

la lettre COHESIUM

N°26 - Juin/Juillet 2016

Devenons des Mutants !

En ce premier semestre de l'année 2016, nous constatons globalement que l'activité économique, commerciale et industrielle de nos Clients reprend de la couleur, et c'est tant mieux pour tous !

Au-delà du baume au cœur que ce regain de croissance et de performance apporte pour les Collaborateurs et les Dirigeants, **adoptons définitivement une attitude agile, souple et réactive** pour faire face à tous nouveaux sursauts de conjoncture.

Dans tous les cas, **nous ne sommes pas à l'abri de rencontrer une conjoncture encore meilleure**, et aussi des ruptures de charges et de commandes, génératrices d'inquiétude et de remises en cause.

Adoptons en ce sens un **comportement**, certes **entreprenant**, et aussi empreint de **vigilance**, pour sans cesse être en capacité de **positionner au mieux notre entreprise sur ses marchés**, avec cette capacité à la rendre attractive et appétissante.

Notre pérennité et nos relais de croissance viendront de notre capabilité à **« muter », à modifier nos organisations** pour les rendre flexibles et réactives, à moduler nos offres pour qu'elles rencontrent leurs marchés et à **accroître l'utilité stratégique de nos entreprises**.

Comme me le confiait récemment un Dirigeant, nous avons cette obligation structurelle de **nous modifier sans cesse pour éviter de nous « momifier »**.

Entretenons le rebond et le déploiement de nos projets d'entreprise pour conforter l'avenir professionnel de tous !

A votre écoute pour en parler.
Très cordialement,

Etienne ROUSSEL

ÉTUDES

P4



ORGANISATION

P5



STRATÉGIE

P6



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

P8



RÉSEAUX

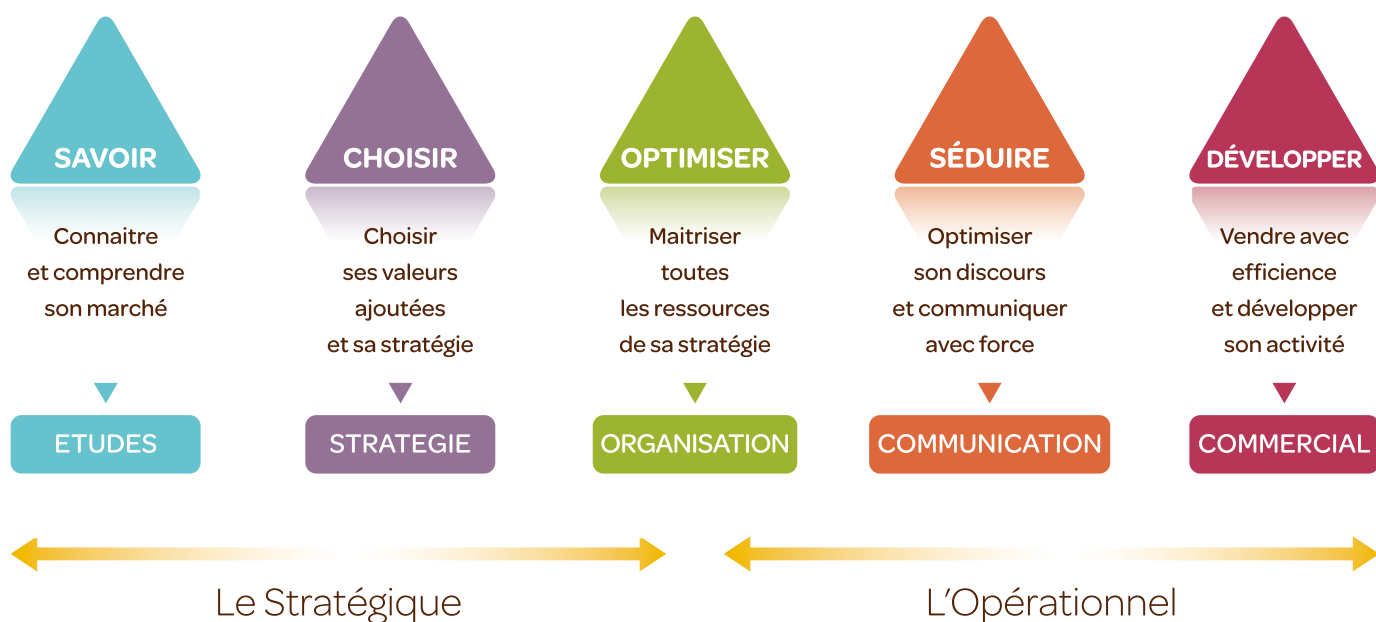
P10/11

OUTSOURCER

P12

La chaîne de valeur COHESIUM

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



Ils nous font confiance

Nos clients



La problématique confiée

- ▶ **MOA STEEL** : Définition de la stratégie commerciale et marketing
- ▶ **SOCOMET** : Développement commercial
- ▶ **Cellier des Chartreux** : Stratégie de marque et stratégie commerciale
- ▶ **SMIE** : Organisation et management
- ▶ **EOLANE** : Stratégie de diversification
- ▶ **TECH SAP OUEST** : Stratégie commerciale

Appropriiez-vous la communication digitale !



Pourquoi et comment les PME doivent intégrer la communication digitale pour gagner des clients ?

