

la lettre COHESIUM

N°29 - Décembre 2017 - Janvier 2018

2018

ENSEMBLE, RÉUSSISSONS VOS DÉFIS

QUI OSE, GAGNE !

Chacun démarre cette nouvelle année 2018 avec en tête :

- des enjeux stratégiques à entreprendre
- des défis organisationnels et opérationnels à conduire.

En observateurs externes et impliqués, nous rencontrons **des Responsables et Dirigeants qui reprennent de l'envie** et qui expriment la volonté de se mettre en dynamique de développement : de nombreux projets d'investissements voient le jour, des orientations s'expriment en matière de valorisation des compétences, des innovations sont en cours pour acquérir de futurs relais de croissance ...

COHESIUM, également, va de l'avant et engage en cette nouvelle année des développements, qui s'expriment notamment par l'enrichissement de notre offre et de sa chaîne de valeur.

Vous découvrirez ainsi dans cette Newsletter **les deux nouvelles prestations que nous mettons à votre disposition :**

- **COHESIUM Formation** : votre entreprise est en mouvement, et vos ressources humaines doivent accompagner ce mouvement. COHESIUM s'en assure en effectuant un suivi régulier auprès des Collaborateurs dont les compétences doivent être optimisées. Cette façon unique de procéder vous garantit que les personnes formées évoluent en continu et seront toujours **des personnes clés au sein de votre organisation.**
- **Avec COHESIUM Innovation**, nous prenons le virage de « la nouvelle économie » et nous vous accompagnons pour **concrétiser votre projet innovant** et atteindre plus rapidement une croissance forte et rentable.

Grâce à ces nouvelles compétences, nous souhaitons plus encore optimiser **la pertinence de nos services et la valeur ajoutée** que vous attendez de notre part.

En 2018, osons ensemble réussir vos défis et les enjeux communs que nous nous donnerons.

Nous vous souhaitons une nouvelle Année heureuse et sereine avec des petits et des grands bonheurs.

Avec toute l'équipe COHESIUM,
Etienne ROUSSEL

STRATÉGIE P4



ÉTUDES P6



ORGANISATION P7



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL P8



COHESIUM Formation P9

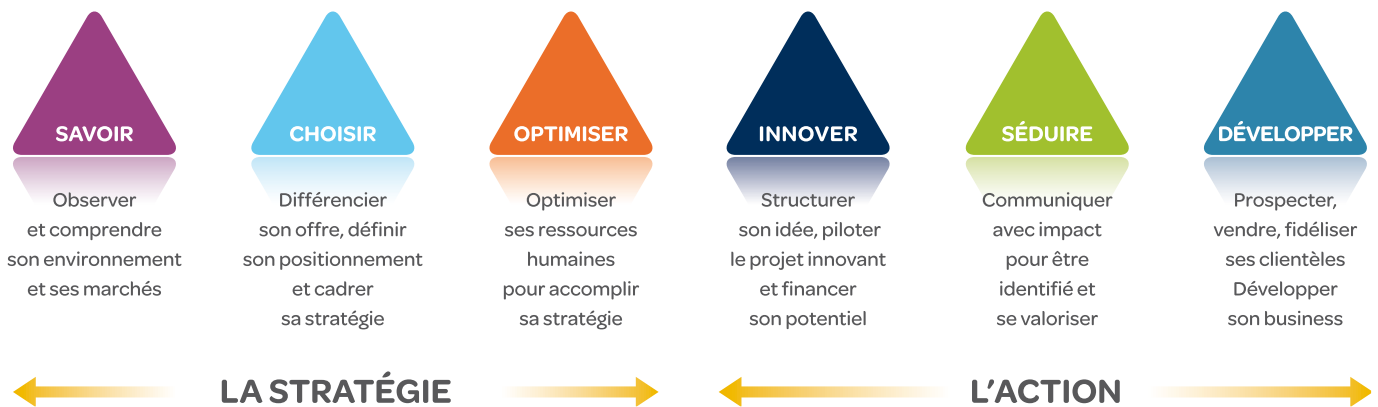
COHESIUM Innovation P10

LES 30 ANS P11

MÉCENAT P12

La chaîne de valeur COHESIUM

6 pôles de compétence qui s'étendent "de la stratégie à l'action"



COHESIUM vous accompagne "à la carte" pour développer votre entreprise



Ils nous font confiance

Nos clients	La problématique confiée
	► PILLIVUYT : Audit de l'organisation commerciale
	► LOXAM : Post-test de communication
	► VETIVER : Cadrage de la stratégie de développement
	► EUROBAUT : Organisation et stratégie
	► STRATIFORME : Accompagnement - Conseil RH
	► OPTION SERVICE : Développement commercial

Le Congrès LE MONITEUR - NÉGOCE

Etienne ROUSSEL est intervenu le 6 Décembre 2017 pour présenter les résultats de l'étude qui a été menée auprès des Professionnels du Bâtiment et préciser les tendances et perspectives qui se dessinent pour la digitalisation.

