

ACCÈS AUX MARCHÉS & DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

Les marchés se gagnent dans la strate non répertoriée.

Komno identifie qui détient le pouvoir de décision au sein d'un secteur ou d'un territoire où vous cherchez à vous développer, puis vous aide à tisser les liens qui transforment cette lecture en ouverture de marché et enfin en contrats signés.

LE PROBLÈME, TEL QUE LES ORGANISATIONS LE DÉCRIVENT

Vous visez un marché où vous ne savez pas qui décide réellement.

Certains partent de zéro, sans bureau ni contacts. D'autres sont présents sur le marché depuis des années et ne parviennent toujours pas à joindre ceux qui signent.

Un registre public vous donne la composition d'un conseil d'administration. Il ne vous dit pas lesquels de ses membres pèsent réellement, qui détient la société derrière la société, ni qui l'on prend la peine de rappeler.

« On ne sait pas qui contacter. »

Vous visez un marché, mais vous n'y avez aucun réseau. La prospection à froid ne mène nulle part, parce que vous vous adressez aux mauvaises personnes, ou aux bonnes, mais dans un ordre inadapté.

« Un concurrent nous a devancés. »

Il s'est implanté il y a quinze ans et a tissé des relations suivies avec les régulateurs et les décideurs publics. Vu de l'extérieur, le marché paraît fermé.

« On ne nous ouvre jamais la porte. »

Les réunions ont lieu. Vous n'y êtes pas. Personne ne vous dira pourquoi, car aucun des participants ne le vit comme une exclusion.

Ces trois situations relèvent d'un seul et même problème, situé en amont de la vente. Faute d'une lecture suffisamment précise du marché, vos démarches passent à quelques degrés de leur but.

Registres publics

Conseils d'administration

Organigrammes

PROPRIÉTÉ & POUVOIR

Appels d'offres

Contrats signés

CE QUE KOMNO APPORTE

01

Une cartographie.

Qui détient quoi, qui vient d'où, qui écoute qui. Construite à partir d'informations publiques et recoupée, donnée par donnée.

02

Une veille.

Les marchés évoluent. Nominations, acquisitions, inflexions réglementaires et mouvements des concurrents, suivis et restitués à une fréquence prédéfinie.

03

Une ouverture.

Des déplacements courts et denses, préparés en amont, avec des rendez-vous confirmés avant le départ, car la cartographie a déjà montré qui compte, et pourquoi.

MÉTHODE

La cartographie est une hypothèse. Elle se vérifie au contact du terrain.

La plupart des conseils en ouverture de marché partent de l'organigramme. Il indique qui porte quel titre. Il ne dit pas qui décide, qui l'on rappelle, ni quels dirigeants ont travaillé ensemble il y a vingt ans et se soutiennent depuis.

CE QUE DISENT LES DOCUMENTS

Komno dresse le portrait de chaque organisation du secteur et des personnes qui la dirigent, à partir de leur parcours plutôt que de leur titre actuel : où chacun a travaillé, à quel poste, aux côtés de qui, et où il a étudié. Les parcours révèlent les liens que les titres masquent.

Chaque donnée est vérifiée avant d'entrer dans l'analyse. Les noms apparaissent sous plusieurs orthographes, les titres exagèrent le pouvoir réel, et les entreprises fusionnent ou changent de nom entre la date d'un document et le jour où on le lit. Une base de données non vérifiée produit un réseau erroné d'apparence plausible, ce qui est plus risqué que de n'avoir aucune cartographie.

