la lettre COHESIUM

N°25 - Décembre 2015 / Janvier 2016

édito : l'envol

En 2015, nous avons tous réussi à prendre du rythme pour développer nos activités, lancer de nouveaux projets, tisser des partenariats, valoriser nos richesses humaines…

Cette fin d'année nous donne la force de **réunir nos énergies pour combattre toute adversité,** et aussi pour nous engager plus que jamais dans la **réussite personnelle, professionnelle** et dans tous les cas **collective.**

Avec cette année 2016 qui se profile, mettons, **tous ensemble, notre énergie au service de cette performance individuelle et collaborative** qui sera nécessaire pour **relever les enjeux** que nous nous fixons et **les défis** que nous devons franchir.

2016 sera assurément une année de développement pour tous ceux qui auront pris la décision **d'aller chercher chaque matin l'énergie requise** pour déployer tous les efforts requis afin **d'accomplir leurs projets et leurs ambitions.**

Nous vous souhaitons en ce sens du tonus, de l'envie, de l'enthousiasme, du plaisir à titre tant personnel que professionnel pour que 2016 permette l'envol de tous vos projets !

En vous souhaitant des grands et des petits bonheurs,
Très cordialement,

Toute l'Equipe COHESIUM

ÉTUDES P4
STRATÉGIE P5
MANAGEMENT P6
COMMUNICATION P7
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL P8
RÉSEAUX P9/10/11

La chaîne de valeur COHESIUM

COHESIUM déploie 5 Pôles de Compétences qui s'étendent de « la stratégie à l'action ».

SAVOIR	CHOISIR	OPTIMISER	SÉDUIRE	DÉVELOPPER
Connaitre et comprendre son marché	Choisir ses valeurs ajoutées et sa stratégie	Maitriser toutes les ressources de sa stratégie	Optimiser son discours et communiquer avec force	Vendre avec efficience et développer son activité
ETUDES	STRATEGIE	MANAGEMENT	COMMUNICATION	COMMERCIAL

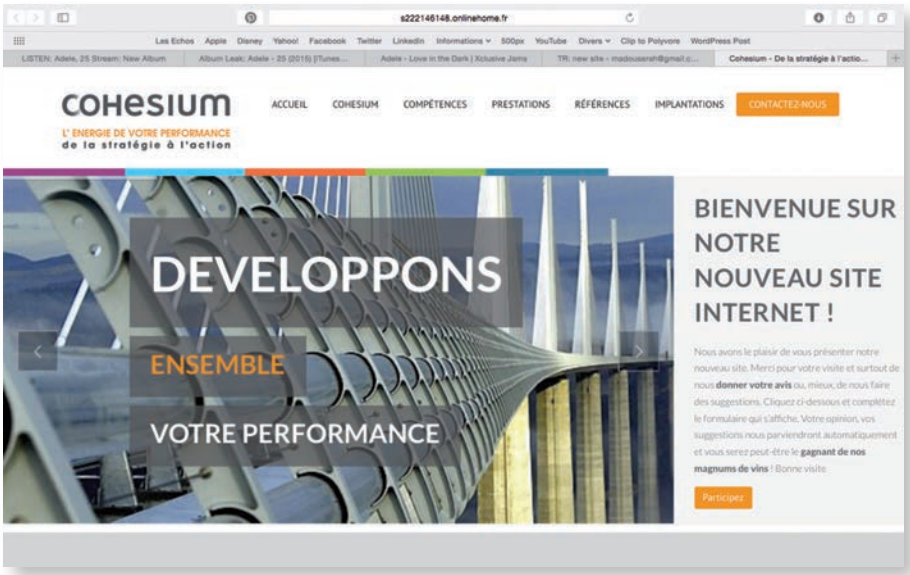
Le Stratégique ⟷ L'Opérationnel

Ils nous font confiance

Nos clients	La problématique confiée
Gerflor theflooringgroup	**GERFLOR :** Etude de satisfaction / Etude d'image
cotuplas plastic packaging machinery	**COTUPLAS :** Etude de potentiel et de diversification
ARIA	**ARIA :** Diagnostic stratégique
Aériades	**AERIADES :** Développement commercial
VITeff VITIVINI	**VITEFF et VITI VINITECH :** Mesure des potentiels de développement
AIF Une force industrielle en réseau	**AIF :** Panorama de la filière ferroviaire en Région Picardie

COHESIUM se dote d'un nouveau site internet

L'équipe Cohesium a le plaisir de vous présenter son nouveau site internet.
Il a pour objectif d'aiguiser la présentation de nos compétences et de nos réalisations en termes d'accompagnement des entreprises.
Vous trouverez notamment sur notre site des témoignages clients, ainsi que des interpellations sur la performance de votre entreprise.



Ce nouveau site a été conçu pour être plus convivial et plus dynamique. Il est « Responsive Design », et donc consultable sur ordinateur, tablette et smartphone.

Nous vous souhaitons une bonne découverte du site ! Retrouvez nous aussi sur Facebook et LinkedIn.
…et surtout envoyez-nous vos suggestions !

L'équipe Cohesium

Toute notre équipe vous souhaite une année 2016 performante !