BENCHMARK - Etat des lieux de la digitalisation de la distribution bâtiment

- Le nouveau comportement des clients professionnels lors de l'achat
- Le parcours-client type des professionnels de la construction



Négoces
LE MONITEUR REVUE

Mercredi 6 DÉCEMBRE 2017
Paris

CONGRÈS CROSS-CANAL NÉGOCE
Optimisez votre stratégie cross-canal pour en faire un réel levier de croissance

- Découvrez comment les principaux acteurs du négoce ont réalisé leur transition digitale
- Échangez avec des professionnels du B2B2C pour mieux connaître et aborder vos clients
- Identifiez les meilleures pratiques pour mieux et fidéliser vos clients
- Assurez la visibilité et la cohérence de vos produits sur les canaux en ligne
- Optimisez votre utilisation du mobile et du point de vente dans votre approche cross-canal

AVEC NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

 Ludivic BIGNET Directeur Général à l'International BIC Retail	 Stéphane DALMIS Directeur Général NUM PLÉFÈRES	 Dimitri SCHULMAYER Directeur Général SINGAULT/INTELLIGES COOPERATIVES & PRODUITS POUR LES MÉTIERS DU BÂTIMENT CŒURÉ	 Nicolas TARDON Directeur Marketing & Innovation Santitas
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

BatiProduits **KOBELIZ**



NOTRE **COMPÉTENCE**

STRATÉGIE

► Se transformer

*Moderniser
son organisation pour
développer sa performance*



**Véronique de MISOUARD et Anne DAVID,
Dirigeantes**



CLASS'AFFAIR, c'est d'abord une rencontre entre Véronique de MISOUARD et Anne DAVID. C'est aussi une ville : Reims, puis Amiens, Paris, Rouen, et en tout premier lieu une signature : « le sourire de vos évènements ». Et enfin, ce sont les hôtes et hôtesse de CLASS'AFFAIR qui apportent à chaque moment important de la vie de l'entreprise **l'Élégance, l'Exigence et l'Efficacité**. Depuis 10 ans, ce binôme féminin aux compétences communes et complémentaires dirige CLASS'AFFAIR, **une société de services premium pour l'accueil, les évènements d'animation et de promotion et le « Street Marketing »** ... du recrutement à la gestion du personnel, en passant par la formation. 10 ans, le moment idéal, pour penser aux 10 prochaines années, revoir l'organisation, se donner un nouveau challenge de développement.



> Véronique & Anne, Dirigeantes, nous répondent

tour à tour puis d'une même voix :

« Véronique : J'étais arrivée à un tel niveau de travail que j'avais besoin de recul. Mon objectif : nous réorganiser, travailler autrement pour continuer la progression de notre chiffre d'affaires, tout en gardant le sourire. « **L'Essentiel ! Le sourire pour nous** » ajoute Anne, occupée sur le terrain 7 jours sur 7 et qui fait toute confiance à Véronique dans le nécessaire à mettre en œuvre pour gérer la société. « Véronique, respire, transpire CLASS'AFFAIR », dit-elle.

Une rencontre avec la CCI Marne en Champagne (en la personne d'Elise LEONARD) nous a permis d'échanger avec trois agences de conseil en performance de l'entreprise, poursuit Véronique. Etienne ROUSSEL s'est très vite imposé de par sa capacité à nous proposer une démarche en adéquation avec nos attentes et une présence régulière, qui a fini par nous décider à passer à l'action.

Après, tout a été très vite : Pour commencer, nous avons fait une matinée de travail avec un **état des lieux**, des questions/ réponses, et même **une projection** intégrant



nos envies personnelles à venir, le tout avec une grande écoute de la part de Florence DURAND et Etienne ROUSSEL.

Un plan d'actions structuré, simple et pragmatique nous a été proposé sur l'ensemble des différents services de l'entreprise avec un maître mot : **optimiser les pratiques sur les différentes activités de l'entreprise, le temps des collaborateurs et gagner en qualité de vie.**

D'un commun accord, nous avons validé

l'ensemble des recommandations et, **en moins de 3 mois, grâce au suivi périodique de COHESIUM nous avons mis en œuvre** l'externalisation de la paie, une nouvelle organisation des dossiers administratifs clients et une meilleure répartition des rôles et des tâches.

Le choix d'un nouvel outil informatique en mode SaaS a permis de créer une nomenclature informatique commune à toutes, dont une CV thèque unique, le tout accessible à distance. « **Une liberté d'actions, une nouvelle performance dans la légèreté** », souligne Anne.

Commercialement, la prospection est redevenue une priorité, et deux de nos collaboratrices ont été formées aux techniques du téléphone et à l'argumentaire-client pour réussir le nouvel objectif ambitieux que nous nous sommes fixés. Notre charte qualité a été retravaillée.

Une campagne marketing est en cours avec la présentation de notre nouveau logo que nous déclinerons bientôt sur différents supports de communication.

D'autres projets ?

Nous poursuivons la réflexion sur la stratégie de développement de CLASS'AFFAIR et sur l'innovation initialisées avec COHESIUM.

La refonte de notre site internet et la mise en place d'un plan de formation pour continuer à accompagner la montée en compétences de l'équipe sont deux autres projets à venir.

Nous pouvons compter sur Etienne ROUSSEL. Il est accessible, à l'écoute et attentif, c'est le sage, le druide ponctue Anne. »



Christophe NOVARA, Président

Christophe NOVARA, vigneron de profession, est aussi le Président de la Cave coopérative Cellier des CHARTREUX créée en 1929. Cette coopérative représente 81 vignerons pour 730 hectares répartis sur les communes de Sauveterre, Pujaut, Roquemaure et de Saint-Gervais, avec une production de 50 000 hectolitres, répartie en :

- 40% de rosé, 40% de rouge, 20% de blanc,
- 30% en appellations (Tavel, Lirac, Côtes-du-Rhône Villages, Saint-Gervais) et 70% en IGP
- Et tous les cépages : Cabernet-Sauvignon, Syrah et Merlot en rouge ainsi que le Sauvignon, le Viognier et le Chardonnay en blanc.

Le Cellier des CHARTREUX est atypique, car ses clients sont 100% issus du circuit traditionnel en France. Ce sont les grossistes, les cavistes, les Cafés-Hôtels-Restaurants (CHR).

Le Cellier des CHARTREUX commercialise aussi 15% de sa production aux Etats-Unis, en Russie, en Europe du Nord et en Asie.

Autre particularité, Le Cellier des CHARTREUX conditionne toute la production, et dans **une perpétuelle dynamique** a investi dans une chaîne d'embouteillage et une cuverie conséquente.



