la lettre COHESIUM

N°31 - Décembre 2018 / Janvier 2019

La valorisation de ses Equipes ou comment accroître l'efficacité de son entreprise !

La valorisation, qu'est-ce que c'est ?
C'est accorder une valeur à un résultat, un effort, un comportement.
La reconnaissance et la valorisation sont deux outils du manager pour motiver ses collaborateurs. Ce sont donc deux valeurs indispensables au bon fonctionnement d'une équipe.

Comment valoriser ses Équipes ?
Les messages positifs que vous enverrez renforcent la motivation des Collaborateurs, et rend crédible leur souci de mieux servir. La plupart des managers préfèrent faire une critique lorsqu'un collaborateur fait une erreur ou prend une mauvaise décision, et oublient trop souvent de souligner les aspects positifs de leurs actions et de les féliciter.

Pour féliciter efficacement ses collaborateurs, il ne suffit pas de leur dire « bravo ». Il convient de respecter quelques règles de base :

- Décrivez le comportement que vous cherchez à mettre en valeur avec son contexte,
- Dites en quoi ce comportement vous touche, pourquoi vous le jugez positif,
- Félicitez tous les membres de votre équipe, et pas seulement le « chouchou ». Toute personne qui remplit bien sa fonction mérite votre attention.

En respectant ces quelques règles, vous serez identifié(e) comme un manager juste et vos collaborateurs seront beaucoup plus motivés par les projets et les valeurs que vous leur présenterez.

Mais la valorisation et la reconnaissance passent également par des messages moins directs. Ceux qui reflètent votre investissement auprès de votre équipe :

- Saisissez toutes les occasions pour valoriser,
- Manifestez un intérêt sincère à vos collaborateurs pour les encourager à se révéler,
- Cherchez à connaître leur moteur en dehors de la vie professionnelle,
- Sollicitez-les souvent pour recueillir leurs suggestions,
- Utilisez la délégation pour reconnaître, valoriser et responsabiliser
- Développez un système de communication clair et interactif.

Quelles qualités faut-il déployer pour valoriser ?
L'unicité : si vous voulez que la valorisation soit « vue » il faut que le geste soit authentique pur. N'y associez aucun autre geste : contrôle, cadrage, recadrage…
La sincérité : c'est se montrer authentique, valoriser avec ses mots, sans excès.
La réactivité : la valorisation doit intervenir le plus rapidement possible après l'acte.
La personnalisation : agir dans le sur-mesure, s'adapter aux caractéristiques de chacun.

Etre manager, c'est être porteur d'une équipe, de valeurs et de faire en sorte que les objectifs soient atteints dans des conditions les plus agréables possibles pour tous. **S'investir auprès de chacun et savoir reconnaître ce qui est fait par eux est le fondement même d'une motivation nécessaire à la réussite de l'équipe.**

Avec tous nos encouragements,
L'équipe COHESIUM vous souhaite une Année 2019
avec des petites et des grandes réussites

ÉTUDES P5

STRATÉGIE P6

INNOVATION P8

ORGANISATION P9

FORMATION P10

COHESIUM ENTREPRENEURS P12

6 compétences "de la stratégie à l'action"

SAVOIR	CHOISIR	INNOVER	OPTIMISER	SÉDUIRE	DÉVELOPPER
Observer , analyser et comprendre son environnement et ses marchés	Définir son positionnement, différencier son offre et cadrer sa stratégie	Créer des atouts compétitifs, structurer son idée et piloter son projet innovant	Optimiser ses ressources humaines pour accomplir sa stratégie	Communiquer avec impact pour être identifié et se valoriser	Prospecter vendre, fidéliser ses clientèles, et développer son business
ETUDES	STRATEGIE	INNOVATION	MANAGEMENT	COMMUNICATION	COMMERCIAL

← LA STRATÉGIE → ← L'ACTION →

COHESIUM vous accompagne "à la carte" pour accroître vos performances

COHESIUM ETUDES

SAVOIR POUR DÉCIDER JUSTE

- Comprendre votre marché pour mieux vous positionner
- Être à l'écoute de vos clients, de leurs attentes
- Mesurer votre image et la satisfaction-client
- Tester vos projets
- Evaluer votre performance et votre offre sur le marché

COHESIUM STRATEGIE

CHOISIR POUR GAGNER

- Réfléchir à une offre compétitive, à vos valeurs ajoutées
- Etre créatif pour vous positionner avec différence et attractivité
- Articuler une stratégie qui séduit vos clients
- Se doter d'un business-model performant
- Construire et activer vos plans de développement
- Elaborer son business-plan

