MARKETING STRATÉGIQUE ET DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLE

Positionnez votre entreprise pour sa prochaine occasion de projet.

Vision du marché.
Positionnement clair.
Croissance concrète.

Un accompagnement marketing et un développement de clientèle pour les professionnels de l’architecture, de l’ingénierie et de la construction.

Philippe Trotin

Ingénieur d’affaires | Dirigeant

www.smatconsulting.com

NOTRE MODE D’ACCOMPAGNEMENT

Une stratégie au plus près de l’action.

SMAT travaille aux côtés de votre direction comme une ressource expérimentée en marketing et en développement de clientèle, pour une mission ciblée ou un accompagnement régulier à temps partiel.

Développer un bureau régional

Relier l’analyse des emplacements à la demande, au positionnement concurrentiel et à l’accès aux maîtres d’ouvrage que vous souhaitez servir.

Bâtir un réseau

Cibler les décideurs et les partenaires potentiels. Organiser les mises en relation, les contacts directs et le suivi qui construisent des relations de travail.

Vous concentrer sur votre activité

Poursuivre vos projets pendant que SMAT structure votre message, vos priorités de marché, vos qualifications et vos candidatures.

SERVICES CLÉS

Une démarche cohérente de croissance.

Développement de clientèle et prospection

Développer les relations, cibler les projets et préparer votre équipe à concourir.

Positionnement et supports marketing

Exprimer votre valeur par un message clair, vos qualifications et vos présentations.

Implantation régionale et choix d’emplacement

Comparer les régions et emplacements, puis établir un plan d’implantation ciblé.

Marketing stratégique et planification

Définir les marchés prioritaires, clarifier vos atouts et traduire la stratégie en actions.

Audits marketing internes et externes

Associer un bilan interne aux entretiens clients et à l’analyse de la concurrence.

Études de marché et veille stratégique

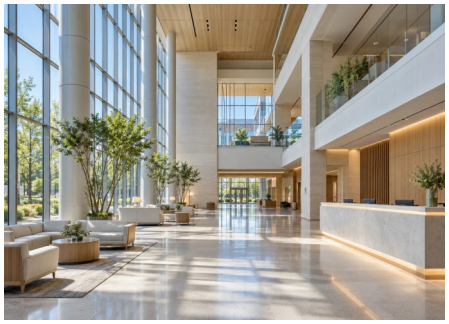
Évaluer les secteurs, donneurs d’ouvrage, concurrents et occasions adaptées à votre cabinet.

Photo du bas : montage illustratif avec Philippe Trotin.

SECTEURS DE MARCHÉ

Une expertise technique. Des marchés pertinents.

Éducation



Santé

Collectivités et sécurité publique

Industrie

Technologies de pointe

Tourisme et hôtellerie

Commercial

Énergie et infrastructures

Images données à titre d’illustration ; elles ne représentent pas des projets de clients de SMAT.

AUDITS MARKETING

Regardez votre entreprise des deux côtés.

Le regard interne

Examiner les capacités, les objectifs de la direction, les supports marketing, les pratiques de développement de clientèle, la coordination des candidatures et les ressources.

Vérifier que le message et la démarche marketing reflètent les atouts de l’entreprise et soutiennent ses priorités de croissance.

Le regard externe

Des entretiens indépendants avec les clients et des études de marché éclairent les attentes des maîtres d’ouvrage, leur perception de votre entreprise, les préoccupations non exprimées et le positionnement des concurrents.

Repérer les enjeux relationnels et les possibilités de projets futurs.

Résultat : des priorités pour renforcer les relations, affiner le positionnement et réduire l’écart entre votre ambition et la perception du marché.

CONNAISSANCE DES MARCHÉS

De l’analyse à l’attribution du projet.

01 / ÉVALUER

Comprendre l’entreprise

Capacités, relations, ressources, objectifs et conclusions des audits.

02 / RECHERCHER

Recueillir les données

Plans des maîtres d’ouvrage, projets à venir, achats, retours clients et concurrence.

03 / ANALYSER

Repérer les meilleures adéquations

Comparer la demande aux atouts, aux capacités, à la géographie et aux partenaires.

04 / POSITIONNER

Définir la stratégie

Définir les marchés prioritaires, les clients cibles et les raisons de vous choisir.

05 / AGIR

Agir et affiner

Relier les contacts, les qualifications et les candidatures au plan ; suivre les progrès.

Les données publiées éclairent le marché. Les échanges directs apportent le contexte. L’analyse transforme les deux en décisions concrètes pour votre équipe.