> Christophe Novara, Président de CHARTREUX, nous répond :

« C'est au restaurant que j'ai rencontré Etienne ROUSSEL, présenté par un confrère vigneron.

Notre forte progression, portée par une petite équipe de 17 personnes, exigeait à ce moment-là de poser nos valises, de sortir la tête du guidon pour être challengé par **un regard extérieur afin d'être managé sur notre façon de travailler, de gérer notre croissance et d'animer notre force commerciale.** C'est sur ces bases de travail que nous avons commencé notre collaboration avec COHESIUM. Etienne ROUSSEL et son équipe ont mené à bien un audit interne des gens qui font l'entreprise, les Collaborateurs, les Vignerons Coopérateurs et un audit externe auprès de nos clients, afin de **connaître leurs perceptions et leurs ressentis.** Dix pistes d'amélioration issues de ce diagnostic ont été présentées et nous avons priorisé **la gestion de la croissance, l'animation commerciale ainsi que la valorisation de la marque Chartreux.**

Nous avons une belle image, nos vins sont de bons rapports qualité/prix et notre service clients s'est avéré être excellent, mais le fonctionnement avec les Vignerons Coopérateurs se devait d'être amélioré, afin de partager ensemble le projet stratégique exprimé par la Direction.

Nous devons également **gérer notre croissance et structurer l'organisation et l'animation de la force commerciale.** Etienne ROUSSEL est intervenu en menant des entretiens individuels auprès de chacun des 15 Commerciaux, en animant la réunion annuelle, présentant l'évolution de la société et les objectifs à atteindre et en nous accompagnant mensuellement sur l'analyse des résultats, l'animation des réunions commerciales (incluant le Directeur commercial, le Directeur technique, la Responsable administrative des ventes, l'Assistante de direction et moi-même).

Quels bénéfices pour CHARTREUX ?

Etienne ROUSSEL nous a apporté de la systématisation dans notre fonctionnement, comme le fait de nous réunir, faire le point sur les difficultés rencontrées, prendre le temps de la réflexion et apprendre à tous à **tenir compte des autres services tout en restant autonomes dans ses missions.**

Puis, nous sommes allés plus loin avec Etienne ROUSSEL, sur :

- L'évolution de notre site internet,
- Le partenariat avec un sportif de haut niveau,
- Le recrutement d'un Responsable marketing et commercial.

Maintenant, nous sommes prêts à d'autres évolutions :

Notamment à mettre en place un management de la relation avec nos Coopérateurs pour qu'ils soient partie prenante et moteur, en les incluant aux

► Challenger

Organiser son développement et valoriser sa marque



décisions stratégiques de la Coopérative dont les enjeux sont **l'amélioration de la rémunération des Vignerons et la valorisation des récoltes.**

Qu'avez-vous prévu avec Etienne ROUSSEL ?

Le plus approprié pour commencer est un séminaire d'entreprise pour les écouter, comprendre leurs attentes, leurs craintes, avoir le même niveau d'informations et s'aligner ensemble sur une vision partagée.

Et aller de l'avant !

Les objectifs fixés en 2013 sont en passe de réalisation avec, en plus, le développement de magasins. Nous sommes sur tous les fronts, ma conviction profonde étant : « **si on ne bouge pas, on recule et on meurt** ». Pour preuve, voués à disparaître en 1999, nous sommes aujourd'hui parmi les plus belles Coopératives du Languedoc Roussillon.

Donc, continuer la collaboration avec COHESIUM qui nous donne grande satisfaction et nous apporte le recul nécessaire à l'action est un souhait.

Personnellement, Etienne ROUSSEL m'a apporté tout ce que je n'ai pas : j'ai mille idées à la minute. **Etienne ROUSSEL est calme, posé, très à l'écoute. Il ordonne mes pensées et pose le sujet. Il traduit très bien mes envies.** »

Travailler avec COHESIUM, c'est aussi l'accès beaucoup de compétences diverses et variées, c'est bénéfique à la réussite durable de CHARTREUX. »



► Savoir

Ecouter son marché pour construire son plan de transformation "orienté client"



Olivier DUCROT, Directeur Marketing

BERNER France fait partie du groupe allemand BERNER, société familiale créée en 1957, présente dans 25 pays en Europe avec 55 filiales, 8500 Collaborateurs.

BERNER France est **un des leaders de la vente multicanale de produits de fixation, d'outillage et de consommables** de grande qualité au service des professionnels du bâtiment, de l'automobile et de la maintenance industrielle.

Avec plus de 100 000 Clients B to B, une gamme de 25 000 références et 46 000 m² de stockage, BERNER France a **une qualité de service supérieure à 98%** en livrant sous 24h/48 heures maximum sur toute la France, et en assurant une proximité et une réactivité grâce à une force commerciale apportant conseils et solutions.

La volonté du groupe est de « **repositionner le client au cœur de nos organisations** », d'où un plan de transformation initié depuis près de 3 ans et appelé **Acct « Agile Customer Centricity Transformation »**.



> Olivier Ducrot, Directeur Marketing nous explique :

« Mieux connaître nos marchés, pour définir nos axes de développement, notamment sur le marché du bâtiment, nous est apparu nécessaire, eu égard aux bouleversements de ces dernières années dans notre secteur. Nous devions appréhender toute évolution en cours ou à venir, et mieux comprendre les comportements des clients et prospects à travers une étude qualitative et quantitative, vaste et complète.

Le choix d'un cabinet extérieur :

Deux raisons essentielles nous ont orientés vers une externalisation de cette étude :

- 1. La capacité d'avoir des ressources en adéquation** avec le projet et **spécifiquement mobilisées** sur le sujet ; nous aurions mis plus de temps en interne.
- 2. L'objectivité** des retours, qui devait être assurée **par un acteur majeur dans le domaine des études et dans la connaissance du bâtiment, afin d'apporter expertise et caution** : d'où le choix de COHESIUM.