COHESIUM INNOVATION

CRÉER DE LA DIFFÉRENCE

- Générer de l'innovation
- Mettre en avant ses atouts différen-ciateurs
- Cadrer et structurer votre projet innovant
- Digitaliser et industrialiser vos process
- Innover dans la façon de vendre
- Lever des fonds pour accélérer

COHESIUM FORMATION

SE DOTER DES RESSOURCES HUMAINES

- Rassembler et optimiser les ressources de votre stratégie
- Mettre en place un management adapté
- Optimiser l'organisation et les ressources humaines
- Former et coacher vos équipes
- Activer le changement, adapter la culture

COHESIUM COMMUNICATION

COMMUNIQUER POUR SÉDUIRE

- Aiguiser votre identité et votre marque
- Valoriser vos différences
- Concevoir vos plans de communication
- Créer des outils efficaces et des actions pertinentes
- Mettre en œuvre votre communication et l'évaluer
- Intégrer la communication digitale et l'e-marketing

COHESIUM COMMERCIAL

PROSPECTER, VENDRE, FIDÉLISER

- Etablir vos plans d'actions commerciales
- Structurer et aiguiser votre performance commerciale
- Générer des nouveaux clients
- Coacher votre action commerciale
- Agir commercialement pour vous, avec vous

← LE STRATÉGIQUE → ← L'OPÉRATIONNEL →

Ils nous font confiance

Nos clients	La problématique confiée
SAMBRE MECA	▶ **SAMBRE MECA :** Stratégie de développement commercial
TECHNIFRANCE	▶ **TECHNIFRANCE :** Optimisation des compétences
EFINOR	▶ **EFINOR :** Formation à la gestion de projet
SCIERIE TARTERET Philippe SA	▶ **SCIERIE TARTERET :** Audit stratégique
Klein Access Design	▶ **KLEIN ACCESS DESIGN :** Développement commercial
SUPAIRVISION	▶ **SUPAIRVISION :** Développement commercial
okénite	▶ **OKENITE :** Stratégie commerciale

Un nouvel ancrage pour COHESIUM

Nous sommes heureux de vous informer que nous sommes désormais installés en PAYS de la LOIRE à NANTES, à l'adresse suivante :

11 rue Véga
44 470 CARQUEFOU

« Cette nouvelle implantation s'inscrit dans notre plan de développement stratégique. Déjà présents en Pays de la Loire grâce aux entreprises qui nous font confiance, il était important de renforcer notre proximité géographique pour participer plus largement au dynamisme d'une région, orientée sur les nouvelles technologies, l'entreprenariat et la montée en compétences de ses ressources humaines, et ce, dans des domaines d'activités et des filières que nous connaissons bien. » - Etienne ROUSSEL

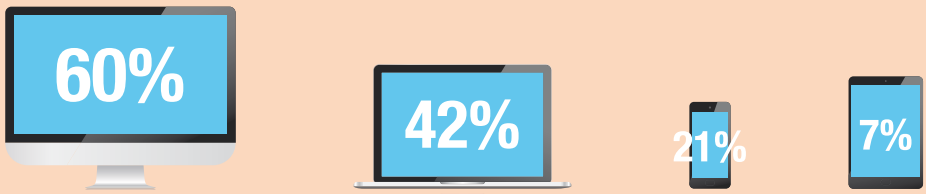
Nous remercions, tout particulièrement, Bernard MARISSAL - Dirigeant de SACI Atlantique et Jean-Charles VERDALLE de Nantes Atlantique Business Club pour leur soutien.

FOCUS **COHESIUM**

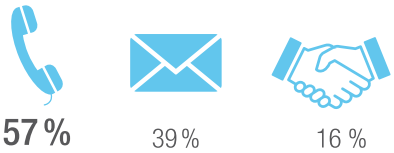
Les artisans et le digital

L'édition 2018 de l'étude BatiObs, conduite par COHESIUM et Brands at Work, fait le point sur la digitalisation des Artisans du bâtiment, à travers les équipements et les usages. En voici quelques enseignements.

Les équipements utilisés pour les achats en ligne



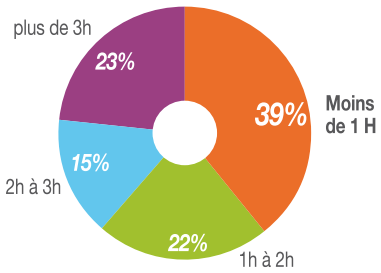
Les moyens de contact privilégiés



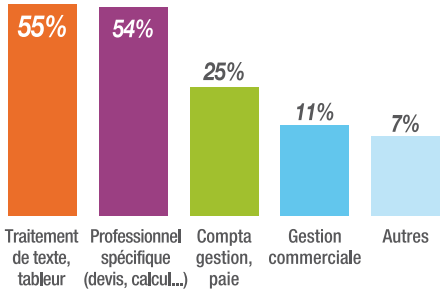
Le lieu de consultation du PC

Au bureau ou à domicile	
Tous les jours ou presque	47 %
Sur les chantiers	
Jamais	62 %
En clientèle	
Jamais	67 %