COHESIUM
de la stratégie à l'action
L'ENERGIE DE VOTRE PERFORMANCE

NOTRE **COMPÉTENCE**

ÉTUDES

▶ Savoir

Etudier ses marchés** pour mieux les connaitre et mettre à leur disposition la **meilleure offre commerciale

Aline Collot, animatrice du Dispositif Local d'Accompagnement en Haute-Marne

BGE CHAMPAGNE, association à but non lucratif a pour mission de promouvoir et soutenir la création et le développement des petites entreprises et structures d'utilité sociale. BGE CHAMPAGNE dont les valeurs fondatrices sont l'initiative et la solidarité, est également la structure porteuse du Dispositif Local d'Accompagnement (DLA) sur le département de la Haute-Marne depuis fin 2003.
Créé en 2002 au niveau national dans chaque département et financé par l'État, la Caisse des Dépôts, le Conseil Régional et le Fond Social Européen, le Dispositif Local d'Accompagnement aide les associations employeuses, structures d'insertion et autres entreprises d'utilité sociale créatrices d'emploi, dans leur démarche de consolidation et de développement.

> Aline COLLOT, *Animatrice du DLA en Haute Marne,* nous répond :

« Le DLA s'adresse aux structures d'utilité sociale créatrices d'emploi, notamment les associations loi 1901, les structures coopératives et autres structures d'insertion par l'activité économique. Au départ l'objet de l'accompagnement devait contribuer à la consolidation et la pérennisation de l'emploi, mais face à la raréfaction des fonds, nous observons une mutation des structures associatives et l'accompagnement s'est élargi en incluant des problématiques comme le développement local, l'environnement, la fiscalité, le modèle économique, l'étude d'opportunité, les démarches commerciales, et la gestion des ressources humaines. »

Comment fonctionne ce Dispositif Local d'Accompagnement ?
« En tant qu'animatrice, je rencontre les associations demandeuses, j'effectue un diagnostic partagé de leurs besoins pour évaluer la pertinence de leur demande d'accompagnement. Nous établissons ensuite un cahier des charges à partir duquel, nos prestataires externes, des consultants experts, se positionnent et proposent une offre d'accompagnement. L'association et moi-même choisissons le cabinet qui effectuera cet accompagnement. Une convention tripartite entre le consultant, le DLA et l'association est alors signée. Celle-ci fixe l'objectif de l'intervention, le montant, les modalités et le planning. Si besoin, au cours de l'accompagnement, nous pouvons recadrer la mission et retravailler la convention via un avenant. »

COHESIUM intervient donc dans ce cadre ?
« Oui, COHESIUM fait partie de nos prestataires référencés au niveau national. Si le DLA est un dispositif local, nous avons cependant un portail du développement de l'économie sociale et solidaire, AVISE, muni d'un réseau intranet (ENEE), doté d'une base de données référençant les prestataires. Ils y sont référencés par compétences et également évalués par les différents DLA. C'est en 2012 que nous avons commencé à travailler avec COHESIUM sur une étude de faisabilité et de viabilité pour une entreprise d'insertion qui souhaitait diversifier son activité. Depuis COHESIUM a été et est en appui sur plusieurs autres accompagnements.
COHESIUM, par exemple, a mené une étude sur la pertinence d'un projet d'un centre pédagogique pour adolescents, la Maison de Courcelles, envisageant de devenir un organisme de formation. COHESIUM mesure la pertinence de ce positionnement en interrogeant les partenaires de l'association et potentiels « clients » sur leurs besoins et attentes quant à l'offre de formation proposée. »

COHESIUM accompagne donc différents secteurs d'activité ?
« Tout à fait, COHESIUM intervient dans différents domaines comme la création de supports de communication pour les SIAE (Structures d'Insertion par l'Activité Économique) ou encore via une étude de faisabilité d'un projet immobilier pour l'ADMR (Association d'Aide à Domicile en Milieu Rural).
COHESIUM intervient aujourd'hui auprès d'une autre association d'insertion pour étudier l'opportunité de développer une nouvelle activité. Cette association s'occupe de collecte de dons de linge pour les remettre en état, les laver, les repasser puis les vendre dans sa boutique. COHESIUM effectue une étude de marché sur l'opportunité pour cette structure de développer un service de collecte et repassage de linge à destination de salariés issus d'entreprises ou administrations. »

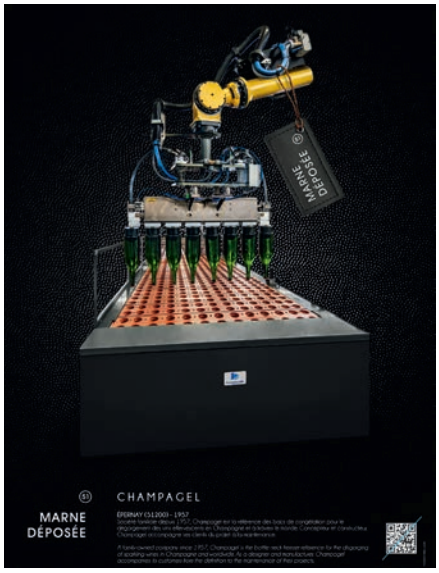
Comment caractériseriez-vous COHESIUM ?
« S'il fallait ne retenir que trois termes, pour définir COHESIUM, je garderais : RÉACTIVITE, RIGUEUR et PROFESSIONNALISME. Leur expérience dans l'accompagnement est flagrante et j'apprécie particulièrement le fait qu'ils me tiennent toujours informée de l'avancement de chaque mission, il y a un véritable suivi. Leurs outils d'accompagnement sont construits tant sur le fond que sur la forme. Ces supports sont précis, fluides et exempts de « copié-collé » ! »