Comment avez-vous connu COHESIUM ?

Un concours de circonstances : par l'intermédiaire de notre DRH - Cyrille Trollion, en contact avec la Fédération CGI, ... via le réseau en fait. 4 agences ont été alors sollicitées dont COHESIUM, à partir d'un briefing précis et une demande plutôt large. **Avec une matrice de décision, nous avons pu comparer la qualité et la réactivité des**

réponses, la connaissance de l'univers du bâtiment, la méthodologie proposée, les délais et les tarifs. COHESIUM remplissait l'ensemble de ses critères sur un axe médian avec un plus dans **la manière et la capacité d'interroger bon nombre de nos clients et prospects. La relation initiée et la compréhension des enjeux, présentées par Etienne ROUSSEL, entouré de son équipe**, a fait également partie de la décision par un fait marquant : « **Nous nous sommes très vite compris, avec de grandes complémentarités** ».



S'est alors mis en place **un vrai travail de collaboration entre les équipes BERNER et celles de COHESIUM** amenant qualité, pertinence et envie de part et d'autre de partager, d'échanger, de bien valider chaque étape de la méthodologie et d'être ainsi confortés en tant que client et de préciser les orientations au fur et mesure des avancées de l'étude. Grâce à la présence de COHESIUM, des réunions de travail régulières avec un fil conducteur ont permis aussi de structurer les différentes étapes de l'étude, de s'alimenter, de se débriefer les uns les autres, apportant plus de sens, plus de

ponds, moins de remises en question lors de certaines grandes vérités issues de cette large et volumineuse étude.

Et après...

COHESIUM nous a fourni une restitution dont la teneur et la tonalité sont de **très bonne facture avec une reconnaissance mutuelle et des mises en commun de la compétence des uns et des autres**. Par ailleurs, Etienne ROUSSEL a animé une journée de séminaire pour porter aussi un autre regard sur la restitution, pour faire réagir, trouver d'autres axes de développement à l'aide d'une **analyse SWOT**, et d'une réflexion sur **les orientations fortes à engager dans l'objectif d'une nouvelle stratégie de développement**.

En conclusion, l'écoute de notre marché et de nos clients nous a été bénéfique, en étant moins centrés sur nous-mêmes. Avec l'intervention de l'équipe COHESIUM, Etienne ROUSSEL, Stanko SVILAR et Yann MARIN, des résultats et des pistes exploitables, des plans d'actions et des opportunités, partagés par tous, permettent de **nous inscrire sur les nouveaux enjeux** que propose notre marché et de continuer à rester compétitif.

L'équipe COHESIUM saurait être partie prenante des nouvelles pages à écrire, selon les priorités de notre Vice-Président et du Comité de Direction à savoir : l'omni-canal, la transformation des organisations, un renforcement des compétences des commerciaux-terrain, un meilleur maillage, une qualité de services, et enfin **l'accélération du virage vers la digitalisation.** »



Angé GRIMALDI, Président

Créée en 1978, MGF GRIMALDI, située à Grenoble, est une société de **mécanique de précision** de 65 personnes intervenant dans les secteurs d'activités de pointe tels que l'aéronautique, l'aérospatiale, la défense militaire, l'automobile,...

Tout récemment, MGF GRIMALDI s'est alliée avec CAP Group, un autre industriel de la mécanique de précision, pour créer ensemble CALIP GROUP et devenir un acteur majeur du secteur, avec un rayonnement international (Roumanie, Maroc,...) et 260 collaborateurs au global.

Pour MGF GRIMALDI, c'est passer du fonctionnement d'une entreprise à taille humaine aux méthodes d'une ETI. Un cap à passer.



> Ange Grimaldi, **Président, nous répond :**

« **Quel a été l'apport d'Etienne ROUSSEL ?**

Mandaté par CAP Group dans le cadre du partenariat, Etienne ROUSSEL est venu me voir afin de connaître l'intérêt de CALIP GROUP pour notre Société. Pour moi, CALIP a l'avantage d'être la **structure commerciale qui accompagne nos clients du devis à l'industrialisation** de leurs projets en s'appuyant sur une équipe multidisciplinaire. **Nous devons donc apprendre à travailler avec cette nouvelle entité, notre premier client en fait, interface de nos clients finaux.**

Quelle a été la priorité pour vous pour réussir ce nouvel enjeu ?

Les hommes ! Ils sont l'ADN de la réussite de MGF GRIMALDI. Notamment 5 à 6 personnes de l'encadrement qui sont les piliers de la dynamique de l'entreprise, et dont certains, issus de l'atelier, ont un long vécu du fonctionnement de notre Société.

Il me fallait susciter l'adhésion en interne, faire accepter la nouvelle organisation en cohérence avec l'esprit familial que nous voulions garder, tout en introduisant de nouveaux collaborateurs pour atteindre 80 à 90 personnes et répondre ainsi à la nouvelle dimension exigée, de fait, par CALIP GROUP.

Quelle a été la méthode d'Etienne ROUSSEL ?

Son travail a consisté d'abord à interviewer un panel de 20 collaborateurs de MGF GRIMALDI avec pour objectifs de connaître le rôle que chacun souhaitait avoir à l'avenir, leurs postes actuels, les évolutions possibles et appréhender les freins éventuels, notamment celui de perdre l'identité

propre de MGF GRIMALDI. Une synthèse m'a été présentée avec des recommandations sur la nouvelle organisation à mettre en place, en particulier celle de **faire adhérer les collaborateurs aux changements à venir grâce à la constitution et l'animation de groupes de travail.**

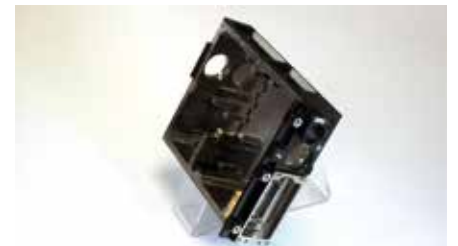


L'accompagnement d'Etienne ROUSSEL, un plus à la mise en œuvre ?