Les moyens de communication évoluent de plus en plus vite. L'avènement de l'internet et des réseaux sociaux, permet à tout un chacun d'avoir accès à des informations en temps réel, mais surtout, cela leur permet d'interagir, d'échanger, de communiquer et de partager. 50 % de la population mondiale est connectée au net dont 60 % sont sur les réseaux sociaux. Facebook, Twitter, LinkedIn, et tous les autres médias ou réseaux sociaux ainsi que les blogs, sont **des vecteurs de communication que les entreprises qui veulent toucher leurs clients doivent au plus vite intégrer de façon incontournable au cœur de leur stratégie de communication.**

Objectif : faire venir les clients vers vous

C'est en réaction à la surexposition publicitaire que les consommateurs subissent, qu'une communication plus « sociale », plus directe et plus interactive qu'est la communication sur le web et les réseaux sociaux, prend sa place dans les entreprises quelle que soit leur taille et leur positionnement BtoB ou BtoC.

La démarche de ce qu'on appelle l'inbound marketing est de faire venir les clients à soi en leur délivrant de l'information en leur donnant confiance et en les interpellant sur leurs besoins, mais c'est aussi, et surtout, en leur proposant de s'exprimer et d'interagir avec votre société.

Mais pour cela, **il faut créer les vecteurs qui leur permettront de les interpeller, comment faire ?** Mode d'emploi de votre communication digitale en 5 étapes clés.

1. Attirer

L'attractivité de votre communication digitale passe par le fait de déterminer judicieusement les différents contenus et sujets que vous allez utiliser pour communiquer, mais aussi par la façon dont vous allez animer votre présence sur les réseaux sociaux (publications interpellantes, concours,...). Vous devez optimiser la façon dont vous allez promouvoir votre site et votre présence sur les réseaux sociaux notamment **en aiguisant votre référencement par le choix de mots clefs pertinents qu'utilisent vos cibles.**

2. Interagir

L'enjeu est d'inciter vos cibles à interagir, à vous parler de leurs attentes, de leurs besoins. Il faut pour cela mettre en place des appels à l'action (« cliquez ici », « partagez »,...), des formulaires, créer des pages qui permettent de répondre à des questions que se posent vos clients. **L'enjeu est d'avoir des échanges les plus interactifs possibles avec vos clients** grâce à des vidéos, des essais gratuits, par la diffusion de démos,...

3. Vendre

Être suffisamment présent sur le web et les réseaux sociaux ne suffira pas, il faut lier cela à votre action commerciale. **Entrer en contact avec vos cibles grâce aux informations qu'ils vous ont données**, en leur adressant des emails ciblés, en ayant des conversations téléphoniques personnalisées, en leur donnant la possibilité de demander des offres, en leur proposant des promotions,...

4. Occuper le terrain

La communication digitale est tout sauf un one-shot. Il faudra maintenir le contact avec vos clients, occuper le terrain. L'enjeu est de les rendre fans de votre marque en entretenant la relation, en les invitant à des événements par exemple ou en leur offrant des privilèges. Votre stratégie au travers de votre site et des réseaux sociaux sera de **fidéliser les clients et d'attirer de nouveaux prospects, mieux, en faire des ambassadeurs auprès des autres décideurs qui sont sur les réseaux sociaux.**

5. Convertir

Le web et les réseaux sociaux sont aussi des moyens de faire de la promotion pour votre société et ses produits. Des espaces de publicité achetés à des prix très raisonnables sur les réseaux et médias sociaux feront venir vos prospects vers votre site de façon significative.

Alors ne dites plus « ce n'est pas pour notre entreprise », que vos clients soient des entreprises ou des particuliers. Dès aujourd'hui, si vous n'avez pas les compétences en interne, faites-vous accompagner par quelqu'un qui maîtrise cette façon de communiquer et qui pourra structurer et mettre en œuvre votre communication digitale. Cela passera inmanquablement par, au centre du dispositif de communication, un site internet de qualité dans sa forme, son fond et son animation, complété par une nouvelle façon beaucoup plus interactive et permanente de communiquer et d'être connecté à vos clients actuels et potentiels.

Les Consultants de Cohesium ont travaillé, une journée, avec Fred Colantonio pour se mettre au fait des évolutions essentielles de la communication digitale et échanger sur la place de la communication digitale dans la performance de l'entreprise.



Fred Colantonio :
Conférencier, Consultant,
Auteur, Expert en
communication digitale



► Savoir

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



Tapha SECK, Cadre dirigeant de 4-CITIZENS et prescripteur de l'étude

4-Citizens est spécialisée dans les solutions électroniques et informatiques, en optimisation logicielle, communication, traitement du signal, plus spécialement dans le traitement audio et vidéo pour le compte d'industriels et de particuliers.

4-Citizens met sur le marché une gamme de produits réunissant dans une même solution l'ensemble des fonctionnalités audio, vidéo et connectivités nécessaires aux usages actuels. Ses solutions diffusent des médias, s'approprient l'espace en se libérant de toutes contraintes et offrent de nouveaux usages multi-utilisateurs.



> Tapha SECK, nous répond :

Pouvez-vous nous décrire votre projet ?

« La société a été créée en janvier 2015. Nous sommes une jeune start-up de 5 collaborateurs orientée vers le développement de produits technologiques à haute valeur ajoutée. Le domaine est technique, pointu et s'inscrit dans le champ de l'innovation.

Nous avons besoin, dans le cadre d'un nouveau produit, de faire le point sur ses potentialités. En réalité, **il s'agit d'une enceinte connectée qui permet à la fois d'allier la diffusion de sons et d'images** de manière extrêmement simple. Nous menions notre réflexion depuis 2013 avec la volonté de vouloir faire converger et traiter une multitude de données issues de secteurs différents grâce à une approche verticale.

Les études de marché sont classiques, en quoi l'accompagnement de COHESIUM a-t-il été différenciant ?

