



Annie Crémont  
Productrice

Cela fait depuis plus de deux ans déjà que mon équipe et moi nous vous informons quatre fois par année sur la production audiovisuelle corporative. Sachez que chaque courriel que vous recevez de ma part est personnalisé et limité, ce qui me permet de vous transmettre une information plus pointue et complète.

Dernièrement, j'ai eu le plaisir de rencontrer un chef d'entreprise qui m'interrogeait sur l'utilisation de la vidéo comme moyen de développement dans le secteur industriel. Après plus de 40 minutes à répondre à ses questions et à expliquer l'évolution soutenue et incessante causée par la vidéo, j'ai réalisé qu'il existe des statistiques sur l'efficacité de cet outil de communication qu'est la vidéo. En 2011, Aberdeen Group a fait une recherche exhaustive sur le sujet et en voici le résultat :

## Propositions de valeur associées à la collaboration vidéo

<b>Valeur à l'échelle de l'entreprise</b>	Réduction des déplacements .....	72 %
	Efficacité des processus commerciaux opérationnels .....	40 %
	Empreinte écologique .....	27 %
	Participation virtuelle à des événements d'entreprise ou professionnels .....	26 %
	Réduction de l'infrastructure informatique et de la bande passante .....	20 %
	Revenu issu de la collaboration vidéo .....	16 %
	<b>Formation et développement</b>	Améliorations en termes de formation et de développement .....
<b>Marketing Business-to-Business</b>	Démonstration de produit .....	15 %
	Retour sur investissement marketing (ROMI) .....	10 %
<b>Gestion de projet et de portefeuille</b>	Accélération de projets stratégiques .....	26 %
<b>Ventes Business-to-Business</b>	Amélioration des taux de concrétisation des ventes .....	6 %
<b>Développement de produits et services</b>	Développement de produits et services à l'aide de la collaboration vidéo .....	15 %
<b>Service clients</b>	Service clientèle de meilleure qualité .....	16 %
<b>Acquisition de talents</b>	Réduction des coûts grâce à une amélioration de l'acquisition de talents à distance .....	15 %

Source du tableau : Aberdeen Group, septembre 2011

### Valeur de la vidéo dans le secteur des ventes

La vidéo a permis aux représentants commerciaux d'accéder facilement à ce qui constitue la clé des objectifs de vente identifiée dans le rapport de référence d'Aberdeen Rationalisation du haut de l'entonnoir (Streamlining the Top of the Funnel) de février 2011, notamment **une augmentation des taux de couverture, la création d'opportunités de conversations à deux et la génération du pipeline le plus large possible.**

En moyenne **20 % des contacts** des commerciaux B2B qui s'appuient sur la collaboration vidéo ont ainsi pu être placés dans un entonnoir de prospection au sein duquel le montant moyen des ventes était supérieur à un demi-million de dollars.

### Collaboration vidéo comme facteur de réussite en marketing

Grâce à des présentations et forums de collaboration vidéo de marque et aux capacités de téléprésence offertes permettant à plusieurs personnes à la fois de bénéficier d'interactions immersives, les spécialistes du marketing ont pu créer des événements personnalisés attirant le public recherché. **Les spécialistes du marketing utilisant la vidéo pour cibler des contacts potentiels ont indiqué qu'en moyenne 42 % de leurs interactions vidéo avaient lieu avec des contacts correspondant à leur cible marketing.** Pour parvenir à une telle précision, il convient d'associer des efforts marketing bien conçus basés sur la vidéo à la capacité de captiver personnellement l'attention des contacts ciblés par la vidéo.

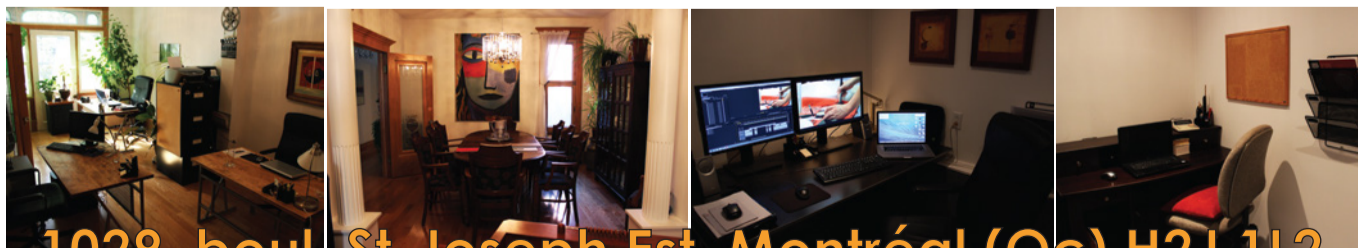
\*Source : Aberdeen Group, septembre 2011

Pour un résultat optimal, on se doit de tenir en compte des moyens de diffusion mis à votre disposition. Je vous reviendrai pour élaborer sur ce sujet dans un autre communiqué.

## Nouvelle

Je prends quelques lignes pour vous annoncer que nous sommes déménagés dans des locaux plus spacieux et plus fonctionnels. Nous en avons profité pour changer notre salle de montage et la rendre plus performante et efficace. Bref, tout pour répondre toujours mieux à vos besoins.

Voici une visite en photos :



**1029, boul. St-Joseph Est, Montréal (Qc) H2J 1L2**

Merci de l'intérêt porté à mes articles. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à communiquer avec moi.