En dehors de son objectivité et d'être force de propositions, Etienne ROUSSEL a fait un gros **travail de structuration des ressources humaines** grâce à son expérience et son expertise dans le domaine. Pendant 6 mois, il a su animer les groupes en créant le débat, redéfinir les fiches de postes, faire basculer certains collaborateurs sur d'autres postes. Par exemple, un chargé de clientèle est devenu acheteur.

► Organiser

Optimiser ses ressources humaines pour réussir la mise en place d'un partenariat



Etienne ROUSSEL nous a également accompagnés dans le recrutement de nouveaux Collaborateurs, avec notamment un Directeur de site.

Fin novembre, il sera présent à la restitution des groupes de travail présentant les nouveaux services à l'encadrement, afin de mieux répondre à l'organisation commerciale CALIP GROUP.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Plus sereinement.

Grâce à l'intervention d'Etienne ROUSSEL, j'ai une nouvelle organisation, solide, alignée avec CALIP GROUP, capable d'améliorer notamment l'OTD (taux de service) et tous les moyens ont été mis en œuvre pour que **l'ensemble des collaborateurs de MGF GRIMALDI soit en mesure de collaborer** entre eux, dans une approche groupe, et ce, dans les meilleures conditions pour tous, je l'espère.

Etienne ROUSSEL, c'est que du bon : un œil neuf quand on a la tête dans le guidon, un observateur à l'écoute, une force tranquille. »



► Organiser

Décider et se structurer pour développer son chiffre d'affaires et ses parts de marché



3D MORPHOZ

Mehdi SELLAMI, Fondateur Associé

3D MORPHOZ, c'est la rencontre entre un Enseignant-Chercheur à la faculté de pharmacie de Reims dans le domaine de la santé, Mehdi SELLAMI, et d'un Directeur technique agissant dans l'univers de la communication digitale, Jean-Baptiste OHL, avec une idée : **proposer des solutions personnalisées en impression 3D.**

C'est ainsi que la première structure spécialisée en fabrication additive sur Reims et la région voit le jour en 2014. Elle est composée aujourd'hui de 5 personnes. 3D MorphoZ est un laboratoire de fabrication se composant de deux bureaux d'études spécialisés dans les matériaux pour le premier et la santé pour le second s'articulant autour d'un service **d'impression 3D - Tous matériaux.**

3D MorphoZ a l'ambition de devenir **une référence en fabrication additive dans le monde professionnel, notamment celui de la santé.**

Les clients qui font confiance à cette jeune société sont donc des entreprises du monde industriel (de la PME au grand Groupe), du médical, mais aussi de la communication, du design et de l'architecture.



> Mehdi Sellami un des 2 fondateurs, nous raconte le chemin parcouru :

« De 2 associés au départ, nous avons fait entrer dans notre capital, une troisième personne au profil plus commercial pensant qu'il était indispensable d'avoir une complémentarité des compétences, afin de nous donner les moyens de développer rapidement le chiffre d'affaires sur de nouvelles cibles.

Cette décision, bien que pertinente, ne nous donna pas satisfaction et très vite nous avons dû faire face à un désaccord avec ce nouvel associé et à son intégration difficile au sein de l'équipe.

Une action proposée par la CCI Marne Champagne consistant à faire ressortir les points d'amélioration de 3D MORPHOZ a confirmé les difficultés auxquelles nous faisons face et a débouché sur une proposition d'accompagnement en nous présentant un panel d'experts, dont Etienne ROUSSEL et son cabinet COHESIUM.

Des atouts qui ont fait la différence :

Dès notre première rencontre, Etienne ROUSSEL a très vite cerné nos attentes avec un diagnostic pertinent. Son expérience de l'entreprise et des sujets à traiter, sa connaissance du monde de l'impression 3D nous ont rassurés. Il a su faire émerger les deux défis de taille

auxquels nous devons faire face :

- **retrouver un équilibre entre actionnaires,**
- **mettre en place la dynamique commerciale** attendue, essentielle au développement de la société.

Après un audit approfondi, Etienne ROUSSEL a mis en place un plan d'actions avec des messages clairs et des entretiens individuels auprès de toute l'équipe en toute transparence.

La restitution et l'échange, qui s'en sont suivis, ont permis à notre troisième associé de prendre conscience de la nécessité de quitter 3D MORPHOZ pour réaliser ses ambitions ailleurs, évitant ainsi un conflit.

Un grand merci à Etienne !

Fin avril 2017, nous étions prêts à passer d'une start-up à une entreprise commerciale structurée. Etienne ROUSSEL nous a guidés : **nous avons défini les rôles de chacun, le plan d'actions commerciales, les cibles à démarcher, la communication ad hoc** avec des newsletters, du phoning, des mailings. Les bases de données fournies par COHESIUM et la préparation des outils de vente nous permettent de concrétiser nos objectifs mensuels de CA, répartis d'abord collectivement puis individuellement.

En octobre 2017, nous sommes à 80/90% des objectifs ambitieux que nous nous sommes fixés.

La dynamique commerciale est en route.

COHESIUM, une vraie valeur ajoutée

Etienne ROUSSEL nous a apporté une réelle formation, en nous coachant au rythme d'une demi-journée par mois ce qui nous oblige à maintenir la pression et à avancer malgré nos limites dans ce domaine. Ses retours d'expérience, ses relations et son carnet d'adresses nous font gagner du temps. Et puis, il a su nous aider à faire face à une gestion de crise et à amener à une **structuration organisationnelle.**

Pour ma part, je l'apprécie énormément. L'équipe 3D MORPHOZ, quant à elle, est heureuse, rassurée par **ce nouvel élan positif**, et que d'autres personnes croient en notre société.

