CA 2024 du groupe

#2

Formation

Former

et développer les compétences techniques nécessaires à vos métiers Formations métiers avec parcours qualifiants Mix pédagogique et digital pour une approche immersive et personnalisée

630 000
stagiaires/an

14%
CA 2024 du groupe

#3

Essais & Mesures

Mesurer et tester

avec des techniques innovantes pour qualifier la situation : prélèvements et mesures environnementales et essais tests de matériaux et de produits en environnements industriels et con

+20
centres d'essais industriels

10%
CA 2024 du groupe

#4

Certification & Labellisation

Certifier

pour garantir la qualité, et rassurer vos clients, vos salariés et les clients de vos clients

Labelliser et créer des LABELS à la demande de nos clients

+ 35 000
audits par an

6%
CA 2024 du groupe

#5

Conseil & Accompagnement technique

Accompagner

pour améliorer la santé/sécurité des hommes et des biens, préserver l'environnement et optimiser la performance de vos installations et équipements ...

500
consultants en France

7%
CA 2024 du groupe

Telecom



Tester et certifier l'efficacité et la sécurité des réseaux de **télécommunications**

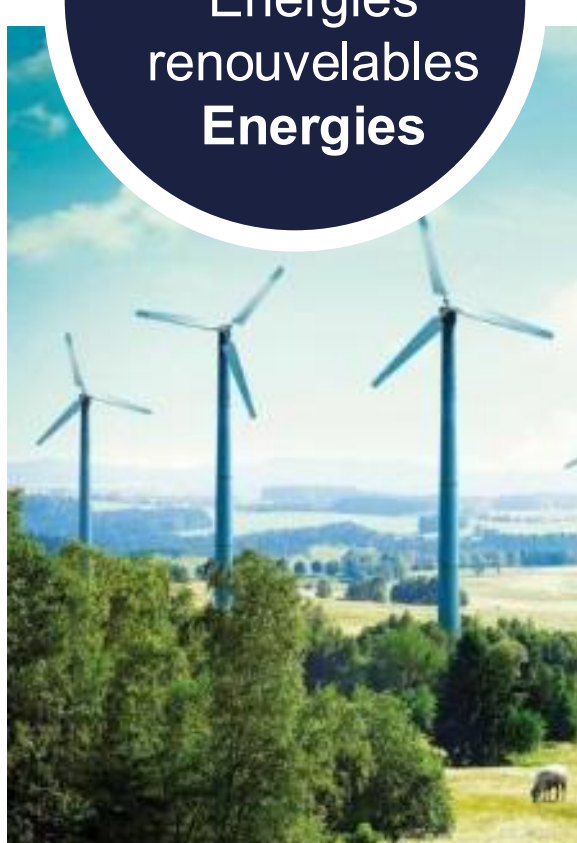


Oil & Gas Energies



Vous accompagner pour **renforcer la sécurité et la sûreté de fonctionnement des installations de production et de stockage offshore ou onshore**

Nucleaire & Energies renouvelables Energies



Réussir le pari de la transition énergétique en garantissant le meilleur niveau de sécurité pour vos équipes et vos clients

Sûreté des industries nucléaires



Aeronautique Transport



Garantir un niveau de sécurité optimal du secteur aérien civil et militaire



Rail Transport



Vous offrir qualité et réactivité dans l'évaluation **des produits et systèmes de transports ferroviaires et guidés urbains**



Infrastructures & Construction



Bénéficier de l'expérience et du réseau Apave pour mener à bien votre **projet de conversion à la mobilité électrique**