Nous avons bien entendu un point de vue sur les qualités de notre offre et le marché cible. Mais l'étude de marché menée avec COHESIUM nous a ouvert de grandes perspectives, avec une traduction très concrète de nos idées. Notre application autorise l'utilisation de tous les supports depuis n'importe quel média. En définitive, peu importe l'environnement, tout est possible. Les potentialités sont gigantesques. Au départ, **cette étude nous a été demandée par BPI France avec la nécessité de présenter un business model viable en vue du montage du projet et d'un plan de financement.**

Nous avons donc fait appel à COHESIUM. Leur

approche et leur méthodologie très opérationnelles nous ont permis de tester l'offre sur des marchés auxquels nous n'avions pas pensé, ni osé nous adresser de sitôt, ce sans dévoiler le contenu de notre innovation.

Au fur et à mesure que nous avançons, nous remarquons qu'il y avait un réel besoin tant sur le marché des Particuliers que des Professionnels, alors que jusque-là nous étions assez restrictifs. Nous avons eu la confirmation que notre offre-produit en tant que telle n'existait pas, et que seules des offres segmentées avec des applications propriétaires (OS, Android) étaient proposées.

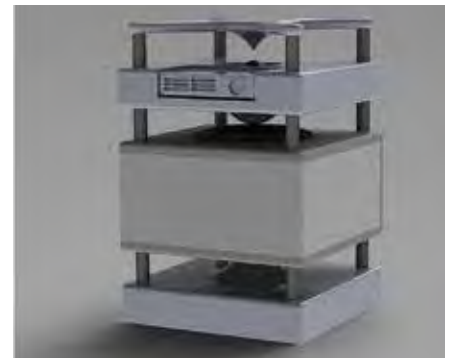
Cette étude a mis en lumière cet aspect des choses et a fini de nous convaincre.

Nous pouvions offrir une diffusion simple de l'audio et de la vidéo grâce à un support unique en nous extrayant des applications propriétaires. Cela nous ouvrait de larges horizons. COHESIUM nous a permis de valider ces solutions auprès de grands industriels comme BENETEAU. Ils ont été séduits et souhaitent équiper leurs futurs bateaux avec ce produit.

Le challenge était de taille => valider notre offre dans le domaine naval, alors même que les contraintes techniques sont puissantes, notamment en termes de transmission.

Nous avons également obtenu des contacts auprès d'intégrateurs et distributeurs tels que CINEPART à Lyon qui trouve un intérêt certain pour l'innovation développée par 4-Citizens.

Etienne ROUSSEL et Stanko SVILAR ont su, par leur capacité d'écoute et d'adaptabilité, **nous ouvrir le champ des possibles et nous apporter des contacts industriels très pertinents. De nouvelles perspectives en termes de positionnement stratégique et de distribution avec une approche métier se sont ainsi ouvertes.**



La méthodologie et la force de persuasion de COHESIUM nous a permis de monter cette offre et d'approcher les différents contacts en confiance, ce qui n'est pas chose aisée dans le domaine de l'innovation et des secteurs visés.

Quels ont été, selon vous, les points forts de COHESIUM et de sa prestation ?

COHESIUM est un partenaire qualitatif. Les points forts de COHESIUM résident dans **leur approche intéressante et innovante surtout dans un domaine très technique qui est parfois mal compris.**

Ils sont très professionnels. Leur suivi est irréprochable avec des supports très convaincants. COHESIUM a défendu notre projet comme s'il s'agissait du leur. Ils sont très persuasifs et les prospects et les clients le sentent !

A présent, il nous appartient de transformer l'essai.

PS : Aujourd'hui, je ne fais plus partie de la société 4-Citizens SAS. En tant que fondateur associé dirigeant, j'y ai occupé les responsabilités de Directeur Général chargé de la Stratégie et des Finances.



Florian ANDRE, Propriétaire du domaine viticole

Sur la rive droite de la Vallée du Rhône, le Château de Manissy produit 4 grands crus biologiques depuis 100 ans : Tavel, Lirac, Châteauneuf-du-Pape et Côtes-du-Rhône.

Le Château de Manissy, qui date du 17^{ème} siècle, fut légué aux "Pères Missionnaires de la Sainte Famille" au début du 20^{ème} siècle, par la famille Lafarge, exploitante dans la pierre de Tavel. Ce sont les Pères qui se lancèrent dans la viticulture, en plantant le vignoble en 1910. Le vin produit était destiné aux paroisses de la région, ainsi qu'à leur communauté. Un reliquat était vendu à une clientèle fidélisée. Les temps changent et les Pères vieillissent. Toujours présents au Château, ils ont dû remettre la gestion du domaine.

Depuis 2003, c'est Florian André, un jeune vigneron tavellois, qui s'adonne avec passion à perpétuer la tradition des Pères, tout en créant de nouvelles cuvées.



> **Florian André, Propriétaire, nous décrit avec conviction son domaine :**

« Le domaine se consacre à l'agriculture biologique. Je me suis rendu compte que les produits devenaient de moins en moins efficaces en plus du fait qu'ils polluent, il était donc primordial de penser à nos terres. C'est ainsi que j'ai vraiment commencé à songer à m'engager dans une démarche bio, mais cela demande beaucoup plus de travail au niveau du vignoble. **Concrètement, nous n'utilisons plus de produits chimiques pour traiter la vigne ni de désherbant. Ce passage aura pris 3 ans : c'est le temps jugé nécessaire pour assurer la transition.**

Notre exploitation compte 75 hectares et nous avons actuellement 6 salariés à plein temps.

Une personne peut faire la différence

Lorsque j'ai fait appel aux services de COHESIUM, qui m'avait été recommandé par un ami vigneron, notre volonté était d'agrandir l'entreprise, de développer l'offre à l'export et de nous structurer de façon cohérente face aux nouveaux enjeux du marché et de la concurrence.