Les prochaines étapes

Nous voulons atteindre durablement nos objectifs de CA et continuer à structurer l'organisation en parallèle.

Nous comptons recruter prochainement un profil commercial dédié à 100% au phoning.

Etienne ROUSSEL sera présent dans ces étapes et lors du bilan, **et s'il nous fallait poursuivre l'accompagnement et cette expérience enrichissante et formatrice, ce serait avec COHESIUM. »**

COHESIUM 
formation

> **Florence DURAND**

Créer, développer, piloter, accompagner vos activités de formation continue dans des contextes à forts enjeux.

Dirigeante de COHESIUM FORMATION, Florence a 20 ans d'expériences de direction dans un environnement en mutation permanente - la formation professionnelle - au sein de structures variées : TPE, PME/PMI, Grand Groupe, Organisme consulaire et Grande Ecole d'ingénieurs.

Sa conviction : « Les Femmes et les Hommes sont au centre de la réussite des organisations »



PAUSE & PLAY !

Les entreprises et les organisations qui veulent avancer de façon rapide, contrôlée et sans détour, doivent franchir deux étapes essentielles : **réfléchir, puis agir.**

Entre ces deux étapes - la stratégie et l'action - il y a l'obligation de former les ressources en place afin que **chaque individu soit taillé sur-mesure pour le projet d'entreprise qui lui est confié.**

COHESIUM formation est ce chaînon manquant : chaque participant reçoit une formation personnalisée, conçue précisément pour lui, parfaitement adaptée aux défis réels et concrets qui sont les siens, en entreprise... pour son entreprise. C'est tellement vrai que **son cursus** n'est pas choisi dans un catalogue de formations, mais **bâti à partir du projet de l'entreprise et des compétences à acquérir.**

Son contenu est donc validé à l'avance, **100% utile**, et un suivi après-formation garantit que les savoirs acquis se traduisent immédiatement en bénéfices de valeurs et de compétences.

D'où notre définition de ce que nous offrons : **des formations à 361°.** Le « 1 » étant vous - vous l'entreprise et vous le participant - on ne peut pas se tromper. Ça change tout !

COHESIUM formation, la réponse cohérente aux enjeux de l'entreprise d'aujourd'hui.

VIRAGE à 361°



Hier encore, on vous proposait des formations "X" conçues pour les postes "Y" des entreprises du secteur "Z". Individus et entreprises étaient interchangeables : les formations étaient conçues sur la base du dénominateur commun. « One size fits all ».

COHESIUM met fin à la recette universelle en n'offrant que des formations sur-mesure.

Qui dit formation sur-mesure dit "compétences sur-mesure". Imaginez l'impact sur son efficacité... et sur votre croissance.

C'est ça, COHESIUM.

Nous appuyons sur la touche « pause », nous analysons, nous comprenons, nous réfléchissons, nous planifions, puis nous enclenchons la touche « play » génératrice de mouvements et de succès.

FORMATIONS VÉRIFIÉES®



De la prévalidation à la postconfirmation

Ne cherchez pas le catalogue des formations offertes : il n'existe pas.

Toutes les formations COHESIUM sont configurées sur-mesure et spécifiquement pour Sylvain, Chantale, Emmanuel, Laure. Pourquoi? Parce que nous aurons préalablement analysé deux choses : votre besoin en tant qu'entreprise en mouvement et leurs besoins en tant que ressource évolutive et fiable. Résultat : des formations sur-mesure avec 100% de contenu utile.

FAST FORWARD®



Une nouvelle idée de la pédagogie, en mode agile

Les méthodes et les outils pédagogiques ont beaucoup évolué ces dernières années. Plus dynamiques, plus agiles, ces instruments ont fait leurs preuves.

COHESIUM sait les utiliser de manière à ce que chaque formation dispose des outils les mieux adaptés aux participants, mais aussi à l'écosystème de l'entreprise. Sachant qu'un outil n'est pas une fin en soi, mais un moyen.

SERVICE APRÈS FORMATION S.A.F.®



Le Cohesium Continuum

La formation a toujours un début, mais n'a jamais de fin.

Votre entreprise étant en mouvement, vos ressources humaines doivent aussi être en mouvement. COHESIUM s'en assure en effectuant un suivi régulier auprès des personnes dont les compétences ont été optimisées.

Cette façon unique de procéder garantit que les personnes formées évoluent en continu et soient toujours des personnes clés au sein de votre organisation.



NOTRE **COMPÉTENCE**

INNOVATION

COHESIUM Innovation

COHESIUM renforce ses compétences et prend le virage de « la nouvelle économie » avec la création de COHESIUM Innovation. Pour cela, Nicolas Pierret, serial entrepreneur, nous rejoint et apporte son expertise et savoir-faire acquis au sein de startups et autres projets entrepreneuriaux.



Nicolas PIERRET,
Directeur associé et
Directeur de COHESIUM
Innovation

Nicolas est diplômé de l'École Normale Supérieure de Cachan, du Collège d'Europe de Bruges et est agrégé d'économie.

Il commence sa carrière au sein du bureau Californien de Business France à San Francisco, et voisin d'une startup de quelques « dizaines » d'employés, FACEBOOK. **Il accompagne alors les startups françaises dans leur développement au sein de la Silicon Valley.**

Il participe ensuite à la **création d'une société d'investissements dans les biotechnologies aux Etats-Unis**, avant que la crise financière de 2007/2008 ne vienne mettre un terme à son aventure américaine.

Avec deux associés, il décide alors de **lancer une chaîne de restauration dans les Balkans** qu'il revendra deux ans plus tard.