MÉTHODE DE POSITIONNEMENT

Choisir l’analyse qui répond à la question.

Analyse FFOM

Relier les forces et faiblesses internes aux occasions et menaces externes.

Forces | Faiblesses
Occasions | Menaces

Positionnement du portefeuille

Comparer les services et les secteurs selon la croissance du marché et la position concurrentielle.

Renforcer | Investir de façon sélective
Maintenir | Réévaluer

Adéquation au marché et à la région

Examiner les investissements, les calendriers de projets, l’accès aux clients, la concurrence et la capacité de réalisation.

Demande | Accès
Concurrence | Capacité de réalisation

Tableau de bord équilibré

Relier les objectifs de croissance aux clients, aux équipes, aux capacités et aux processus.

Finances | Clients
Ressources | Processus

CROISSANCE RÉGIONALE

Fonder l’implantation sur une analyse de marché.

Un bureau régional est un investissement stratégique. SMAT croise la recherche régionale avec vos capacités et vos ressources pour évaluer où vous positionner.

Comparer les régions

Examiner les investissements, les secteurs cibles, la géographie, les achats et les concurrents établis.

Vérifier l’adéquation opérationnelle

Évaluer l’accès aux clients, les partenariats, les effectifs et les ressources nécessaires à la réalisation.

Démarrer avec des priorités

Traduire le choix d’un emplacement en clients cibles, positionnement, prospection et plan progressif d’entrée sur le marché.

DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLE

Bâtir des relations autour d’un objectif clair.

Cibler

Identifier les maîtres d’ouvrage, responsables immobiliers, promoteurs, architectes, ingénieurs, entrepreneurs et partenaires cohérents avec votre stratégie.

Relier

Utiliser la connaissance du secteur et le réseau SMAT dans le Nord-Est pour développer des mises en relation et des contacts ciblés.

Candidater

Préparer les qualifications, les réponses aux appels d’offres et les entretiens autour des besoins du maître d’ouvrage et de vos atouts pertinents.

Suivre les progrès et affiner la démarche. Les nouvelles données, les retours clients et les résultats des candidatures éclairent la prochaine décision.

À PROPOS DE SMAT

Une expérience au croisement des relations, des projets et de la croissance.

Philippe Trotin

Ingénieur d’affaires | Dirigeant

Philippe possède 25 ans d’expérience directe en architecture, ingénierie et construction, alliant planification stratégique, études de marché et développement concret de clientèle.

Son réseau établi dans le Nord-Est réunit maîtres d’ouvrage, responsables immobiliers, concepteurs, promoteurs, entrepreneurs et gestionnaires de construction.

Les témoignages décrivent un consultant marketing expérimenté et avisé, qui transforme la connaissance des marchés en plans concrets et reste impliqué dans leur mise en œuvre.

COURRIEL	ptrotin@smatconsulting.com
TÉLÉPHONE	802-922-3928
SITE WEB	www.smatconsulting.com

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Hallam ICS
AN EMPLOYEE OWNED COMPANY

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

Hallam / ICS

“Philippe est peut-être le meilleur professionnel du marketing que je connaisse. Il semble avoir un talent naturel pour les relations humaines. Associé à une grande éthique de travail, ce talent le rend extrêmement efficace. Il est également très agréable de travailler avec lui.”

Philip Matcovich, P.E., ingénieur en chef

“J’ai travaillé avec Philippe chez Hallam pendant plusieurs années sur différents projets. Il a créé et développé pour Hallam un programme de développement de clientèle très important. Son travail a été excellent, de la conception à la réalisation. On peut dire qu’il a réalisé l’essentiel du travail ayant permis d’attirer le nouveau client le plus important de Hallam au cours de mes huit années de conseil auprès de l’entreprise. Je recommande Philippe sans réserve.”

Ronald Savitt, Ph.D., Université du Vermont, Savitt Associates, Hallam Associates conseiller de l’entreprise

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

SMRT

“SMRT a retenu SMAT Consulting pour du conseil marketing et des études de marché. À la suite des conclusions de l’étude de marché de SMAT Consulting, SMRT a ouvert un bureau à Albany, que Philippe a accompagné dans ses efforts marketing pendant plus de trois ans. Philippe n’hésite pas à prendre contact avec de nouveaux prospects et sait très bien transformer ces appels en relations durables. Il possède une excellente connaissance des maîtres d’ouvrage, des promoteurs et des entrepreneurs impliqués dans la construction d’installations de sciences de la vie, biopharmaceutiques et électroniques. Nous envisageons de faire à nouveau appel à lui lorsque le besoin se présentera.”