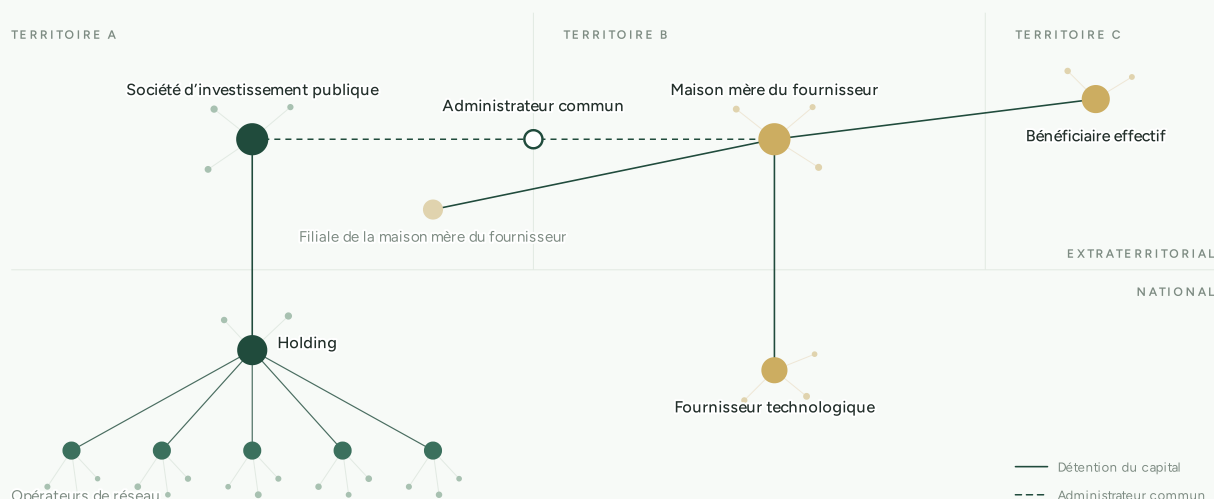
CE QUE DISENT LES PERSONNES

L'essentiel de ce qui détermine une issue tient à ce que les gens vous confient une fois la confiance établie : qui est respecté, qui est sur le départ, quelle relation soutient tout l'édifice, quelles organisations ne peuvent pas se trouver dans la même pièce.

Lorsque les témoignages divergent, ils sont recoupés auprès d'un tiers indépendant : un consulat, une chambre de commerce, un organisme professionnel ou un contact connu. Lorsqu'une décision compte, on attend deux confirmations avant d'agir.

Les outils d'IA aident à la collecte à grande échelle. Déterminer quelles données désignent la même personne, et quelles divergences comptent, relève du jugement, et ce jugement ne se délègue pas.

CE QUE MONTRENT LES DOCUMENTS



Un même administrateur siège aux deux conseils, dans deux territoires offshore différents.

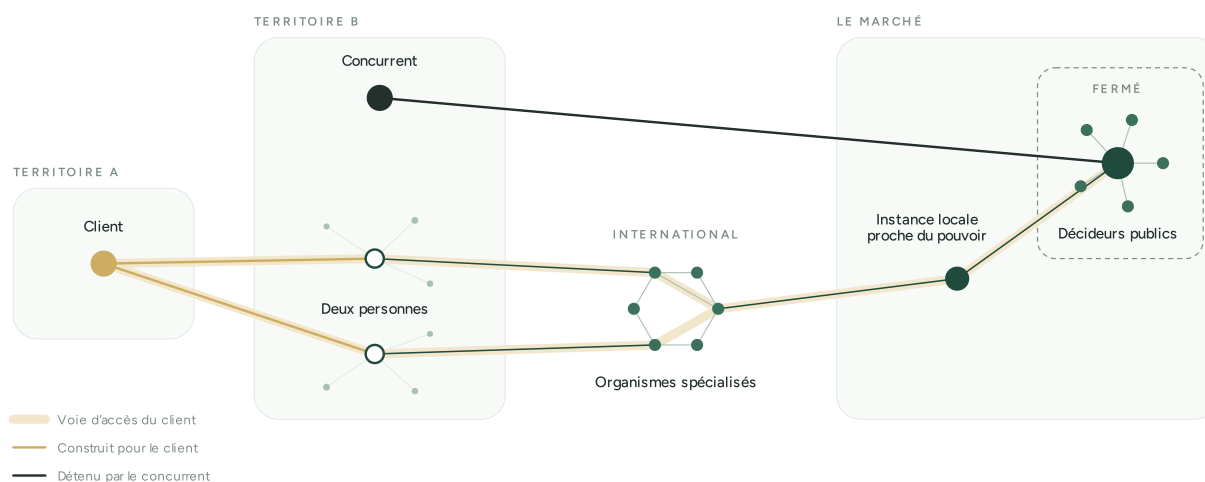
Avant de retenir un fournisseur, c'est le genre de lien que vous voudriez connaître. Il ne figure dans aucun registre, et personne dans la salle ne le mentionnera.

Exemple illustratif ; noms et données supprimés.

À QUOI RESSEMBLE UNE CARTOGRAPHIE

L'accès direct aux décideurs publics était tenu par un concurrent qui l'entretenait depuis des années.

Deux personnes identifiées par la cartographie étaient en lien avec un ensemble d'organismes spécialisés qui ne relevaient d'aucun territoire en particulier. Leur expertise a suscité l'intérêt d'une instance locale qui disposait déjà d'un accès aux décideurs publics. Le client est passé par cette voie plutôt que de se heurter au concurrent.