Timothée Duguit, Président Directeur Général

DUGUIT TECHNOLOGIES, basée à Épernay, est une entreprise indépendante et familiale d'une cinquantaine de personnes, avec un chiffre d'affaire de 7 M€. Elle a été créée en 1957 et est articulée autour de deux corps de métier.
Notre premier métier, CHAMPAGEL, pour lequel nous sommes leader mondial, est celui de la conception et fabrication de machines pour la congélation des cols de bouteilles, conformément à ce qu'exige la technique particulière de vinification des vins de champagne.
C'est en effet une technique de dégorgement qui consiste à congeler le dépôt de levure accumulé dans le col de la bouteille pour mieux l'expulser.
Notre deuxième métier, ALLIANS ROBOTICS, est notre expertise en solution robotisée pour la manipulation des bouteilles en verre.
Aujourd'hui nous sommes à 50/50 sur les deux métiers.
ALLIANS ROBOTICS étant en pleine croissance, il est vraisemblable que sa part augmentera vers les 60-70% dans les années à venir. Ce qu'il m'importe de souligner, c'est que nous sommes de vrais industriels, avec une volonté d'intégration. Nous avons voulu déployer à 100% une chaîne de valeur allant de l'innovation, la création, la conception, la fabrication, l'installation et les services (maintenance préventive et curative, pièces détachées, vente de consommables).

▶ Choisir

Identifier ses valeurs ajoutées, clarifier son positionnement et définir sa stratégie de développement pour optimiser ses performances



> Timothée Duguit, *Président* de Duguit Technologies nous décrit avec conviction l'entreprise familiale :

Cette intégration est donc votre volonté et votre spécificité ?
« Tout à fait, nous avons toujours plus la volonté d'investir et d'intégrer en interne pour conserver et augmenter en permanence notre savoir faire, rester dans la maîtrise de notre activité et être plus réactifs vis à vis du Client, plus agiles, plus performants dans les délais et les prix. Je pense que les Clients recherchent de plus en plus une authenticité, que ce soit en B to B ou en tant que consommateur. Ils veulent savoir d'où viennent les produits, où ils sont fabriqués : cela les rassure et c'est ce que nous leur offrons. Avoir les ressources en interne nous permet aussi d'apporter plus de services. Nous avons toujours eu cette dominante intégrative, et j'ai souhaité encore l'accentuer ces dernières années d'où des investissements significatifs en ce sens. Nous avons acquis un bâtiment supplémentaire, il y a quatre ans. Nous avons créé un service Innovation à part qui est un plus, aussi bien en interne, qu'en externe, car il permet la création de nouveaux produits et améliore notre image. Nous nous sommes également équipés d'une imprimante 3D et nous développons de plus en plus la simulation numérique. Ce choix de stratégie est différenciante et rassurante pour le Client. »

COHESIUM vous a donc accompagnés dans le choix de cette stratégie ?
« COHESIUM a été et est présent à trois dégrés importants :
• Il y a quatre ans environ, COHESIUM nous a aidé à nous repositionner et redéfinir notre stratégie.
• Etienne ROUSSEL assure depuis un accompagnement à la carte de coaching personnalisé au niveau de la direction.
• Il assure également un accompagnement ponctuel du Comité de Direction. Récemment, par exemple, il a animé un séminaire de la Direction industrielle.
J'apprécie particulièrement la liberté de parole et de pensée d'Etienne ROUSSEL. Je ne trouve pas en lui juste un écho de ce que j'ai envie d'entendre. Il ose intervenir en fonction de ses convictions fortes et personnelles, de l'idée qu'il se fait des PME. Il a un côté « poil à gratter » très intéressant ! Je suis challengé et remis en cause, et cela permet d'avancer. Nos rencontres régulières en individuel m'obligent à prendre une demi-journée pour me poser et réfléchir à voix haute (le téléphone coupé !). En collectif, c'est pareillement l'occasion de prendre le temps de travailler ensemble hors du quotidien opérationnel, pendant une journée de séminaire, par exemple. Etienne ROUSSEL nous oblige à nous poser des questions, nous met en face de nos responsabilités et en phase les uns vis à vis des autres. De plus, après chaque rencontre, individuelle ou collective, il effectue un compte-rendu opérationnel très synthétique et très structurant.
Les consultants ne sont pas toujours bien vus des PME. C'est pourtant très aidant d'avoir un regard extérieur, hors de la société, le regard de quelqu'un qui a toute sa liberté de parole, qui nous challenge. Et c'est aussi rassurant bien sûr d'avoir quelqu'un en phase avec sa propre vision, qui donne envie d'y aller. Enfin, c'est aussi une présence, une écoute ponctuelle (5-10 mn au téléphone dès que besoin, et autour de bons repas aussi !). Etienne ROUSSEL a un véritable rôle de coach, c'est une histoire de personne et de confiance. »

NOTRE **COMPÉTENCE**

MANAGEMENT

DOMAINE PÉLAQUIÉ

Luc Pélaquié, Propriétaire du domaine

Depuis le XVIème siècle, dans le Gard, à partir de ses 90 hectares de vignes étendus autour de Saint Victor-la-Coste, la famille PÉLAQUIÉ confectionne avec amour un vin de qualité issu de trois terroirs : Lirac et Tavel pour les grands crus, et Laudun pour les Côtes du Rhône Villages. Le domaine produit 380 000 bouteilles par an. Passion, rigueur et créativité sont les maîtres mots pour tirer le meilleur de la dizaine de cépages cultivée : principalement grenache, syrah et mourvèdre pour les rouges, grenache blanc, clairette, marsanne, viognier, bourboulenc, et roussanne pour les blancs.