Biens industriels - Manufacturing



Nucléaire



Énergies



Infrastructures



Construction



Transports



Agroalimentaire



Automobile



Biens de consommation & Retail



Santé & Médico-Social

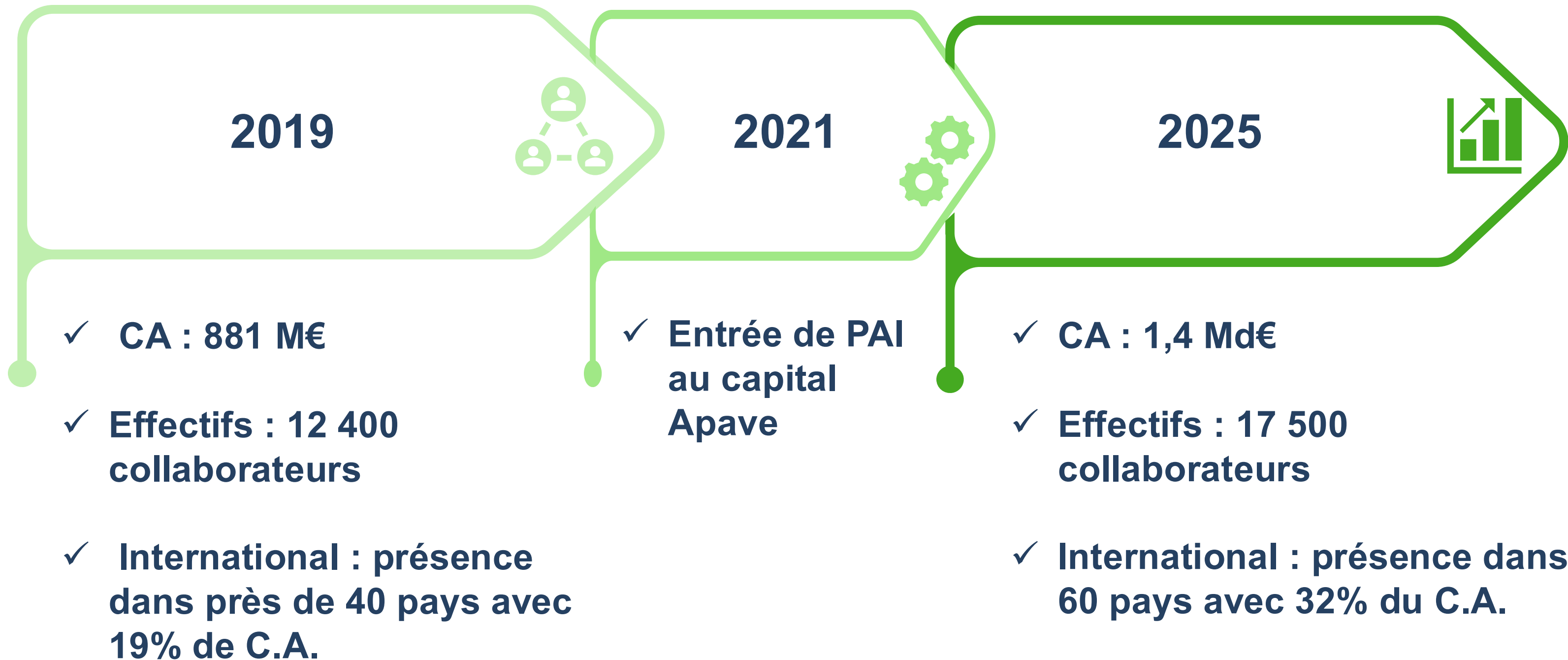


Telecoms & Digital



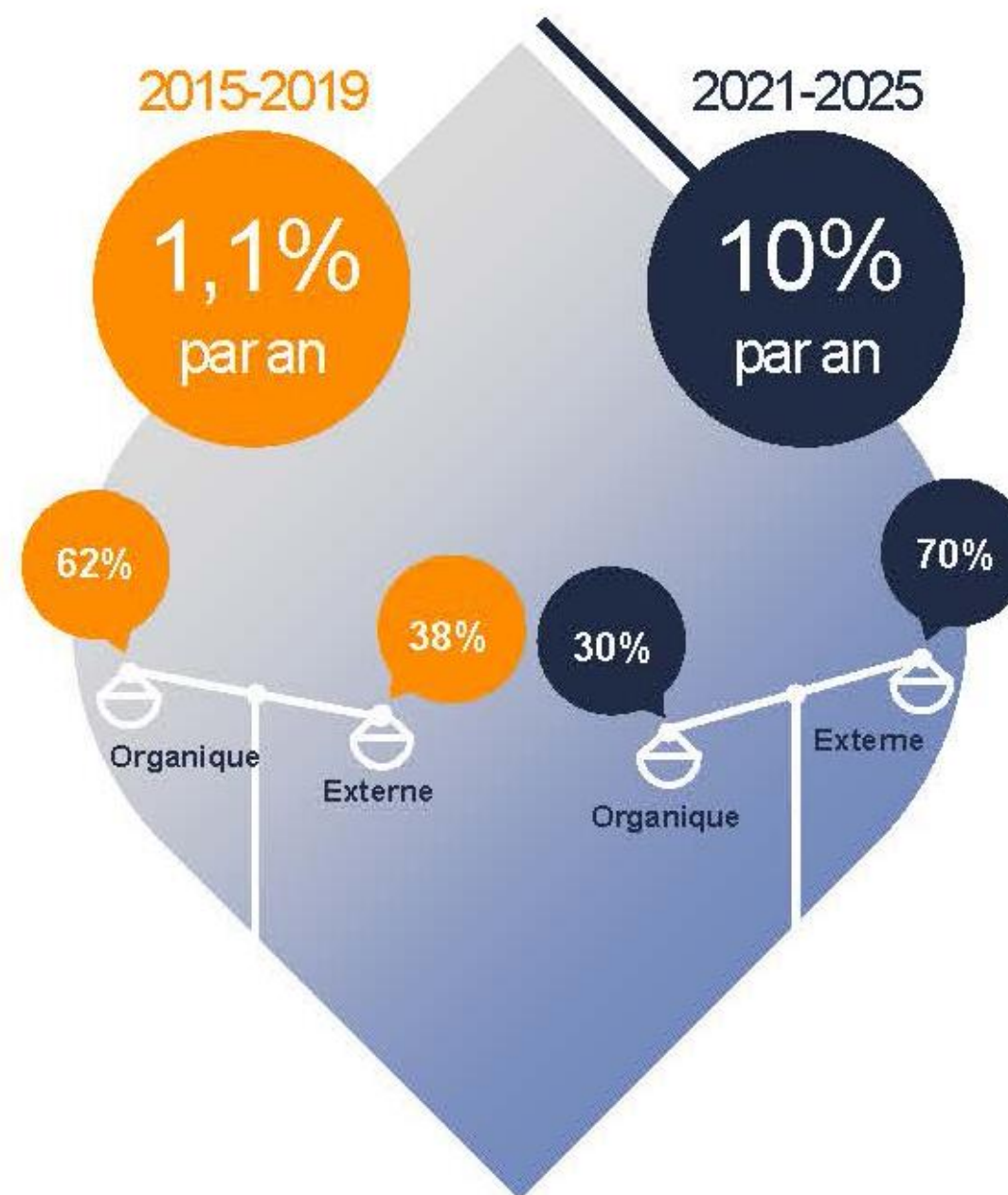
Tertiaire



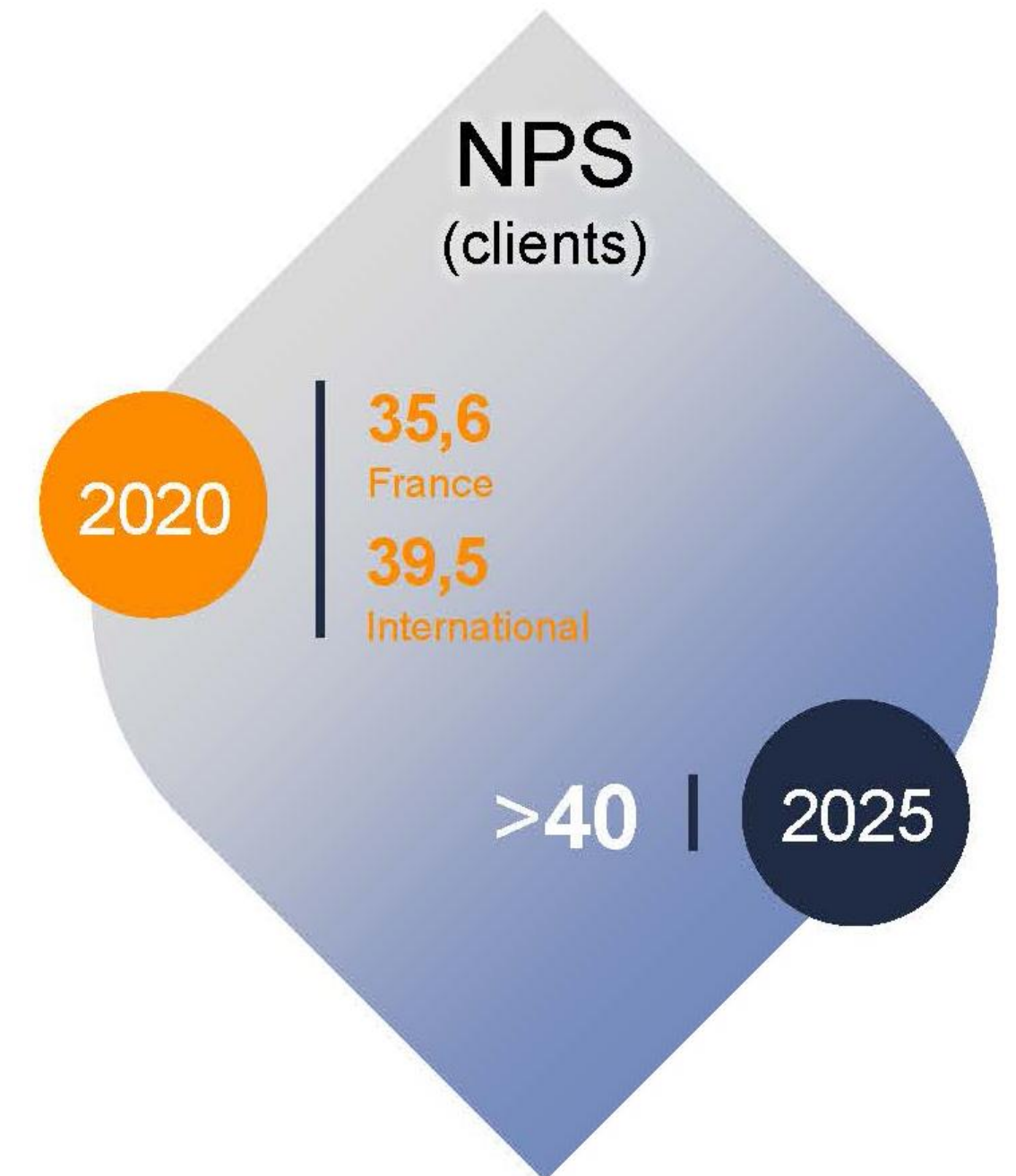




Evolution C.A.



Croissance



NPS

2024: AQUISITION DE IRISNDT



Les points essentiels de l'acquisition transformante:

Acquisition de IRISNDT fin 2024 *qui est devenu Apave North America*:

- ✓ 280M€ de C.A. par un Groupe au C.A. de 1,3Md€/2023 (22%)
- ✓ 2400 collaborateurs pour 15 000 chez APAVE / 2023 (16%)
- ✓ Compétences et activités similaires.
- ✓ Périmètre géographique d'activités:
Etats-Unis; Canada; U.K., Australie.



Les plus pour le Groupe APAVE:

- ✓ Les implantations
- ✓ Synergie en partage de compétences
- ✓ Transformation de l'image du Groupe: une empreinte géographique élargie



L'activités du Groupe à l'international passe de 19% à 32% +120%

Dépassement du plan stratégique Boost 21-26 dès 2025 !

Perception par les clients Grands comptes

