



## TÉMOIGNAGES CLIENTS

“La solution EasyBusiness accompagne notre enjeu de développement commercial à l’International.”

**THOMAS PERIER**

Directeur Marketing & Communication Groupe SIFA



Depuis 1951, date de sa création, le Groupe SIFA n'a cessé de développer le commerce de marchandises entre les DOM/TOM et la France Métropolitaine.

Fort d'un ancrage d'abord caribéen, puis naturellement étendu aux autres territoires du globe, le groupe a privilégié la proximité avec ses clients, cherchant à satisfaire leurs moindres besoins tout en accroissant son expertise locale. Dans le même temps, SIFA a étendu sa maîtrise des transports aériens et maritimes, toujours au fait des normes du commerce international : certifications, digitalisation, spécialisations.

Afin d'étoffer son offre, le groupe s'est attaché à répondre aux besoins, même particuliers, de ses clients. C'est ainsi qu'ont été créées les activités Projets, majoritairement destinées au transport de projets industriels, puis Stockage de marchandises à l'arrivée (stock déporté et préparation de commandes), activité rapidement développée et généralisée dans toutes les filiales après sa création en 2014.



Thomas Perier et Kompass, c'est une longue histoire. " J'utilise les solutions Kompass depuis plus de 26 ans. Au début de ma carrière, c'était pour la réalisation de mailings postaux ", annonce d'emblée Thomas Perier.

C'est donc tout naturel qu'en 2011, lorsqu'il rejoint SIFA Logistics, il fasse à nouveau appel à Kompass pour structurer les actions marketing du Groupe.

" Nous sommes historiquement spécialisés sur le marché des Dom Tom. C'est un marché par nature fermé et peu extensible. La marge de développement net y est donc modérée. "

Pour développer de nouveaux marchés en France et à l'International et identifier des cibles à fort potentiel, SIFA Logistics décide d'équiper chaque bureau commercial de la solution EasyBusiness Monde et opte pour des dispositifs de communication Premium sur le portail Kompass.com.

" Nos équipes commerciales avaient peu ou pas de moyens pour organiser leur prospection. C'est désormais chose réparée ! EasyBusiness va même plus loin et permet de répondre à 3 objectifs majeurs pour notre activité " :

- Le sourcing de nouveaux partenaires pour ouvrir, diversifier et consolider de nouvelles lignes d'approvisionnement.
- La prospection de sociétés françaises et internationales qui ont besoin d'exporter leurs marchandises vers les Dom-Tom ou sur de grandes distance trans-continentes. Les nombreux critères et informations disponibles dans la base de données sont un gain de temps précieux pour les équipes commerciales.
- La fidélisation des clients. EasyBusiness améliore la connaissance des comptes et permet d'être proactifs dans les actions commerciales.

Quant à notre dispositif de visibilité sur Kompass.com, il est complémentaire des actions de publicité web et radio que nous menons en parallèle. Nos emplacements Premium et la complétude de notre profil sur le portail nous permettent de capter l'attention d'acheteurs locaux ou internationaux et de générer du trafic additionnel sur notre site internet.

Thomas Perier résume bien la collaboration entre SIFA et Kompass. " Le business évolue. Nous nous engageons dans une politique RSE afin de répondre aux enjeux de transition écologique du secteur. Kompass nous accompagne sur la transformation digitale de nos process commerciaux et nous permet d'adopter des méthodes de prospection innovantes. "