> Luc Pélaquié, *Responsable du Domaine familial depuis 1976* nous parle de son métier et de son évolution :

« Nous avons la chance d'avoir un climat méditerranéen où les raisins mûrissent bien ce qui nous donne des vins très aromatiques avec de la rondeur et de la générosité, notamment en ce qui concerne notre blanc Laudun pour lequel nous sommes renommés. Il a des caractéristiques originales pour un blanc qui en font sa force et sa singularité. C'est un savoir faire qui s'est transmis de père en fils. »

Vous avez cependant apporté des évolutions notables au domaine et à la production ?
« J'ai éprouvé le besoin d'aller plus loin dans l'exploitation de ces terroirs privilégiés pour rechercher un vin encore plus qualitatif, subtil et audacieux. C'est en 2007 que j'ai fait appel à COHESIUM et Etienne ROUSSEL qui, pour ne rien vous cacher, est un voisin pendant ses périodes de villégiature, et un grand amateur de nos vins. J'avais besoin d'un œil extérieur et si j'ai choisi Etienne ROUSSEL, c'est parce qu'il avait une expérience de conseil qui n'était pas limitée au domaine viticole ou de l'agriculture. Il m'a semblé intéressant de bénéficier d'une vision plus large. Il a à la fois une expérience dans le domaine du vin et dans le conseil commercial dans toutes sortes de secteurs. En effet, il n'y a pas que le marché entre vignerons, mais aussi le regard sur le national et l'international plus général qui importe. »

En quoi a consisté l'accompagnement de COHESIUM ?
« En 2007 cela a commencé par un audit du domaine et cet audit m'a éclairé sur les possibilités de croissance. Etienne ROUSSEL nous a présenté une stratégie qui nous a convaincus de nous mettre en mouvement vers la réintégration de la vinification et de l'élevage des vins au sein du Domaine. Il nous a alors menés d'une part vers la sortie de la coopérative de Saint Victor en 2008, et d'autre part vers l'embauche d'un Responsable Commercial et d'un Responsable de cave. La sortie de la coopérative était indispensable pour des raisons économiques et pour augmenter notre production à la fois en qualité et en quantité et revenir à une vinification à la maison. En quelques années nous avons doublé notre production de bouteilles et nous visons les 400 000 pour cette année. Nous avons investi en cave pour sécuriser notre qualité. Mes cuvées « Luc Pélaquié » (sélection parcellaire) sont élevées en fût de chêne, des barriques de 500 litres, qui permettent d'éviter une présence trop importante des tanins du bois tout en affinant les tanins du vin.
L'embauche d'un Responsable Commercial à demeure sur le domaine a aussi été cruciale pour développer nos ventes, et notamment mener des actions vers l'export. J'ai été soulagé de toute cette partie relationnelle et commerciale pour me consacrer à mon vin. L'intervention de COHESIUM m'a permis de relever des choses que je savais mais que, pris par le quotidien, je ne pouvais assumer. Etienne ROUSSEL m'a aidé à avoir une vision et à la réaliser en m'incitant à m'en donner les moyens en hommes et en matériels. »

Et COHESIUM est toujours présent à vos côtés ?
« Oui bien sûr, nous avons développé avec Etienne ROUSSEL une relation amicale, il prend d'ailleurs plaisir à tenir le stand PÉLAQUIÉ chaque année à la foire d'Uzès. C'est toujours réconfortant d'avoir une présence à ses côtés pour parler de la vie de notre entreprise, de ses joies et de ses problèmes. Nous faisons ensemble le point une à deux fois par an pour continuer à avancer vers l'avenir. »

Sébastien Cossin, Directeur Général

Créée en 1992 par Nicolas et Carole TARTERET, la TONNELLERIE DE MERCUREY, fabrique, dans le respect d'un savoir-faire de tradition artisanale, des fûts en chêne dédiés au vin haut de gamme.
A la création, la tonnellerie produisait un fût par jour avec 3 salariés, aujourd'hui une trentaine de salariés fabrique 75 à 80 fûts par jour.

> Sébastien Cossin, nous explique le marché :

« Moins de 1% de la production mondiale passe en fut de chêne français. L'impact de l'utilisation des futs oscille entre 0.5 à 1 € selon le type de produit et la méthode de vinification. La conséquence est directe sur le prix final de la bouteille (environ 20 €).

Notre base Client est très différenciée et va du petit vigneron haut de gamme en Bourgogne qui passe l'intégralité de sa production en fût, à de très gros clients avec une production de 20 à 30 millions de bouteilles par an (groupe Pernod Ricard, Gallo, Constellation …) qui ne passent en fut qu'une infime partie de leur production à savoir leurs vins haut de gamme, image de leur société et locomotive pour leurs ventes.

Nous avons donc à gérer des clients différents avec des utilisations et également des cultures différentes, car 85% de notre production de fûts part à l'export. Pour cela, nous avons 25 agents répartis partout dans le monde : Italie, Espagne, France, Europe, Australie, Nouvelle Zélande, Afrique du Sud, Israël, Argentine, Chili, Canada, Californie et Oregon aux USA. »