Paul Stevens, AIA, président du conseil, SMRT, Inc.

“Lorsque notre entreprise s’est développée dans une nouvelle région dont nous connaissions peu le marché, Philippe Trotin a ouvert de nombreuses portes et présenté à SMRT de nouvelles occasions intéressantes. Il a rédigé une analyse marketing approfondie et détaillée de deux régions. À la suite de cette analyse, il nous a aidés à élaborer et à mettre en œuvre les plans stratégiques du nouveau bureau régional d’Albany. Ses efforts de prospection pendant nos premières années dans cette région continuent de porter leurs fruits. Énergique et agréable : ces qualités décrivent Philippe et expliquent pourquoi tant de personnes avec lesquelles nous travaillons se souviennent de lui. Mes collègues et moi apprécions ce qu’il a accompli pour donner des bases solides à notre nouvelle implantation.”

Jim Landau, P.E., BSCP, associé dirigeant, bureau d’Albany, NY

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

Erdman Anthony

“SMAT a été une ressource précieuse pour ce bureau. Le réseau professionnel de Philippe, son identification de clients potentiels et sa persévérance nous ont fourni des bases qu’il nous aurait fallu des années pour construire seuls.”

Jake Malagisi, P.E., Albany, NY directeur du groupe bâtiment, Erdman Anthony, Inc.

Liebert Engineering

“Philippe est un professionnel singulier, très présent et efficace en développement de clientèle, en marketing et en planification stratégique. Sa personnalité, son talent et sa ténacité ont été déterminants dans la progression de notre part de marché et de notre chiffre d’affaires au cours des dernières années. Je n’avais jamais rencontré de consultant possédant une telle connaissance du marché, une telle détermination et une telle passion pour le réseautage et la constitution d’équipes. Philippe mène tout simplement le travail à bien.”

Gregory Liebert, P.E., CEM, GBE, CEA, HFDM, président, Liebert Engineering, Inc.

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

Knight Consulting Engineers

“Philippe s’est toujours montré enthousiaste. En plus d’être agréable à côtoyer, il sait prendre les choses en main, proposer des idées créatives et en expliquer l’importance. Il a développé pour nous plusieurs nouveaux marchés. Nous avons ainsi bénéficié d’occasions que nous n’aurions pas eues autrement. Nous apprécions beaucoup son esprit d’initiative.”

Martin Hain, P.E., président, Knight Consulting Engineers

“La personnalité enthousiaste et positive de Philippe rend les échanges agréables, tant pour nous en tant que clients de son conseil que pour la clientèle que nous cherchons à rejoindre. Il a joué un rôle déterminant dans l’élargissement de notre base de clients et nous a également beaucoup aidés à élaborer nos supports promotionnels. Philippe est polyvalent, créatif et agréable ; je me réjouis de travailler à nouveau avec lui.”

Barbara Evans, P.E., LEED AP, vice-présidente, Knight Consulting Engineers

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

Wiemann Lamphere Architects

“SMAT Consulting nous a aidés à prendre du recul et à évaluer nos efforts marketing. Philippe nous a apporté une orientation et des conseils qui manquaient auparavant à notre modèle d’entreprise. L’approche marketing proposée par SMAT nous permet de consacrer du temps à ce que nous faisons le mieux : l’architecture.”

David Roy, AIA, LEED AP, président, Wiemann Lamphere Architects

VIS Construction

“Philippe travaille avec mon entreprise, VIS Construction Consultants, depuis plus de trois ans. Grâce à lui, nous avons été mis en relation avec plusieurs clients de grande valeur. Il possède une grande connaissance du marketing et de la vente. Je le recommande à toute entreprise liée à la construction qui a besoin de cet accompagnement.”

Brian Haas, président, VIS Construction

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

Turner Construction

“Philippe est un professionnel déterminé, organisé et entreprenant. Il apporte les compétences nécessaires pour planifier stratégiquement votre projet, atteindre vos objectifs et rejoindre votre public cible.”

Jeff Farewell, directeur de projet principal, LEED AP

Nanomed Devices

“Je travaille étroitement avec SMAT Consulting depuis le début de mon entreprise. Philippe comprend l’ensemble des enjeux nécessaires à la mise sur le marché d’une nouvelle technologie. À cette compréhension approfondie s’ajoutent son accessibilité et son implication : il crée un réseau positif et constructif pour accompagner notre nouvelle entreprise dans le domaine de l’administration des médicaments. Il a apporté tous les éléments nécessaires à une jeune entreprise. Ses évaluations et ses conseils ont été extrêmement utiles à notre développement.”

