



Dans un contexte économique de relance, et au sein d'une filière créatrice de richesses et de valeurs et qui veut afficher ses ambitions stratégiques tant sur le marché français que sur le plan international :

COHESIUM
de la stratégie à l'action

L'énergie de la réussite...

Vous cherchez à :

- | Définir le plan de développement stratégique de votre entreprise,
- | Analyser la performance économique et financière de votre Exploitation et identifier les orientations de gestion à prendre
- | Déterminer la stratégie commerciale et marketing à entreprendre,
- | Aborder de nouvelles clientèles et de nouveaux marchés,
- | Optimiser votre niveau de marge commerciale,
- | Vous orienter à l'export,
- | Intégrer de nouvelles compétences

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

COHESIUM

le Cabinet de la filière viti-vini

des produits et services adaptés à vos besoins

stratégie

Se donner un plan de développement stratégique (PSE), et identifier les actions prioritaires à engager.

gestion – finance

Analyser sa performance économique et financière, et préciser les orientations de gestion à prendre.

communication

Améliorer l'attractivité de votre Marque et de vos produits et vous doter des supports de communication adaptés.

développement commercial

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

En partenariat avec :



Voir loin, les pieds sur terre

la strategie

- Analyser les forces et les faiblesses
- Mettre en valeur les opportunités de développement
- Mesurer le potentiel commercial
- Identifier les nouveaux marchés à exploiter
- Définir le positionnement à prendre à l'Export
- Cadrer la stratégie de développement à engager
- Elaborer les plans d'actions à conduire
- Lister les actions prioritaires à mener (planning)

la gestion

- Analyse de vos prix de revient
- Mettre à jour le point mort et le seuil de rentabilité
- Identifier la capacité d'investissement
- Elaborer un budget de développement (Business-Plan)
- Monter un plan de financement
- Rédiger des dossiers de demande de subvention
- Vous accompagner dans les démarches de financement

la communication

- Analyser votre image de marque et votre notoriété
- Optimiser votre Marque (logo, identité)
- Cadrer votre stratégie de communication
- Structurer votre plan de communication (planning, budget)
- Elaborer et concevoir vos supports de communication

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 et le Cer, en action pour les acteurs de la filière viti-vini

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

- | Calvet
- | Charles Valner
- | Compagnie Française des Grands Vins
- | Domaine du Bon Remède
- | Domaine Cabanis
- | Domaine Gueissard
- | Domaine de la Patience
- | Domaine des Pasquiers
- | Domaine Pélaquié
- | Domaine de la Réméjeanne
- | France Vintage
- | Les Terrasses Cévenoles (Coopérative)
- | Listel

- | Champagne Bonville
- | Champagne de Castellane
- | Champagne Delamotte
- | Champagne Gosset
- | Champagne Laurent-Perrier
- | Champagne Le Brun de Neuville (Coopérative)
- | Champagne Pannier
- | Champagne Paul Goërg (Coopérative)
- | Champagne Philipponnat
- | Moët & Chandon

- | Champagel
- | Tonnellerie de Mercurey
- | CER
- | London Wine Fair

COHESIUM est référencé par FranceAgriMer et par les Caves Particulières pour la réalisation des audits stratégiques.

« **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 | 10, rue de Mouillargues - 30290 SAINT-VICTOR-LA-COSTE
Tél : +33 (0)1 45 58 68 12 - Fax : +33 (0)1 45 58 75 29
contact@cohesium.com - www.cohesium.com