La TONNELLERIE DE MERCUREY a pour particularité de s'appuyer sur une merranderie travaillant à partir d'une exploitation de chênes français ?
« Effectivement, parallèlement à la tonnellerie, Nicolas et Carole TARTERET ont créé en 1990 l'entreprise NT BOIS qui exploite des forêts de chênes françaises et fournit la tonnellerie. Le bois y est travaillé jusqu'à la qualité merrain (bois fendu qui va servir à la fabrication des fûts). NT BOIS nous permet d'avoir un choix de bois et une qualité constante dans le temps. NT BOIS est localisée près de Troyes. Notre sélection du bois pour les merrains est très stricte et s'effectue en fonction de la provenance, la sylviculture de la foret de sa couleur et de la taille du grain. Il y a une vingtaine d'étapes pour la fabrication d'un tonneau dont trois étapes clés pour l'œnologue.
La première est le cintrage (donne la forme du tonneau), la deuxième est le premier recuit qui assure le jointage et la troisième est le deuxième recuit qui est notre « cuisine » interne pour donner au tonneau les goûts, la structure… choisis (longueur en bouche, arôme chocolat ou café, par exemple). Ce sont des techniques naturelles : selon le temps de chauffe, la température et l'apport d'eau, les chaînes moléculaires du bois se cassent différemment et donnent tels ou tels arômes, structures... »

Racontez-nous l'évolution de la tonnellerie ?
« 2007-2008 ont été pour nous une étape-clé avec la signature d'un projet de construction d'un nouveau bâtiment, réunissant trois sites sous un même toit, que j'ai rejoint en 2009 avec pour objectif de lancer la nouvelle usine. Il s'agissait d'abord de travailler la technique pour avoir des produits similaires et sécuriser la production, ce qui a été fait en deux ans. La deuxième étape a été de travailler l'image de la tonnellerie pour sortir du « ventre mou » de la soixantaine de tonnelleries françaises où nous étions confortablement situés. Nous avons donc été plus moteurs dans notre communication sur le marché en commençant par élaborer une nouvelle charte graphique en 2011. Nous avons alors entamé une phase de croissance en 2012 qui s'est matérialisée notamment dans le fait que de 10 agents à l'étranger en 2009, nous sommes passés à 25 agents nous représentant dans le monde en 2015. »

Vous avez donc été accompagnés par COHESIUM dans ces transformations ?
« Oui, c'est en 2011 que COHESIUM a croisé notre route par l'intermédiaire des projets d'aide français et européens au développement des PME. Etienne ROUSSEL s'est occupé de tous les montages financiers avec les différentes instances pour nous assurer son accompagnement. Il a pu alors nous apporter assistance et réflexion, d'une part en structurant avec nous un plan de croissance grâce à un travail pour affiner les objectifs avec les deux actionnaires de la tonnellerie, Nicolas et Carole TARTERET, ainsi que réflexions et conseils sur la mise en place des outils adéquats pour atteindre ces objectifs. »

Quelle a été la valeur ajoutée de COHESIUM ?
« L'intérêt d'être accompagnés par COHESIUM est d'être soutenus dans notre réflexion stratégique et en même temps guidés dans des déclinaisons pragmatiques, pratiques et simples de ces objectifs. Nous avons eu beaucoup d'échanges sur la boite à outils à construire pour arriver à nos buts. Nous avons été et sommes toujours avec Etienne ROUSSEL sur la même longueur d'ondes, il a tout de suite eu une belle compréhension de l'entreprise. »

Quels sont les outils que vous avez développés ?
« Nous avons fonctionné avec une checklist sur les outils à mettre en place pour travailler ces nouveaux marchés. Nous avons alors rapidement embauché des œnologues. Nous avons été guidés sur notre l'évolution de notre gamme, notre positionnement tarifaire et sur les outils de communication à utiliser. Concrètement par exemple, afin de sécuriser nos activités en France, un des outils utilisé a été l'envoi groupé à nos 600 Clients ou Prospects français, d'une plaquette technique sur la tonnellerie accompagnée de nos tarifs. Un outil simple à gérer, qui fonctionne et qui est reproductible dans le temps. »

Et cet accompagnement se prolonge aujourd'hui ?
« Bien sûr, nous avons établi des habitudes de travail avec Etienne ROUSSEL qui continuent aujourd'hui. Au début COHESIUM avait un positionnement d'accompagnement stratégique et commercial, il s'investit maintenant sur d'autres champs (nous travaillons aujourd'hui ensemble sur l'embauche de notre futur Responsable QSE). »

NOTRE **COMPÉTENCE**

COMMERCIAL

Le Département « Alliances & Groupements » du Cabinet COHESIUM

ALLIANCEO vous permet de réaliser votre groupement d'entreprises en :

1. **validant la faisabilité de votre projet :** vision stratégique commune des différents acteurs
2. **construisant l'itinéraire de création du groupement**
3. définissant puis en mettant en oeuvre **la feuille de route** autorisant la création du groupement
4. vous accompagnant **sur les premiers appels d'offres** en provenance des Donneurs d'Ordres ciblés

> Isabelle Betbeder, *nous décrit les Pépinières Lafitte :*

« Notre clientèle est composée à 70% d'entreprises paysagistes et de collectivités locales, à 20% de pépiniéristes et seulement à 12 % de particuliers. Nous ne travaillons pas du tout avec la grande distribution. Au sein du Groupe Lafitte, nous avons aussi une jardinerie et un service d'entretien des espaces verts et nous gardons pour devise « Efficacité, Qualité, Sérieux ». Ce qui caractérise notre pépinière et fait notre force, ce sont notamment la diversité variétale et les grandes tailles que nous cultivons jusqu'à 15 ans d'âge. De plus, nous avons depuis le départ une spécialité : le châtaigner greffé, et ce, grâce au châtaigner japonais rapporté autrefois par mon grand-père. Ce châtaigner greffé a la particularité de résister à la maladie de l'encre. Nous sommes donc aussi connus dans le monde de la production pour cette espèce particulière. »

Isabelle Betbeder, Gérante-Associée

Au sein du Groupe LAFITTE, Isabelle BETBEDER est Gérante-Associée des PÉPINIÈRES LAFITTE, une entreprise familiale aux mains de la troisième génération. Situées au cœur du Pays Basque, les PÉPINIÈRES LAFITTE emploient aujourd'hui 32 ouvriers pépiniéristes et techniciens qui cultivent sur 104 hectares une palette végétale d'environ 1200 variétés d'arbres, arbustes, rosiers, fruitiers, châtaigniers et conifères. Ces végétaux de toutes tailles sont livrés à l'échelon régional, national et européen.