COHESIUM nous a apporté sa méthodologie pour dresser un diagnostic de l'exploitation et de ses rendements. La mission a duré 6 mois. Pour développer notre force de vente, il est apparu clairement que nous avions besoin de **créer un poste de Responsable Commercial.**

Avec Etienne ROUSSEL, nous avons recruté le profil adéquat en 2014.

Nous avons également dessiné la feuille de route avec des objectifs commerciaux précis à 3 ans et bien cadré la définition de poste.

Vingt mois plus tard, nous avons atteint la cible.

Nous avons une progression de 30% de notre CA et les objectifs sont tenus année après année.



COHESIUM c'est aussi la plus-value d'un soutien extérieur ?

Etienne ROUSSEL connaît parfaitement le domaine de la commercialisation viticole. C'est un plus indéniable. Mais surtout, nous avions besoin d'un regard extérieur pour établir un diagnostic profitable.

Ce cadrage des objectifs a été très structurant et sans l'embauche d'un Responsable Commercial nous n'aurions probablement pas réalisé ce décollage. A présent, il faut pérenniser la situation et la gérer sur le moyen et long terme.

► Optimiser

Mettre en place le management des ressources humaines et les organisations qui vont permettre de mettre sa stratégie en œuvre



Avec Etienne ROUSSEL, nous continuons de nous retrouver en début d'année pour fixer la cible avec un point à mi-parcours et un débriefing en fin d'année.

Etienne ROUSSEL m'a conforté dans ce que j'avais envie de mettre en place et continue d'être un soutien extérieur, opportun, dans le plan d'actions du Responsable Commercial ou lorsque ce dernier a des doutes.

C'est la première fois que je me tourne vers une prestation de conseil. Cela m'a concrètement apporté des solutions structurantes et opérationnelles. De belles projections se profilent.

Le lieu-dit est empli d'heureux présages, l'un d'entre eux affirme même « Ce vin nous donne un avant-goût du paradis ! ». A bon entendre. »





► **Choisir**

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



> **Pascal Bordeau, Gérant nous parle de MES en quelques mots :**

Entre 2004 et 2014 : de marchés en marchés

« Ma volonté était de développer une approche davantage proactive de la maintenance industrielle, ciblée autour des métiers mécaniques.

Notre secteur de base, le nucléaire, a rapidement été dilué au profit de nouveaux marchés industriels.

Nous avons enrichi notre offre en intégrant la serrurerie et l'usinage ce qui a permis de capter des nouveaux clients qui ont eux-mêmes amené de nouveaux marchés.

Nous activité a été fortement dynamisée. Nos équipes ont grossi et sont devenues polyvalentes.

Nous avons connu l'âge d'or, puis les heures creuses du secteur automobile, avec la fermeture notamment du fleuron MICHELIN.

Toujours à l'écoute des besoins, nous avons rebondi et avons renoué avec le nucléaire qui entamait ses premières révisions décennales.

Nous sommes un acteur local installé à proximité du site nucléaire de Civaux, nous ne pouvions pas laisser passer une telle occasion.

Nous avons effectué les démarches de qualification en sûreté nucléaire, afin de pouvoir répondre aux appels d'offres du secteur.

Et puis en 2014... Les limites du système artisanal

Cette perpétuelle adaptabilité aux mutations du secteur économique local nous a apporté de très bonnes choses. Mais nous avons très rapidement doublé notre charge de



Pascal BORDEAU, Gérant

Maintenance, entretien, services... MES a été créée dans les années 80 pour sous-traiter des besoins en maintenance nucléaire et avait pour unique client EDF/ Framatome, devenue AREVA. Avec les années et le recul du marché nucléaire, MES a diversifié ses activités en réalisant de la maintenance industrielle pluri-métiers, de l'usinage et de la petite serrurerie. Pascal BORDEAU, enfant de la région, a décidé de reprendre et de développer l'entreprise à partir de 2004. L'enjeu : se différencier de la concurrence et absorber de nouvelles activités dans un contexte de croissance rapide.



travail. Il fallait faire face à une demande croissante et exigeante. Je souhaitais tirer profit de cet appel d'air pour développer MES.

COHESIUM est entré en jeu par l'intermédiaire du Programme ACAMAS (Programme National de la Métallurgie).

Nous étions quelques acteurs de la filière métallurgique à nous réunir fréquemment en groupe de travail et avons été mis en contact avec des prestataires Consultants pour nous accompagner dans notre développement.

COHESIUM, au travers d'Etienne ROUSSEL, est arrivé au bon moment. Nous avons travaillé pas loin d'un an 1/2 ensemble.

Ce qui était difficile n'était pas tant de faire que d'organiser.

COHESIUM a fait la différence

Etienne ROUSSEL a intégré et digéré la structure avec une incroyable aisance. J'ai une grande reconnaissance vis-à-vis de cet homme qui nous a permis de structurer au mieux notre démarche, de rationaliser au plus juste notre organisation avec en ligne de mire une croissance cible.

Nous sommes passés d'une approche « artisanale », au coup par coup, à un business model efficace et pertinent. Avec son appui, j'ai racheté une nouvelle struc-

ture. Nous avons doublé le nombre de salariés avec un CA de plus d'un million d'euros.

Mais l'histoire ne s'arrête pas là. Nous avons effectué un rassemblement de plusieurs sociétés afin de pérenniser notre croissance.

Nous avons projeté un dimensionnement de façon à pouvoir continuer de croître dans nos infrastructures, nos outils, nos compétences. Cette alliance de 3 sociétés en est l'un des enjeux majeurs.