Exemple illustratif ; noms et données supprimés.

Un seul fil conducteur, de la première cartographie au contrat signé.

La plupart des organisations répartissent ce travail entre un cabinet d'études, un responsable du développement commercial et un agent local, et perdent le fil à chaque passage de relais. Chez Komno, une équipe de recherche dimensionnée en fonction de la mission assure la collecte. La vérification, l'analyse et tous les échanges avec le client restent entre les mains de la fondatrice.

LE CADRE

Komno travaille en son nom propre et à visage découvert.

Le travail s'appuie sur des informations publiques, des outils courants de recherche de contacts et des échanges professionnels directs. Il porte sur les organisations et les fonctions : postes occupés, structures des sociétés, actionnariat et parcours publiés.

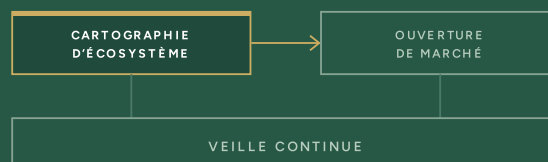
Komno ne dissimule ni son identité ni l'objet de ses démarches, ne recueille aucune information à l'insu des personnes et ne collecte aucune donnée sur leur vie privée.

Les risques contractuels, de responsabilité et d'assurance qui touchent votre position sont signalés avant la signature, tant qu'ils peuvent encore être corrigés. Komno ne signe jamais au nom d'un client, et la décision vous appartient.

PRESTATIONS

Trois prestations, cadrées et chiffrées séparément.

La cartographie vient en premier. Komno ne propose pas d'ouverture de marché sans elle : on ne traverse pas un terrain qu'on n'a pas cartographié, et un déplacement de trois jours ne porte ses fruits que parce que le travail de fond a été fait en amont.



La veille continue peut suivre l'une ou l'autre.

01 · CARTOGRAPHIE D'ÉCOSYSTÈME

Un projet défini, un livrable défini.

Pour une organisation qui aborde un marché, évalue un concurrent ou découvre un secteur où elle n'opère pas encore.

Six à douze semaines, selon le nombre de marchés et la profondeur d'analyse. Forfait convenu à l'avance.

CE QUE VOUS RECEVEZ

Une base de données vérifiée des organisations et des décideurs concernés, avec leurs parcours et leur actionnariat

Des cartographies montrant qui relie qui, qui contrôle l'accès, et où personne n'occupe le terrain

Une note écrite indiquant où se situe le pouvoir, comment il s'exerce et où se trouvent les ouvertures

Une présentation à votre équipe ou à votre conseil d'administration

02 · VEILLE CONTINUE

Une veille continue sur un marché en mouvement.

Les marchés ne restent pas figés. Les gens changent de poste, les entreprises sont rachetées, les politiques évoluent, les concurrents avancent. Une cartographie est exacte le jour de sa remise, puis elle vieillit.

Forfait mensuel.

CE QUE VOUS RECEVEZ

Un suivi régulier du marché cartographié, mensuel ou hebdomadaire selon les besoins

L'activité et le positionnement des concurrents

Les mouvements des personnes clés entre organisations

Des rapports conçus pour que votre conseil d'administration ou votre direction puisse agir

03 · OUVERTURE DE MARCHÉ

L'analyse transformée en relations, et les relations en contrats.

Pour les organisations qui ont besoin d'une présence sur un marché, pas d'un rapport à son sujet.

Forfait mensuel avec un engagement initial de six mois minimum, plus une commission de succès sur les contrats obtenus pendant la mission, y compris ceux signés dans les douze mois suivant sa fin. Frais de déplacement facturés au réel.

CE QUE VOUS RECEVEZ

Des interlocuteurs clés identifiés et qualifiés à partir de la cartographie

Une approche directe et des rendez-vous organisés

Une représentation sur le marché : des déplacements d'un à cinq jours, avec des rendez-vous confirmés avant le départ

Un accompagnement jusqu'à la signature

Une passation structurée : une présentation conjointe à chaque interlocuteur actif, avec une note de contexte sur la relation

SÉLECTION DE MISSIONS

Depuis la création de Komno en 2018, la méthode est appliquée commercialement dans les services financiers, l'industrie manufacturière et la certification, les mines et l'énergie, la fin de vie du matériel informatique, les infrastructures critiques et la cybersécurité.