C'est à son retour qu'**il rencontre Etienne Roussel et intègre COHESIUM** pour une première collaboration. Il accompagnera des startups et PME dans le secteur des nouvelles technologies pendant deux ans.

La fièvre entrepreneuriale ne l'ayant pas quittée, il co-fonde et gère les opérations d'une startup de technologies financière (Fintech). **Il lèvera plus de 2 M€ en capital risque** au cours de ses 5 ans d'activité.

Fort de ses expériences entrepreneuriales et avec le désir de partager, **il crée COHESIUM Innovation et s'associe avec toute l'équipe de COHESIUM.**

Nicolas est marié et père d'un garçon. Il est ceinture noire de judo (...).

Vous avez :

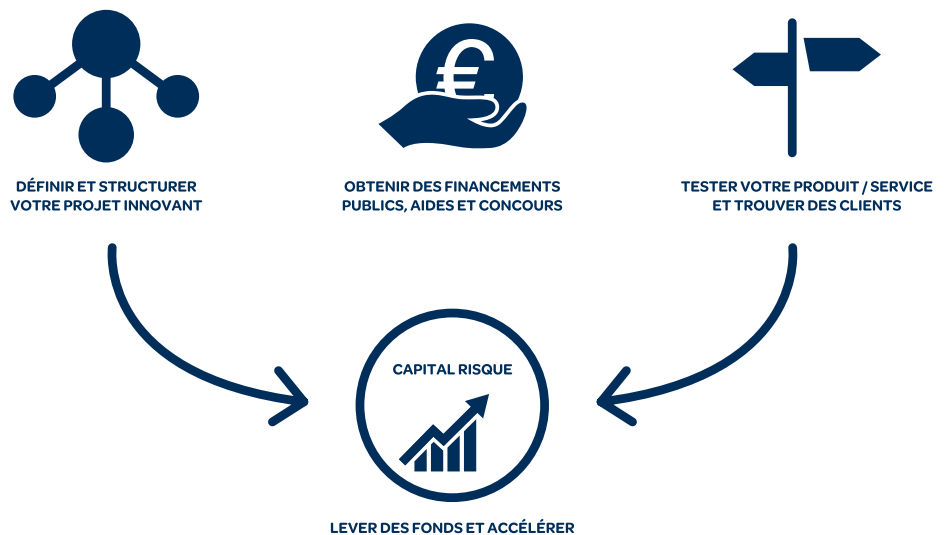
- Une idée mais un projet pas encore abouti
- Une bonne idée, et une équipe incomplète
- Une mauvaise idée avec un plein pivot avec une équipe excellente
- Un projet abouti, et un manque de financements

... COHESIUM Innovation est fait pour vous.

Que vous soyez **une startup** ou **une PME** bien implantée sur son marché, COHESIUM Innovation vous accompagne pour concrétiser votre projet innovant et atteindre plus rapidement une croissance forte et rentable.

COHESIUM Innovation vous apporte à la fois son expérience des bonnes pratiques appliquées dans les startups à forte croissance, ainsi que son réseau d'experts et de contacts développés depuis plus de 30 ans.

COHESIUM Innovation, c'est quoi ?



Concrètement

- Définir sa stratégie et élaborer son Business Plan
- Construire le Pitch de présentation
- Identifier les aides et candidater
- Cibler et prospecter des clients
- Lever des fonds auprès des VC et Business Angels

Tenez-vous prêt, COHESIUM Innovation lancera prochainement un programme d'accélération de 6 mois pour vous accompagner au plus près dans les étapes de votre croissance. Les meilleurs projets seront sélectionnés par les experts de notre réseau.

Inscrivez-vous dès maintenant pour en savoir plus sur contact@cohesium.com

Retour sur les 30 ans de COHESIUM



1987 : il était une fois COHESIUM né dans l'esprit d'un entrepreneur : Etienne Roussel. 30 années plus tard, il accompagne encore et encore avec passion, les entreprises et leurs dirigeants dans leur développement « de la stratégie à l'action » avec toute sa troupe professionnelle : **Régine, Nathalie, Florence, Mélanie, Olivier, Nicolas, Stanko et Yann.**

Samedi 7 octobre 2017, pour fêter son anniversaire, COHESIUM choisit d'inviter ses Clients et Partenaires sur Paris et tout va commencer par un déjeuner dans une brasserie « Le Sully » avec un quart des participants, avant de se lancer dans l'aventure **d'un rallye piéton-chasse au trésor dans le quartier parisien du Marais.**

Un "marais" urbanisé au XIII^e siècle, puis élu au XVII^e siècle par la haute société : autour de la place des Vosges, fleuriront les hôtels particuliers qui font l'attrait du quartier. Aujourd'hui, c'est un fief de la communauté juive (rue des Rosiers) et de la communauté gay...et les bars et les boutiques se multiplient.

Le rendez-vous pour le départ est pris : les 120 personnes conviées se retrouvent place des Vosges juste avant 14 H pour se transformer en femmes et hommes sandwiches avec **une magnifique doudoune aux couleurs de COHESIUM !**



Après le briefing à chacune des 23 équipes, celles-ci s'élancent pour résoudre 12 énigmes « **A la recherche du trésor des Parisii** », faire des dessins, découvrir ce quartier très animé et trouver si possible où se cachent le coffre et son trésor le tout en deux heures maximum.

A la recherche du trésor des PARISII

Remue-méninges garanti !

Les rues traversées : Béarn, de Turenne, Payenne, Sainte-Croix-de-la-Bretonnerie, Verrerie, Archives, Braque (pour les équipes qui ont vu cette énigme n°6 cachée tout en bas des pages du questionnaire-jeux), Vieille-du-Temple, Crédit Municipal, des Rosiers et enfin la rue Duval où était caché le coffre avec comme trésor deux bouteilles de vin : un Sancerre du Domaine Vacheron et un vin des Côtes Catalanes "Mon P'tit Python". Aucune équipe n'a vu l'énigme n°12, encore cachée dans les road books !