Quel type d'intervention a mené COHESIUM auprès de vous ?

« COHESIUM nous a aidé à créer une alliance commerciale avec deux collèges pépiniéristes de la région Sud-Ouest, les pépinières GAURRAT et SCRIVE. C'est en fait VAL'HOR, l'Interprofession Française des Métiers de l'Horticulture, de la Fleuristerie et du Paysage, qui a lancé l'idée d'aider les entreprises au regroupement, notamment pour aller vers l'export. Pour notre part, c'est surtout le groupement pour le national qui nous a intéressés et VAL'HOR a confié la mission à COHESIUM en avril 2015. Cette mission s'est conclue fin septembre dernier par la création de la S.A.S. PLANTES D'AQUITAINE, regroupant nos trois entreprises. »

Pourquoi ce regroupement ?

« Ce regroupement nous permettra d'accroitre notre visibilité sur le marché et de proposer plus de quantité. Cette Alliance aura notamment comme valeur ajoutée la mise en avant 20 spécialités végétales du Sud-Ouest, comme le Lilas des Indes ou Lagerstroemia. Nous nous répartirons également les productions : nous, PÉPINIÈRES LAFITTE, nous gardons par exemple la culture des grandes tailles. PLANTES D'AQUITAINE continuera aussi la culture de variétés plus classiques, mais nous voulons développer certaines spécificités que nous permettent le climat et notre terroir : la culture traditionnelle de pleine terre qui est délaissée par la concurrence pour la culture en pot. Nous pouvons ainsi cultiver en quantité avec un gain de temps, d'où un prix compétitif. »

Quel a été l'apport de COHESIUM pour ce regroupement ?

« Il est vrai que nos trois Pépinières avaient déjà l'habitude de travailler ensemble, notamment sur les salons. Nous nous accordions une grande estime et une confiance mutuelles et évoquions des projets. Cependant, pris par le quotidien, nous n'avancions pas. L'accompagnement de

COHESIUM nous a permis de structurer notre projet, de fixer un planning et des rencontres, ce qui nous a obligé à aller de l'avant. Les prestations de COHESIUM étant prises en charge par VAL'HOR, nous nous devions de travailler sur le projet et de changer nos priorités. La présence de COHESIUM nous a aidé à la réflexion, à prendre des décisions sur des axes stratégiques. C'est, par exemple, COHESIUM qui a fait des recherches à notre place sur le meilleur statut juridique (S.A.S., S.A.R.L...) à choisir pour notre Alliance. Être accompagnés nous permet d'être plus efficaces et de gagner du temps. De plus Etienne ROUSSEL a eu la finesse d'analyse pour comprendre nos caractères et adapter sa manière d'aborder les choses en fonction des personnes. Il a su répartir les tâches selon les compétences de chacun, qui ont été valorisées, d'où une efficacité redoublée. Nous avons vraiment senti son expérience dans l'accompagnement de création d'Alliances. »

Y a-t-il une suite prévue à cette mission avec COHESIUM ?

« Oui nous devons faire un bilan, un état des lieux dans quelques mois, et voir aussi comment nous pouvons aller plus loin. Je sais que par ailleurs COHESIUM accompagne nos collègues GAURRAT et SCRIVE sur une Alliance pour l'export dont nous, PÉPINIÈRES LAFITTE, n'avons pas voulu faire partie pour l'instant. »

reseau**entreprendre**
champagne-ardenne

Hugo Galli, Directeur

RÉSEAU ENTREPRENDRE est une fédération nationale de 48 Associations à but non lucratif (loi 1901) dont l'objet est d'aider à la création de PME à potentiel. Ces Associations, au nombre de 82 en France et de 28 à l'international, réunissent 5 200 Chefs d'entreprise. Créées en 1986 sous l'impulsion de la famille Mulliez, les Associations RÉSEAU ENTREPRENDRE, ont depuis accompagné près de 9 000 entreprises et permis la création ou la sauvegarde de près de 90 000 emplois.

> Hugo Galli, *Directeur du Réseau Entreprendre Champagne-Ardenne,* nous décrit la vocation du Réseau :