Jusqu'à juin 2026 (fin « Boost 1 »), pas d'intégration commerciale suite à l'acquisition IRISNDT

Challenges:

- Réorganisation commerciale: *Cultures d'entreprises, courbe du changement*
- **Segmentation des marchés:** *Distribution et rôles*
- **Réattribution des Grands Comptes:** *Impact sur le classement (clients Groupe, clients Grand Compte)*



Une ambition, mais **pas de feuille de route** sur le « comment » de l'intégration commerciale

Mise en place d'une **stratégie associée:**

- Création d'une **Synergie prioritaire**
- Développement sur les nouveaux périmètres (géo.)



Et vous?

**Les
challenges
rencontrés
par APAVE
ressemblent-
ils aux
vôtres ?**



**Face à une
telle
situation,
comment
vous êtes
vous
organisés?**

Etat des lieux des actions entreprises

Ce que nous avons fait:

- ✓ Mise en place d'une **organisation d'intégration** (APAVE + IRISNDT)
- ✓ **Classification clients** Groupe & Clients Grands comptes
- ✓ **Plan d'action commercial** sur les **clients cibles**

Ce que nous faisons:

Réorganisation de la Direction Commerciale Groupe (incl. IRISNDT):

- Mise en place de la **segmentation par code DUNS**
- Attribution des **rôles et fonctions**
- Une synergie internationale accrue à l'aide d'une **base de données niveau groupe**.
- **Alignement Stratégique** (Marchés, Métiers, Politique de Développement)

Ce que nous ne faisons pas:

Transformation du « business model » du nouveau périmètre (IRISNDT):
profil des commerciaux, organisation commerciale...



Que nous reste t il à faire pour compléter l'intégration commerciale

REX de nos clients:

Des opportunités de croissances en marche; les clients Groupes sont **positifs** sur notre nouvelle dimension

Les nouvelles opportunités et tensions organisationnelles, stratégiques et humaines:

Reste à faire:
alignement stratégique & harmonisation des fonctions et rôles commerciaux

Culture et moyen d'agir et de faire agir; quels leviers d'actions?

- Solutions
 - **Homogénéisation de l'offre globale**
- Les hommes
 - **Alignement des compétences** avec la future organisation
 - Définition d'une culture commune
- Process
 - **Approches commerciales**

Notamment, quels ajustements pour la fonction KAM?

Accentuer la **légitimité et l'autorité du KAM**