Détection de la fraude dans le commerce de détail en Asie-Pacifique

Spearpoint Security Group · 2022–25

Développement d'affaires de 2022 à 2025 en tant que partenaire Asie-Pacifique : cartographie du commerce de détail pour établir qui prenait les décisions, obtention de rendez-vous et représentation lors de forums professionnels, jusqu'à des discussions avancées avec plusieurs grandes enseignes. La signature relevait du fournisseur.

De 2022 à 2025, Komno a mené le développement d'affaires de Spearpoint en tant que partenaire Asie-Pacifique d'un fournisseur britannique de solutions d'analyse de la fraude dans le commerce de détail. Anne-Sophie a su sortir des sentiers battus, comme l'exigeait ce rôle : elle a cartographié le secteur en Australie, en Nouvelle-Zélande et aux Philippines pour établir qui prenait réellement les décisions, puis a obtenu des rendez-vous avec ces personnes. Elle a constitué un solide portefeuille d'opportunités auprès de plusieurs grandes enseignes, avec des discussions avancées en Australie comme en Nouvelle-Zélande, et nous a représentés lors de forums professionnels dans ces deux pays. Sa présence sur le terrain a apporté à nos partenaires la représentation locale qu'attendent les enseignes.

Ted Devereux

Executive Chairman, Spearpoint Security Group, Singapour

L'approche stratégique d'Anne-Sophie, son professionnalisme et son souci du détail ont permis une cartographie précise du commerce de détail dans la région Asie-Pacifique, afin d'identifier les principaux décideurs et d'établir un contact direct avec eux. Ce travail a permis de constituer un solide portefeuille d'opportunités auprès de plusieurs enseignes, qui ont toutes abouti à des discussions avancées. Elle a également représenté l'entreprise en personne lors de rendez-vous clients, de forums du commerce de détail et de grands événements et forums professionnels dans toute la région Asie-Pacifique. Sa présence locale et sa connaissance du marché ont apporté la représentation sur le terrain que les enseignes apprécient de la part d'un fournisseur international, contribuant à bâtir rapidement la notoriété et la crédibilité de la marque et à nouer des relations commerciales durables.

Gareth Davies

Business Development Director EMEA, Agilence (anciennement IntelliQ), Royaume-Uni

Développement d'affaires pour une entreprise australienne de cybersécurité

Entreprise australienne de cybersécurité · 2025–26

Cartographie des acteurs ayant de l'importance sur le marché de l'entreprise et développement des liens qui en découlaient, pour transformer une relation client sans anticipation en échanges ciblés, puis en contrats, dont le plus important de l'entreprise, conclu avec le gouvernement d'un État australien.

Je travaillais déjà avec l'entreprise avant l'arrivée de Komno, et j'ai donc observé le changement aux premières loges. Avant son intervention, la relation client manquait d'anticipation et la communication était irrégulière, le genre de chose qui enraye discrètement la dynamique commerciale sans que personne ne le formule vraiment. Dès qu'Anne-Sophie a commencé à cartographier qui comptait réellement et à nouer les bonnes relations, les échanges sont devenus plus précis et plus ciblés, et cela s'est directement traduit dans les contrats qui ont suivi. Il est rare de voir un travail stratégique de fond se concrétiser aussi clairement en un changement réel et mesurable.

Elli Bias

Marketing Director, Fusion Marketing Co, Australie

Infrastructures critiques australiennes : cartographie de la propriété

CyberWest Hub, WA Cyber Security Innovation Hub · 2021–22

Réseaux humains et structures de propriété des infrastructures critiques australiennes, y compris les chaînes de détention du capital qui s'étendent à l'étranger.

Une cartographie claire et pertinente des décideurs des infrastructures critiques, dont beaucoup étaient liés à des acteurs de niveau national. La présentation de ce travail a fait forte impression, en offrant une vision structurée et stratégique d'un écosystème complexe.

Emma O'Neil

Ancienne directrice, CyberWest Hub, WA Cyber Security Innovation Hub, Australie

SÉLECTION DE MISSIONS (SUITE)

Diversification internationale vers le Golfe et l'Asie

Eurovent Certita Certification SAS · 2018–20

Réseaux d'influence sur onze marchés asiatiques. Puis deux années de rapports mensuels de veille concurrentielle pour le conseil d'administration, ainsi que la préparation directe du responsable des affaires internationales avant ses déplacements.