Etienne ROUSSEL nous a aidés à monter une offre commune avec à la clé de gros commanditaires.

Aujourd'hui, le cumul de nos CA respectifs s'élève à plus 10 millions d'euros. **Cela permet de vivre avec le sourire.**

Le contrat a parfaitement été rempli

Le partenariat avec COHESIUM est très riche. J'ai eu l'opportunité de croiser plusieurs Consultants durant ma vie professionnelle, mais jamais comme Etienne ROUSSEL. Il guide dans le respect, la vision et les envies du Chef d'Entreprise. Il ne nous impose pas ses standards.

Avant 2014, mes clients ne connaissaient que mon numéro de portable. Ils m'appelaient pour un oui, pour un non. A présent, je peux m'absenter. La machine est en marche. »





Timothée PERIN, Président

Le Groupe PERIN SÉCURITÉ regroupe 3 entreprises, emploie 65 personnes et génère un CA de 5,7 M€. Le cœur de métier de PERIN SÉCURITÉ concerne l'installation, le dépannage et la maintenance de systèmes de sécurité (vidéo, intrusion, contrôle des accès, systèmes de sécurité incendie). Les 5 agences sont situées à Amiens, Compiègne, Troyes, Reims et Charleville-Mézières. PERIN TELESURVEILLANCE propose des prestations de télésurveillance et possède 2 sites : Compiègne le centre de contrôle et Charleville-Mézières. La Groupe délivre ainsi une offre globale auprès de plus de 8000 clients. C'est une histoire de familiale de longue date. Créé en 1827, le Groupe s'est recentré sur la Sécurité depuis 30 ans.



> Timothée Perin, Président, nous répond :

« Lorsque je me suis retrouvé seul, plusieurs possibilités s'offraient à moi. J'avais besoin de faire des choix stratégiques et tracer l'avenir du Groupe. Il me fallait un accompagnement pour explorer les différentes options. COHESIUM m'a fourni les outils. Ses coordonnées m'ont été communiquées par un client qui vantait le travail d'écoute d'Etienne ROUSSEL. Dans un premier temps, nous avons entrepris une analyse stratégique avec une revue des collaborateurs, des clients et des fournisseurs et réalisé une étude de marché en vue de la mise en œuvre d'un plan d'actions ambitieux. Grâce à cela, il nous a été possible de dégager les 4 axes majeurs de développement :

- Réaliser de la croissance externe
- Conforter la croissance interne
- Innover via une veille technologique soutenue
- Faire savoir par le biais d'une communication proactive

Les préconisations de COHESIUM s'avèrent être justes !

Une réorganisation a été pensée en tenant compte du profil, des compétences et des aspirations de chacun. Des besoins ont été identifiés mettant en lumière la nécessité de réajuster le fonctionnement de l'entreprise. Nous avons, par exemple, créé

le poste de Directeur Général Opérationnel qui m'a libéré du pilotage des actions de terrain et m'a permis de me concentrer sur la croissance externe.

L'activité du Directeur Commercial a été recentrée sur les Grands Comptes. Ce qui était une décision « subie » au départ s'est révélé être un choix judicieux. En 5 mois, son action a permis de réaliser plus de 900 K€ de commandes grands comptes. Son profil et son énergie correspondent totalement à cet axe de développement.

La communication, l'oubliée jusque-là, est devenue un terrain de jeu. Une montée en compétences en interne, de nouveaux supports de présentation pour les Commerciaux, un site internet rajeuni, une base mails à jour, des relations presse... **Faire savoir, créer de la notoriété sont des enjeux au même titre que de trouver de nouvelles commandes. L'un renforce l'autre.**

COHESIUM nous a ouvert les yeux et libéré nos énergies.

Parallèlement au travail de COHESIUM, avec le Directeur Général Opérationnel nous avons identifié les cibles de croissance externe et jeté les bases d'un plan stratégique pour atteindre les 10 M€ de CA en 2020 : le CAP 10 !

La genèse, c'est PERIN SECURITE, l'émulation, c'est COHESIUM !

Grâce à l'accompagnement d'Etienne ROUSSEL, nous nous sommes mis à rêver et entrevoir de nouvelles perspectives. **Tout est question de confiance.**

Cadrer son développement avec des plans d'actions mobilisateurs des énergies internes, tant au niveau de la Direction que des Collaborateurs



Fort de cet état d'esprit, nous sommes en train de réaliser l'acquisition d'une entreprise en Alsace qui compte 20 salariés et réalise un CA de 2,2 M€.

La disponibilité d'Etienne ROUSSEL a été un atout considérable. Son écoute, sa capacité à faire parler les différents interlocuteurs, à analyser la problématique sans trop projeter ses propres modèles sont autant de qualités. Du coup, ses conseils prennent une juste valeur. C'est un homme d'expérience, méthodique et rigoureux.

En synthèse, crédibilité et fiabilité.

L'impulsion donnée par Etienne ROUSSEL à la Direction aura permis de faire décoller tout le monde ! »



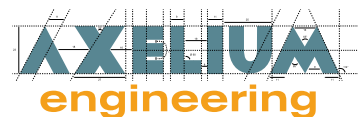


NOTRE **COMPÉTENCE**

COMMERCIAL

► Développer

En France ou à l'international, aiguïser sa performance commerciale, se donner de nouvelles opportunités de développement et capter de nouveaux marchés



Denis WAUTIER, Président Directeur Général

Axelium Engineering est une alliance regroupant plusieurs entreprises d'ingénierie industrielle, CIMES, VALUTEC, SOCOMET et JDM, qui possèdent toutes plus de 20 ans d'ancienneté dans leurs métiers respectifs.