« C'est un outil créé par des Chefs d'entreprise pour aider, avec des méthodes de Chefs d'entreprise, des Entrepreneurs dans leur première création ou première reprise de PME. L'idée fondatrice est de créer des employeurs pour créer des emplois.
Nous avons trois valeurs clefs : l'Homme, la gratuité et la réciprocité. L'Homme, c'est notre croyance dans l'humain et l'humanisme et dans son potentiel de développement. La gratuité en découle, tous les chefs d'entreprise de notre réseau aident à titre gracieux et même plus que cela puisqu'ils cotisent en moyenne 2 000 € par an. C'est en quelque sorte du mécénat. Enfin la réciprocité est notre pari : toute personne aidée devra ensuite devenir adhérente à son tour et transmettre en retour ce qu'elle a reçu, à titre bénévole également. C'est donc sur l'assurance de ce partage de valeurs que nous choisissons les personnes que nous allons accompagner, au delà du fait bien sûr qu'elles aient un projet viable et créateur d'emplois (avec la promesse d'au moins 6 emplois créés ou préservés sur 3 ans).
C'est aussi ce fonctionnement qui nous permet d'être un réseau autonome, indépendant et privé, sans subventions. RÉSEAU ENTREPRENDRE Champagne-Ardenne a été créé en 2004 avec Etienne ROUSSEL comme Président-Fondateur. Celui-ci m'avait alors recruté comme Directeur, j'ai ensuite laissé la place avant de reprendre le poste l'année dernière. Notre Président est Marc Menu (PDG de l'Institut de Biotechnologies Jacques Boy) et notre siège est situé à Reims. Nous sommes trois personnes à équivalent temps plein, Marie Menu - Chargée de Mission - et deux Coordinateurs Thiphaine Jonard pour l'Aube et Alain Carmignani pour la Haute-Marne. Notre réseau comprend 120 adhérents et depuis sa création nous avons accompagné 80 créateurs-repreneurs, et mis en place 2,5 M€ de prêts d'honneur avec un taux de pérennité global de plus de 75% à 5 ans. »

RÉSEAU ENTREPRENDRE est donc un accompagnement personnalisé par des Chefs d'entreprise, mais également un soutien financier ?
« En effet, un plan de financement moyen d'un créateur est de 400 000 €. Notre accompagnement comprend donc trois axes de travail. Le premier est un conseil à titre gratuit, et ce dès le départ pour aider le Candidat à élaborer son projet. Le deuxième axe est donc effectivement un volet financier sous la forme d'un « prêt d'honneur ». C'est un prêt à la personne physique destiné à être injecté en capital ou en compte courant dans l'entreprise. Il est au minimum de 15 000 € et au maximum de 45 000 €, sans intérêts ni garanties, sur 5 ans, avec un an et demi de différé. Cela permet de donner un effet de levier à la création et une chance supplémentaire au projet. Ces fonds sont financés par des partenaires institutionnels (Conseil Régional, Caisse des Dépôts, etc.) et bancaires. Le troisième volet est un accompagnement des Chefs d'entreprise pendant 3 ans, sous deux formes : individuel et collectif. L'individuel a lieu une fois par mois avec un Chef d'entreprise accompagnant qui est en quelque sorte un mentor. Le collectif s'effectue sous la forme de clubs de Lauréats qui se retrouvent entre eux une fois par mois également pour échanger et se former sous l'animation d'un Administrateur. »

COHESIUM est donc un adhérent du réseau ?
« Oui, Etienne ROUSSEL fait partie des Membres actifs, je l'ai d'ailleurs en ce moment sollicité avec d'autres Chefs d'entreprise pour donner son retour sur un Candidat. Après leur validation, le candidat passe devant un comité d'engagement, 10 à 15 Chefs d'entreprise, qui doivent être unanimes pour accepter la candidature. Nous avons un annuaire de compétences répertoriant les Lauréats, les Membres et les Partenaires. »

Qu'est-ce qui vous plait dans votre activité et celle du réseau ?
« J'aime les valeurs et l'état d'esprit du RÉSEAU ENTREPRENDRE. C'est un travail très polyvalent, enrichissant humainement et intellectuellement qui contribue au reboisement économique de notre territoire. Il règne au sein de RÉSEAU ENTREPRENDRE une très belle convivialité, de l'émulation, de la synergie, de la complémentarité et un esprit d'entraide qui enclenchent une dynamique vertueuse. »

▶ Réseau Entreprendre

Des Chefs d'Entreprise qui accompagnent les nouveaux Entrepreneurs !

COHESIUM s'engage dans la Cité et la Société, en accompagnant la création et la reprise d'entreprise. Membre du RÉSEAU ENTREPRENDRE, nous avons à cœur de donner la parole à cette structure unique dans laquelle COHESIUM reconnaît pleinement les valeurs sociétales qui sont les siennes.

RÉSEAU

THE RESEARCH ALLIANCE

Le RÉSEAU International TRA

COHESIUM a choisi depuis 2008 de rejoindre le Réseau international THE RESEARCH ALLIANCE, qui est un réseau de 50 Sociétés d'Etudes & Conseil indépendantes.

Ce réseau apporte à COHESIUM :

1. Une force d'intervention européenne et internationale, grâce aux 50 Partenaires qui nous servent de point d'appui pour conduire nos missions Export ou réaliser des études marketing de portée internationale

2. Une ouverture d'esprit et un champ de vision élargi sur les conjonctures que nous connaissons et les meilleures stratégies de conquête et de développement à préconiser à nos Clients

> L'EXPERTISE du RÉSEAU

- Que vos besoins se portent sur des études marketing ou des missions commerciales, **THE RESEARCH ALLIANCE** vous aidera en mettant en place des prestations très opérationnelles. Tous les membres possèdent une grande expérience en termes de coordination internationale, en vous fournissant une perspective «globale» des résultats d'étude, tout en soulignant les principales différences propres au pays d'investigation. En conséquence, nous combinons en réalité une expertise internationale et une connaissance locale, afin de fournir à nos clients des solutions très pragmatiques à leurs interrogations.

- La qualité de **THE RESEARCH ALLIANCE** est soulignée par le fait que tous ses membres adhèrent au code international de l'Association Européenne pour les Etudes d'Opinion et de Marketing (ESOMAR) qui a pour rôle de promouvoir les différentes techniques et méthodologies d'études, et aussi de définir les règles déontologiques à respecter. Ce code de conduite permet ainsi à ses membres d'agir en partenaires dans un souci constant de qualité et d'efficacité, et d'investir fortement dans la conduite des missions, les méthodologies d'investigation et le contenu des préconisations.