Après avoir consulté plusieurs prestataires, dont de grands acteurs du secteur, Komno s'est clairement imposé comme le plus adapté pour amorcer notre diversification internationale, en particulier au Moyen-Orient, en Inde et en Asie, et dans des secteurs émergents comme celui des ESCO, ainsi que pour soutenir notre présence sur les marchés émergents d'Asie lors de salons internationaux. Leur analyse de réseaux a été déterminante pour définir à la fois notre orientation stratégique et notre approche tactique. La cartographie visuelle des principaux décideurs nous a permis d'agir de manière ciblée, notamment pour nos premiers contacts locaux et nos actions de lobbying, parfois sur des marchés très difficiles. Des années plus tard, nous continuons à nous référer à leurs analyses. Komno a transformé des informations brutes en connaissances directement exploitables.

Eric Foucherot

Ancien responsable des affaires internationales et des partenariats, Eurovent Certita Certification SAS, France

Ouverture de marché en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient

ALM-VISION SAS · 2015–18

Trois années consacrées à bâtir le réseau de l'entreprise dans la gestion actif-passif (ALM) en Asie du Sud-Est, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, y compris auprès des banques centrales de plusieurs pays.

Une approche unique et intuitive qui nous a permis d'obtenir des résultats sur des marchés que je jugeais difficiles, voire impénétrables. Son travail aux Philippines, au Brunei, au Maroc et en Malaisie nous a ouvert des portes auxquelles nous n'avions jamais pu accéder auparavant. Elle a su naviguer non seulement dans l'environnement des affaires, mais aussi dans ses dimensions humaines et linguistiques, en accompagnant les échanges, en traduisant le contexte et en instaurant la confiance.

Serge Moulin

Fondateur et PDG, ALM-VISION SAS, France

Témoignages traduits de l'anglais.

AUTRES MISSIONS

- | | |
|----------------|---|
| 2021–22 | Cartographie des réseaux et des parties prenantes dans les mines et l'énergie en Australie. |
| 2018–19 | Développement du marché philippin pour une entreprise de fin de vie du matériel informatique, en partant de zéro. |
| 2017–18 | Développement de la distribution à l'export en Turquie et en Espagne. |

Des références sont disponibles sur demande, et nos référents s'entretiendront directement avec vous.

connect@komno.au · +61 431 298 304
Demandes en français ou en anglais

QUI RÉALISE LES MISSIONS

Anne-Sophie Gintzburger

FONDATRICE

Elle travaille en français et en anglais, a vécu sept ans au Levant et possède un niveau conversationnel en arabe levantin.

Chaque mission est menée personnellement, en Australie, en Asie-Pacifique, au Moyen-Orient, en Europe et en Afrique du Nord.

L'approche est issue de son doctorat à l'École normale supérieure de Lyon, consacré à la manière dont le pouvoir s'exerce concrètement dans trois régions.

Citoyenne australienne et française, autorisée à travailler sans restriction en Australie et dans l'Union européenne.

À QUI S'ADRESSE KOMNO

Aux organisations dotées d'un conseil d'administration, d'un registre des risques et d'une vision réfléchie des nouveaux marchés.

Typiquement, des exportateurs et des entreprises technologiques qui abordent un nouveau territoire, des sociétés étrangères qui s'implantent en Australie, des organismes professionnels qui cartographient un secteur, et des entreprises dotées d'un bon produit mais sans accès à ceux qui l'achètent.

Komno est moins adapté lorsque l'objectif est la génération de prospects à court terme, lorsqu'on attend une liste de contacts sans l'analyse qui la rend utile, ou lorsque le calendrier est plus court que ce que le marché permet. Sur ces marchés, les relations se construisent en trimestres, pas en semaines.

CONDITIONS

Missions

De trois mois à trois ans, et plusieurs peuvent être menées en parallèle. Une cartographie prend trois mois ; le développement d'affaires en demande six ou plus. Missions menées depuis Perth et sur vos marchés cibles.

Assurance

Assurances responsabilité civile professionnelle et générale souscrites ; attestations disponibles sur demande. Komno est établie et imposée à Perth.

Confidentialité

L'identité des clients et les conditions commerciales ne sont pas divulguées sans leur accord. Des références sont disponibles sur demande, et nos référents s'entretiendront directement avec vous.

SECTEURS

Cybersécurité · infrastructures critiques · mines et énergie · industrie manufacturière et certification · fin de vie du matériel informatique · services financiers

TERRITOIRES

Australie · Asie-Pacifique · Moyen-Orient · Europe · Afrique du Nord