Cette alliance a permis de réunir des activités complémentaires intervenant sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Désormais Axelium Engineering propose une offre totalement intégrée, de l'ingénierie au prototypage, et accompagne ses clients des premières phases de conception au design optimisé de leurs projets, en réduisant considérablement l'ensemble des risques liés à l'industrialisation.



> Denis Wautier, PDG nous parle d'Axelium en quelques mots :

« Axelium comprend plus de 100 Docteurs, Ingénieurs et Techniciens. Très récente, cette alliance a vu le jour en début d'année 2016. Elle génère, d'ores et déjà, plus de 10 M€ de CA en cumulant le CA de chaque entreprise partenaire.

Auparavant, chaque entreprise agissait indépendamment avec sa propre expertise et son cœur de métier.

Notre enjeu majeur était d'être toujours plus fort sur un marché en pleine mutation et de pouvoir répondre à de puissants Donneurs d'Ordres. L'alliance devenait donc nécessaire, mais nous ne trouvions jamais le temps de nous y consacrer.

Le but stratégique de ce regroupement réside dans la possibilité de proposer à nos Clients une offre globale : du pré-projet à la conception jusqu'à la validation, en passant par les phases de simulation numérique, d'études, d'essais et de prototypage.

Aujourd'hui, nous intervenons dans le ferroviaire mais aussi dans le domaine de l'aéronautique, de la défense, de l'aviation, de l'automobile, de l'énergie... et globalement dans tous domaines industriels. Nous n'avons plus de limites.

Initiée par l'AIF (Association des Industries Ferroviaires) et mise en œuvre par COHESIUM, **cette organisation nous permet sans aucun doute d'être plus efficaces, plus compétitifs et davantage réactifs face aux besoins de nos clients qu'ils soient français ou internationaux.**

Actuellement, nous travaillons sur une usine d'alumine pour le Vietnam. Nous sommes en train de réaliser des simulations sur des gaines de grandes dimensions et intervenons sur les plans qui seront transmis au Vietnam pour un développement et une fabrication locale. AXELIUM travaille également actuellement sur des sujets pour des véhicules industriels mettant en œuvre de la simulation et des essais physiques.

Une seule de nos entreprises n'aurait jamais pu s'engager seule dans de tels projets.

Visiblement COHESIUM vous a permis de passer à l'action, comme cela s'est-il traduit concrètement ?

Nous discutons déjà de cette alliance entre nous. Nous nous connaissions évidemment. Mais Etienne ROUSSEL a mis en place le liant. Nous avons des cultures d'entreprise et des philosophies différentes. Il a fallu marier nos métiers, mais également nos équipes, notre management et nos caractères différents.

J'ai particulièrement apprécié l'écoute et l'adaptation d'Etienne Roussel. Il nous a **distribué des rôles et a su faire ressortir le meilleur de nos compétences.**

Il nous a fallu une bonne année pour la mise en place de cette nouvelle organisation. Nous nous

rencontrons fréquemment. Etienne ROUSSEL nous a poussés à dégager du temps. Nous avons travaillé avec COHESIUM sur l'ensemble des éléments nécessaires au bon fonctionnement de cette union : la stratégie et les axes commerciaux, la forme juridique, le management et l'organisation, la communication avec la création d'un site Internet et des outils facilement exploitables.

Le succès de ce regroupement, nous le devons à COHESIUM et la confiance qu'ils ont su nous insuffler.

Des résultats sonnants et trébuchants ?

Etienne ROUSSEL nous suit étape après étape. Il nous accompagne et nous apporte ses conseils et parfois même nous donne « **ce petit coup d'aiguillon** » nécessaire afin que nous ne retomtions pas dans nos habitudes et réflexes d'avant. Il est rare que nous ayons une semaine sans contact. Si l'alliance est très positive, sans conteste, il est encore trop tôt pour en mesurer les résultats économiques. Nous n'avons pas assez de recul. Il faudra encore attendre 6 à 12 mois.

Nous avons développé notre première offre commune au nom d'AXELIUM. Et les retours des Clients sont très favorables. C'est encourageant pour TOUS !

COHESIUM mène une nouvelle mission au sein de SOCOMET, l'une des entreprises partenaires de l'alliance. Nous aurions tort de nous priver de si bons conseils ! »





Dominique REY, Président

VEGETAL ATTITUDE est une alliance de 6 pépiniéristes, dont 3 sont des généralistes et 3 des spécialistes. Les statuts viennent d'être déposés et l'alliance est aux prémices de son activité collégiale.

Deux objectifs sous-tendent cette création : pénétrer des marchés plus importants et étendre la zone géographique de l'activité, notamment au secteur du Sud-Est.

La stratégie de regroupement est un atout majeur pour des partenaires qui, seuls, ne peuvent viser de telles cibles.



> Dominique Rey, Président, nous décrit le rapprochement avec COHESIUM :

« Nous nous connaissons déjà pour la plupart d'entre nous. Il était question de regroupement, mais nous n'avions jusque-là abordé que la partie émergée de l'iceberg.

COHESIUM nous a été suggéré par VAL'HOR (organisme interprofessionnel de la filière horticole) pour nous aider à mettre en route le projet et organiser cette nouvelle structure.

Le regroupement était devenu nécessaire pour nous permettre de répondre à des commandes de plus grande envergure.

Quelles sont les difficultés rencontrées lors de la mise en place d'une alliance de cette nature ?

Si l'alliance est un enjeu économique capital, **le regroupement n'est pas forcément une chose aisée.**

Il y a une différence majeure entre être son propre chef d'entreprise et développer un business collectif.