Bai Xu, PhD., président-directeur général, Nanomed Devices, Inc.

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

Cx Associates

“La capacité de Philippe à se concentrer sur le développement de l’activité et des relations clients a été un apport très précieux à notre équipe. Il a pris le temps de connaître notre entreprise, nos clients et notre personnel, puis a proposé une formation interne très utile au développement de clientèle et à la gestion des relations. Philippe nous a ouvert des portes que nous n’aurions jamais pu ouvrir seuls. Il a fait un excellent travail pour nous aider à développer nos relations avec les clients, anciens et nouveaux, ainsi qu’avec certains partenaires professionnels clés.”

Matt Napolitan, P.E., CPMP, LEED AP BD+C, dirigeant

CLEANBOX

“Philippe obtient des résultats ! Des portes s’ouvrent, des rencontres ont lieu et des contrats sont signés. Il possède un réseau impressionnant et comprend le fonctionnement de notre métier. C’est un membre précieux de l’équipe CLEANBOX.”

Alex Lavoie, président, CLEANBOX

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

AES Northeast

“L’audit marketing de SMAT Consulting a joué un rôle déterminant dans le lancement de la planification stratégique de notre entreprise. Dès le départ, la passion et l’enthousiasme de Philippe pour l’élaboration d’une stratégie de croissance d’un cabinet d’architecture et d’ingénierie étaient évidents. Il nous a présenté une démarche méthodique pour évaluer notre entreprise et nous aider à préparer l’avenir.”

Nathan Bull, P.E., associé, directeur de la division des systèmes du bâtiment

Gardner Kilcoyne Architects

“Philippe nous a aidés à évaluer nos forces et nos faiblesses telles que nous les percevions en interne, puis à déterminer notre meilleur positionnement dans le marché très concurrentiel des services architecturaux au Vermont. Il a également interrogé nos clients pour comprendre ce qu’ils appréciaient dans leur collaboration avec GKA et nos points faibles. Ses nombreux contacts dans le secteur de la construction au Vermont nous ont ouvert bien des portes auxquelles nous n’aurions jamais eu accès seuls. Lorsque j’ai commencé à envisager ma retraite, c’est Philippe qui a trouvé l’entreprise qui allait nous acquérir. Là encore, ses relations dans le monde de l’ingénierie et de l’architecture ont permis à GKA de construire un plan de relève satisfaisant pour toutes les parties.”

Bill Gardner, AIA, NCARB, associé dirigeant

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

LN Consulting

“Je connais Philippe dans le secteur régional de l’architecture et de l’ingénierie depuis 2005. Il est notre directeur du marketing depuis 2020 et pilote l’élaboration et la mise en œuvre de notre plan marketing stratégique. Sa connaissance remarquablement vaste et approfondie des maîtres d’ouvrage et des cabinets de conception dans toute la région nous a apporté de nombreuses pistes de projets. Il est professionnel, travaille de manière autonome et nous recommandons SMAT Consulting sans hésitation.”

Scott Alexander, P.E., associé dirigeant

Ben Fowler Consulting

“Travailler avec SMAT Consulting donne le sentiment d’un partenariat plutôt que d’une simple relation de conseil. Philippe a non seulement repensé notre identité visuelle, mais a aussi joué un rôle déterminant dans notre mise en relation avec des clients cibles pertinents. SMAT Consulting est un partenaire essentiel : il repère des occasions de projets concrètes et élargit notre réseau de manière à produire rapidement des résultats. L’approche de Philippe est concrète et professionnelle, avec un style sincère et chaleureux qui a été décisif dans notre réussite.”

Ben Fowler, P.E., QCxP, associé dirigeant

RÉFÉRENCES CLIENTS

La confiance des professionnels du bâtiment.

Traductions françaises des témoignages originaux en anglais.

Rabideau Architects

“Je recommande SMAT Consulting avec la plus grande conviction. Philippe connaît parfaitement notre marché et a été, au fil des années, un conseiller précieux. Il m’a aidé à mieux comprendre mon activité et à conduire mon entreprise vers une plus grande réussite. Les enseignements tirés de son analyse approfondie de notre place dans le marché et de la perception de nos clients ont changé la donne pour mon équipe et moi. Je suis convaincu que tout cabinet d’architecture peut bénéficier d’un bon conseiller externe. Mon expérience avec SMAT Consulting me montre que Philippe est la personne idéale pour jouer ce rôle.”

Greg Rabideau, AIA, président