



Dans un contexte économique de plus en plus difficile, et au sein d'une filière bois créatrice de richesses et de valeurs, mais en peine de positionnement et de reconnaissance :

COHESIUM
de la stratégie à l'action

L'énergie de la réussite...

Vous cherchez à :

- | **Situer votre entreprise sur ses marchés,**
- | **Mieux communiquer,**
- | **Lancer un nouveau produit,**
- | **Connaître le degré de satisfaction de vos clients,**
- | **Aborder un nouveau marché,**
- | **Optimiser les compétences de vos collaborateurs**

Pour passer à l'action, un choix s'impose :

.....
COHESIUM
le Cabinet de la filière bois - ameublement
.....

des produits et services adoptés à vos besoins

études

Comprendre, savoir et décider avec des éléments tangibles d'information.

stratégie

Connaître ses marchés.
Choisir la juste stratégie pour les conquérir.

communication interne et externe

Informar, séduire et fidéliser avec de vrais arguments sur des supports diversifiés et valorisants, adaptés à chaque cible.

développement commercial

Capter de nouvelles parts de marché tant sur le marché français qu'à l'international.

*« On n'attend pas
l'avenir comme on attend
un train, l'avenir
on le fait. »*

Georges Bernanos

les études

→ Pour évaluer :

- Son Image, sa Notoriété,
- Un Potentiel de Marché,
- La Concurrence,
- Un Mix-Produit,
- Une Faisabilité technique et commerciale.

→ Un accompagnement dans le suivi et la mise en œuvre des recommandations formulées

la strategie

→ Analyse de l'environnement externe de l'entreprise

→ Relevé des menaces et opportunités du marché

→ Etat des forces et faiblesses internes

→ Définition des objectifs et choix stratégiques

→ Elaboration des plans d'actions

la communication

→ Interne :

- Magazine d'informations,
- Intranet,
- Communiqués de presse...

→ Externe :

- Identité, image de marque,
- Communication commerciale : plaquette, brochure, argumentaire, newsletter,
- Multimédia : site internet, e-mailing, réseaux sociaux,...
- Communication presse...

le développement

→ Définition des plans de développement commercial

→ Recrutement de collaborateurs commerciaux

→ Conduite d'actions de prospection et de prise de RV

→ Réalisation d'Etude de potentiel à l'Export

→ Recherche et mise en place d'agents et de distributeurs-importateurs

→ Accompagnement et suivi commercial

COHESIUM, en action pour le bois
et les industriels de la filière bois – ameublement

NOTRE EXPERTISE ET NOTRE SAVOIR-FAIRE A VOTRE SERVICE : plus que de simples Consultants spécialistes, nous nous approprions véritablement vos préoccupations pour vous proposer des prestations répondant à vos besoins.

Pour nos clients, nous sommes :

Performants et pragmatiques : au-delà des mots, nous voulons **agir et aboutir à des résultats concrets**. Nous nous fixons des objectifs opérationnels ambitieux et mesurés, et nous nous adaptons avec flexibilité à chaque cas particulier.

Attachés à la qualité du résultat : ce que nous faisons, nous le réalisons avec professionnalisme, enthousiasme et dynamisme pour apporter une réelle valeur ajoutée aux activités de nos clients et pour **générer de la performance**.



COHESIUM

| + de compétences | + de services | + de proximité |

Le seul Cabinet qui répond à toutes les attentes de la filière

quelques références significatives

| Lavogez

| NT Bois

| Probois

| Sofibo

| CDM Torréfaction

| Pierson

| Rougier

| Tonnellerie de Mercurey

| Bois Mag

| FCBA

| Fibre Active

| PLAB Lorraine

| SYPAL

.....
« **DE LA STRATEGIE A L'ACTION** » pour contribuer à optimiser les performances des TPE/PME, Groupes Industriels, Multinationales, Collectivités et Institutions.
.....

COHESIUM
de la stratégie à l'action

8, rue Jean Maridor - 75015 PARIS
Tél : +33 (0)1 45 58 68 12 - Fax : +33 (0)1 45 58 75 29
contact@cohesium.com - www.cohesium.com