Personnellement, je gère 40 personnes, mais **les pratiques sont différentes lorsque vous intervenez à plusieurs dans les lignes de décision.**

Pour cela, il est primordial que l'ensemble des partenaires fonctionnent de façon cohérente et en confiance.

C'est là qu'intervient COHESIUM ?

En effet, Etienne ROUSSEL nous a accompagnés dans le casting. La réflexion a débuté il y a plus d'un an. Plusieurs pépiniéristes étaient intéressés.

COHESIUM a rencontré chacun d'entre nous



et nous a remis un rapport, au bout d'un mois, avec ses préconisations d'alliances.

Nous avons déjà notre idée, mais cela nous a permis de la confirmer, voire de l'infirmer dans certains cas.

Cette étape était déterminante. Nous ne pouvions pas nous tromper dans nos choix.

Nous savions que COHESIUM possédait une expertise en matière de rapprochement d'entreprises. Leur recul sur la création d'alliances et ses déconvenues nous aura probablement permis de limiter bien des écueils.

Plusieurs réunions de travail ont été nécessaires. Il aura fallu quelques mois pour nous mettre en ordre de marche. Nous avons l'expérience dans nos services internes, mais **nous avons également besoin de ce regard extérieur et de ces conseils avisés pour gagner en temps et en performance.**

COHESIUM nous a soutenus dans le montage de la forme juridique, ainsi que dans la recherche de financements potentiels.

Aujourd'hui, nous faisons régulièrement des points d'avancement avec Etienne ROUSSEL, mais **nous pilotons en totale autonomie.**

Nous sommes devenus des « grands » !

► S'allier

Se regrouper pour chasser en meute des marchés que seule chaque Entreprise ne peut plus capter

Il est encore trop tôt pour en mesurer les résultats directs, mais quels premiers bénéfices vous en tirez ?

L'union fait la force. En la matière, le pari est réussi.

Individuellement nous générons environ 4,5 M€ de CA. Regroupés, nous représentons plus de 16 M€ de CA ce qui nous place, au niveau de notre filière, dans la bonne moyenne par rapport à nos partenaires européens.

Notre priorité est, bien entendu, de gagner des parts de marché au plan national. Et à terme, nous souhaiterions développer une offre à l'export et trouver des compléments de financement pour nous ouvrir à de nouvelles cibles.

Dans ce cadre-là, nous ferons de nouveau probablement appel à COHESIUM. »



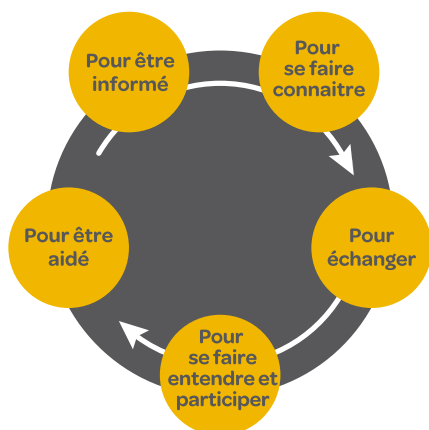


L'esprit RÉSEAUX de COHESIUM

Pour développer sa notoriété et son image et aussi pour participer à la valorisation d'une profession ou d'une filière, COHESIUM déploie sa présence dans des réseaux professionnels.

Et quel est l'intérêt pour COHESIUM ou pour tout autre structure d'adhérer à un réseau ?

Faire du « networking », échanger sur ses pratiques, sortir de son isolement peut être précieux pour un Dirigeant. A chaque étape de la création puis de la croissance et du développement de l'entreprise, un réseau existe pour accompagner, guider, conseiller le chef d'entreprise dans ses différentes problématiques. **Vous aussi intensifiez votre démarche RESEAUX, car c'est saisir la chance de rencontrer un plus grand nombre de Professionnels animés par la même passion, pour échanger, construire avec eux d'autres projets et, pourquoi pas, développer de nouvelles activités...**



COHESIUM tant en France qu'en Belgique adhère aux Réseaux et aux Associations ou fédérations professionnelles suivantes présentés ci-dessous :

> En France

Filière ferroviaire :
AIF



Filière automobile :
ARIA



Filière Bois :
FNB



> En Belgique

Filière agro alimentaire :
WAGRALIM



Filière « Création-Reprise d'Entreprises » :
RESEAU ENTREPRENDRE



Filière « Clusters » :
FRANCE CLUSTERS



Filière internationale :
TRA



Filière exportation :
Spécialiste commerce extérieur **AWEX**



Le panorama de la Filière ferroviaire

A la demande de la DIRECCTE des HAUTS de FRANCE et de l'AIF (Association de l'industrie ferroviaire), COHESIUM finalise la conception-réalisation du panorama de l'industrie ferroviaire en Picardie.



SIF (SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE DES FONTES)

5, Chemin Claotris - BP 285 - 02 100 SAINT-QUENTIN
+ 33 (0)3 23 50 89 89 - commercial@sifontes.com
www.sifontes.com

La SIF (Société Industrielle des Fontes) est spécialisée dans la fabrication, en petites et moyennes séries, de pièces moulées en fonte à graphite sphéroïdal ou lamellaire, allant de quelques dizaines de grammes à 80 kg.

Seul lien avec la société d'usinage SIMONOR lui permettant de proposer un large panel de pièces brutes, usinées et/ou assemblées, avec un état réellement 5e surface.

Dotée des certifications qualité requises, la SIF s'est orientée vers des pièces techniques de sécurité.

De la conception des outillages, à l'évolution des pièces en passant par l'amélioration des process, la SIF offre à ses clients un accompagnement technique personnalisé (codings, usinage).