Après cette première manche, nous avons donné rendez-vous aux équipes dans les jardins des Archives Nationales entre l'hôtel de Soubise et l'hôtel de Rohan. Au programme : vérification du film réalisé en équipe (mime des jeux de cirque effectué dans la vitrine d'un magasin) et du portrait d'un équipier dans la peau d'Adélaïde d'Orléans, photographie des équipes, épreuve sportive celtique et pause gourmande avec des macarons de chez Pierre Hermé®.

Après ce moment de détente, il est temps de repartir pour la seconde et dernière manche : 11 énigmes à résoudre, préparer une présentation de l'appellation du nom de leur équipe, **composer deux strophes sur l'air de la chanson Y.M.C.A. des Village People** dont chaque équipe réalisera une interprétation le soir venu chez Odile et Etienne (The Voice is Vincent L. !) en équipe !



Les rues et passages traversés lors de cette seconde manche : Temple, Rambuteau, Molière, Quincampoix, Centre Georges Pompidou, Montmorency, Ancre, Marché des Enfants Rouges, Charlot, Turbigo, Volta et arrivée dans le square du Temple.

Une fois remis leurs réponses, les équipes ont pris la direction de la rue Jean de la Fontaine pour **dîner tous ensemble** de façon magique, **dévoiler les réponses de toutes les énigmes et le classement afin de remettre les récompenses à chacun.**



Joyeux anniversaire COHESIUM !



COHESIUM, partenaire rugby !

Depuis 3 ans, COHESIUM accompagne l'Ecole du RACING NANTERRE RUGBY, club affilié au RACING 92 - Champion de France en 2016.

COHESIUM soutient ainsi l'esprit sportif enseigné aux jeunes générations pour une discipline qui partage de nombreuses valeurs avec le monde de l'entreprise. Valeurs que tout entrepreneur se doit de considérer pour mener à bien ses projets.

Une place pour chacun et chacun à sa place : Une équipe complémentaire

Au Rugby, les maillots ne portent pas les noms des joueurs mais des numéros. Chaque numéro correspond à un poste bien précis. Et chaque poste est attribué à un joueur particulier en fonction de ses prédispositions physiques et de ses compétences. Le sentiment d'appartenance au groupe se voit ainsi renforcé de même que l'idée que l'équipe/le groupe prévaut sur l'individu.

Un pour tous et un pour tous : le collectif ou rien

Le résultat d'un match, comme la réussite d'une entreprise, dépend moins de la valeur de l'équipe sur le papier que de sa préparation, sa créativité et de son envie de traverser les lignes adverses. Un collectif bien rodé fera la différence face à un ensemble d'individualités qui ne marche pas ensemble vers le même objectif.

Pas de bonne finition sans bonne passe : réussir les transmissions de projets

Au rugby comme en entreprise, il y a deux grandes manières de passer le ballon. La passe anticipée et préparée, faite au bon moment et au bon coéquipier, celui qui saura récupérer le ballon comme il faut et continuer l'avancée à

traverser les lignes adverses. Et la passe faite trop tard, au moment où l'on se sent enfermé et que l'on lâche la balle en arrière en espérant que le partenaire la rattrapera correctement.

Système de jeu versus Stratégie d'entreprise

En match les joueurs mettent en place des systèmes de jeu tenant compte des capacités des joueurs et des dispositions de l'équipe adverses. Pour une **start-up**, ce principe de fonctionnement est vital. Un bon entrepreneur aura su rassembler une équipe dont il connaît les forces et les faiblesses de chaque membre et aura su les placer aux postes qui leur correspondent. Il aura également effectué un minimum de veille concurrentielle afin de mettre en place une stratégie qui lui permettra de se différencier sur son marché.

Faire des réussites les résultats d'un travail d'équipe

Au rugby comme en entreprise, les réalisations sont toujours le fruit de collaborations réussies. Et dans un cas comme dans l'autre, si le coach ou le manager était seul à recevoir les lauriers laissant dans l'ombre les rouages du succès, ces mêmes rouages risqueraient d'être moins bien huilés pour le match suivant. Comme l'a dit Pierre Villepreux, célèbre rugbyman français, « dans une équipe de rugby, il n'y a pas de passagers, il n'y a qu'un équipage ! ».

Au rugby comme en entrepreneuriat avant de pouvoir transformer il faut déjà marquer un essai - Alors entrez dans le match !

L'apiculteur : un actionnaire responsable

Comme le patron, l'apiculteur veille à la **performance de la ruche** en mesurant des flux, no pas d'argent, mais de son équivalent, le miel. Il doit les affecter à différents besoins. Le plus évident, ce sont les kilos indispensables pour passer la prochaine crise de l'hiver à venir. Ils constituent les fonds propres de la ruche, le haut de bilan qui permet d'assurer la pérennité sur plusieurs exercices. Les abeilles consomment chaque jour du miel pour se nourrir, ce flux, difficile à évaluer, est variable, il s'apparente au besoin en fonds de roulement indispensable au fonctionnement quotidien. Une fois ces deux besoins essentiels satisfaits, le surplus de miel emmagasiné dans les hausses



constitue une sorte de dividende. L'apiculteur a investi pour abriter les ouvrières, les soigner, leurs assurer les meilleures conditions de travail et de ressources : il mérite bien une rémunération.

Mais l'apiculteur est un actionnaire responsable : il ne fixe pas sa rémunération à priori, en début d'exercice, **il attend la fin de saison** pour l'estimer, **après que les besoins vitaux des abeilles aient été satisfaits.**

Une sagesse que n'ont pas toujours les actionnaires !

Henri Duchemin

apiculteur, sociologue et fondateur de Melliot Consulting

COHESIUM

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

contact@cohesium.com
www.cohesium.com