> EXPERIENCE

- **THE RESEARCH ALLIANCE** possède une grande expérience quel que soit le type de recherche requis:
  - Développement de nouveaux produits
  - Harmonisation des emballages
  - Image de marque / recherche d'équité
  - Publicité (pré et post)
  - Etudes de tracking
  - Etudes de potentiel de marché
  - Tests d'images de sociétés
  - Etudes de prix
  - Etudes de satisfaction clientèle
  - Développement commercial
  - Recherche de partenaires commerciaux (agents - distributeurs)

EXEMPLES d'ÉTUDES RÉCENTES AUPRÈS DE NOS PARTENAIRES :

- MARKETING SCIENCES (partenaire UK) :
- Test de produits (sauces, yaourts, soft drinks, boissons énergisantes, lessive…)
- Etude de prix auprès de concessionnaires automobiles

Marketing Sciences

- WILKE (partenaire Danois) :
- Tracking mensuel sous forme de visites mystères pour un fabricant d'ameublement
- Test de produits (matelas, oreillers)
- Etude de marque auprès d'installateurs de fenêtres
- Baromètre de notoriété auprès d'un fabriquant de revêtements de sol

Wilke

- BAZIS (partenaire Russe) :
- Etude de marque auprès d'entreprises du bâtiment

BAZISGROUP®

- Si vous voulez avoir des informations complémentaires sur **THE RESEARCH ALLIANCE** et connaître comment nous travaillons ensemble, vous pouvez contacter tout membre individuel ou vous renseigner sur le site **www.research-alliance.com**

Le Congrès CROSS-CANAL Négoce

Dans le cadre du partenariat que nous développons depuis 4 ans avec le magazine NEGOCE, COHESIUM a été invité à intervenir à la 1ère édition du CONGRÈS CROSS-CANAL NÉGOCE qui a eu lieu le 2 Décembre 2015 à Paris.

Etienne ROUSSEL, Dirigeant de COHESIUM, a présenté les résultats et les analyses d'un **sondage exclusif sur l'usage des outils cross-canal par les Artisans.**
En effet, COHESIUM a interrogé **300 Artisans** sur les 3 thématiques suivantes :

- **Quelles sont vos pratiques de connexion avec internet et avec quels équipements ?**
- **Quelle est votre relation digitale avec votre négoce et quel sera l'impact de la communication digitale sur votre métier ?**
- **Quelles sont vos attentes vis à vis du contenu des sites web et des applications mobiles développées par les Industriels et les Négociants ?**

Les conclusions de cette étude ne peuvent qu'inciter les Industriels et les Négociants à **augmenter la poussée numérique** pour favoriser l'utilisation par les Artisans des outils numériques et le recours à la communication digitale.

« Des nouvelles de nos abeilles »

Nous venons de réaliser notre première récolte de miel et nous souhaitons vous donner quelques informations sur la récolte du miel.

Pour récolter le miel, l'apiculteur pose, la veille, une plaque nommée « chasse abeilles » entre le corps de la ruche (l'étage du dessous) et la hausse où est stocké le miel.
Le soir, les abeilles, présentes dans la hausse, rejoignent leurs soeurs en bas pour la nuit, mais elles ne peuvent plus remonter grâce à cet ingénieux système.

Cette récolte nous a permis de récolter **5 kgs de miel que nous remettrons ces prochaines semaines à nos Clients.**

Des nouvelles de « nos protégés » de la Pagode SMONG au Cambodge

COHESIUM apporte depuis 10 ans **son soutien aux 50 Enfants défavorisés de la pagode de SMONG,** qui est située dans la province de TAKEO, à proximité de la frontière vietnamienne.
En cette fin d'année, les Enfants nous ont donné de leur nouvelle et nous adressent une photo pour nous souhaiter « une belle Année 2016 ».
Nous partageons avec vous ces vœux et leur plaisir de bénéficier de nouvelles installations (cuisine, toilettes, clôture) qui ont pu être financées grâce à notre contribution et à celle d'autres Donateurs.

Cette action souligne la détermination de Cohesium à mener des projets durables et illustre notre volonté de dépasser notre métier et d'avoir un rôle citoyen actif.

En ce début d'année 2016 et pour favoriser la mise en œuvre des programmes humanitaires que conduit ENFANTS d'ASIE auprès des Enfants défavorisés, nous souhaitons porter à votre connaissance son appel de dons.

JE FAIS UN DON À ENFANTS D'ASIE

NOM : _____ CODE POSTAL : _____
PRÉNOM : _____ VILLE : _____
ADRESSE : _____ TÉL : _____
_____ E-MAIL : _____

Montant de mon don* : _____ €
*Chèque à l'ordre d'Enfants d'Asie

Je souhaite soutenir :
☐ L'ensemble des actions d'Enfants d'Asie
☐ Autres (à préciser) : _____

Merci d'envoyer votre don accompagné de ce bulletin à :
ENFANTS D'ASIE
18 rue de la Pierre Levée
75011 PARIS

ENFANTS D'ASIE
des avenirs à construire

COHESIUM
de la stratégie à l'action
L'ENERGIE DE VOTRE PERFORMANCE
contact@cohesium.com
www.cohesium.com

© COHESIUM 2016 - impression : Alliance PG - photos : Degtyarov Andrey / Shutterstock.com