De nouvelles matières de fontes (fontes à haut silicium; fontes résistant à des températures extrêmes allant jusqu'à 50°C, fontes alféex) sont développées par notre société.

ACTIVITÉS

- Fonderie
- Usinage mécanique
- Assemblages

ANNÉE DE CRÉATION

1932

DIRIGÉANT

Caroline ZEMMETT

EXPERTS

SI

SEAB ET JONK

Angus

CHIFFRE D'AFFAIRES

9,5 M€

MARCHÉS

Ferrovians
Secteur
Maintenance Agricole
Naval + Levage + Sécurité

PRODUITS

Pièces de série (selles, roulements, supports, tubes...)
Pièces de castoriers (poussoirs d'arrêtage, pièces à gorge, stage, pédales d'arrêtage...)
Pièces pour le matériel roulant (bâtes d'accrochage, corps de toit...)

CLIENTS

SNCF RESEAU - INFRADEL - RATP
GROUPE VOSLOU + COLAS
CELECIC - FAYELEY

PARMI D'AUTRES LE FERROVIAIRE,

Fournisseur 1^{er} ou 2nd rang

AGREMENTS ET CERTIFICATIONS

ISO 9001 + ISO 14001 + DMV
CECOP - AD 2002 - BUREAU VERU
Système NRE - "GOLD" par ECOVALE

L'objectif est d'identifier les Acteurs de l'Industrie ou des services à l'Industrie qui agissent dans la filière et qui confirment également en faire un axe de développement de leurs activités.

Avec les 66 Professionnels qui ont été ainsi recensés, la DIRECCTE et l'AIF poursuivent un triple objectif :

1. Editer un annuaire des Acteurs du Ferroviaire pour favoriser leur reconnaissance intra et extra-filière
2. Favoriser la création d'un cluster propre au Ferroviaire en Région Picardie afin d'accompagner la filière, de la promouvoir et de lui permettre de capter des marchés tant au national qu'à l'international
3. Permettre la création d'Alliances et de Groupements d'Entreprises pour « chasser en meute » les marchés édités par les grands Donneurs d'Ordres (Constructeurs & Equipementiers) et que chaque Acteur ne saurait capter seul.

COHESIUM possède une expérience avérée de la conception-réalisation de ce type de démarche de valorisation d'une filière pour avoir aussi réalisé d'autres démarches "FILIERE", comportant l'édition d'annuaires et de panoramas.





OUTSOURCER EXTERNALISER une opportunité ou un must ?

Le chef d'entreprise doit savoir s'entourer de compétences venant de l'extérieur qui dynamisent et régénèrent la démarche de son entreprise.

Dans les entreprises de petite et moyenne taille en tous cas, et dans de nombreuses parmi les plus grandes aussi, l'ensemble des compétences utiles au développement ne sont pas toutes présentes. Et si elles le sont, l'entreprise doit aussi intégrer le fait qu'avoir un regard extérieur pour objectiver sa démarche et apporter de la créativité et de la rigueur sont des éléments souvent déterminants pour l'entreprise et ses Dirigeants.

L'entreprise est le plus souvent trop renfermée sur elle-même, elle ne tient pas compte des nombreux signaux de son écosystème (les attentes des clients et prospects, les arguments de ses concurrents, l'évolution des tendances), **elle reproduit un business model qui ne lui permet pas d'optimiser sa performance sur le marché parce qu'elle est dans son EGO-système.**

Quand le Chef d'entreprise est confronté à une problématique ou quand il veut mener à bien des projets, il importe qu'il ait la capacité de faire la bonne analyse, d'impulser de nouvelles façons de voir les choses, d'oser prendre des décisions qui permettent de faire différemment et mieux demain qu'hier. Mais pris le plus souvent par les habitudes, débordé par l'opérationnel, le Chef d'entreprise n'a plus le recul et le tonus nécessaires pour réfléchir à tout ce qui va permettre à son entreprise d'être dans l'optimisation, pas celle du bon fonctionnement routinier de l'entreprise mais celle des éléments déterminants pour donner à l'entreprise toute la compétitivité qui va lui permettre de se développer.

Le Chef d'entreprise et ses Cadres, par ricochet, reste trop collés au modèle existant qu'ils reproduisent militairement, et ne se posent pas les bonnes questions, qui permettent pourtant d'aller sur de nouvelles pistes et qui vont aiguïser leurs performances.



Alors aller chercher une ressource extérieure, un co-pilotage qui amène de la respiration, du recul, de la justesse d'analyse, de l'expérience d'autres entreprises, des méthodes, des idées est sans aucun doute une voie intéressante pour repositionner l'entreprise sur d'autres registres stratégiques et tactiques et qui vont faire la différence avec durabilité et sérénité.

Et ce co-pilotage va aussi permettre de structurer les choses, d'identifier des filtres, de déplacer les curseurs de l'ambition, d'induire des pratiques différentes de gestion et d'organisation, de mettre l'entreprise dans une posture non pas où elle subit son marché, mais qui la met en dynamique de conquête proactive.

Parce que le Chef d'entreprise aura pris la décision de donner à son entreprise des ressources pour co-manager avec lucidité, pertinence et enthousiasme l'avenir, alors il aura pris la bonne décision : non pas celle de penser qu'il doit tout savoir faire et faire tout lui-même, mais celle d'avoir choisi de faire tout ce qu'il fallait pour combiner ressources internes et externes de façon complémentaires et tonifiantes.



COHESIUM

de la stratégie à l'action
L'ÉNERGIE DE VOTRE PERFORMANCE

contact@cohesium.com
www.cohesium.com