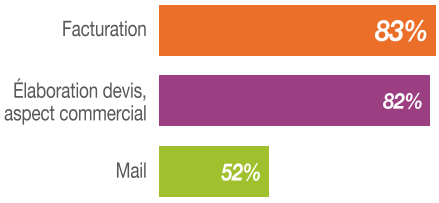
Le temps qu'ils passent sur un PC



Les logiciels utilisés

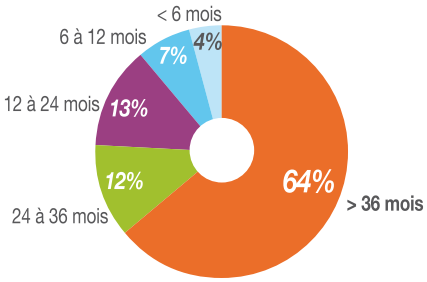


Les trois principales fonctions de l'informatique en entreprise



46 % des artisans sont possesseurs d'un site internet

La durée d'existence du site Internet



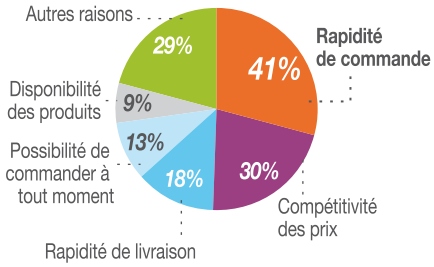
Les Interlocuteurs des artisans par Email

Clients/Prospects	91 %
Distributeurs/Grossistes	74 %
Fabricants avec lesquels ils travaillent	74 %
Architectes / BE / Maîtres d'œuvre	33%
Autres fabricants	14%

Les achats par internet

48 % des artisans ont acheté au moins une fois par internet dans le cadre de leur activité professionnelle

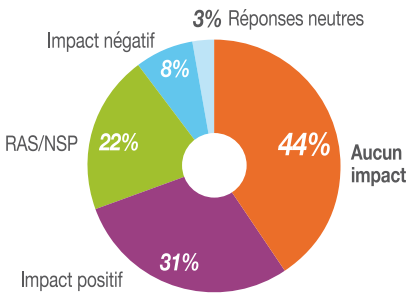
Les motifs d'achats par internet



L'avenir de la relation digitale

55 % des artisans estiment que dans le futur la relation avec leuyr négoce ne sera pas davantage digitale qu'aujourd'hui

Les conséquences du digital



Laurent ASTAIX - Directeur Marketing & Communication

Créé en 1932, KNAUF est un Groupe familial de dimension internationale en fabrication de matériaux et de systèmes de construction, qui propose des solutions complètes pour le bâtiment.
Laurent ASTAIX est le Directeur Marketing et Communication pour le marché France de KNAUF INSULATION, la branche Isolation en laine minérale qui représente au total 5 000 personnes, sur 37 sites répartis dans 15 pays.
La particularité de l'offre KNAUF INSULATION, société plutôt jeune par rapport au Groupe KNAUF, est de proposer, au marché du neuf et de la rénovation, des produits fabriqués sur la base du liant **ECOSE®TECHNOLOGY, qui est un liant à base végétale sans formaldéhyde ajouté, ni acrylique, ni composés phénoliques. Dans sa composition, les dérivés pétrochimiques font place à des matières premières végétales.**
Les matières premières végétales sont transformées en un liant pour fibres minérales extrêmement puissant. Le processus est breveté à l'échelle mondiale, et, dès 2009, toutes les usines du groupe ont remplacé le liant classique par le liant à base végétale **ECOSE®Technology.**

▶ Une ÉTUDE QUALITATIVE associée à un ACCOMPAGNEMENT CONSEIL pour PERFORMER dans le LANCEMENT de ses PRODUITS

> Laurent Astaix, *Directeur Marketing & Communication, nous livre ses convictions en tant que Responsable de l'intelligence marché :*

« Mon objectif est simple : **avoir une vision concrète et régulière de nos Clients pour adapter notre stratégie,** éduquer nos forces de vente afin de proposer les meilleures solutions, les faire connaître et satisfaire ainsi nos Utilisateurs.
Pour comprendre à chaque instant nos Clients, nous effectuons régulièrement des études en interne et faisons également appel à des prestataires extérieurs sur des études quantitatives ou qualitatives de grande envergure et plus représentatives.
C'est dans ce contexte que nous avons fait appel à COHESIUM et rencontré Etienne ROUSSEL.

Le choix de COHESIUM pour trois raisons :

- Sa notoriété auprès du bâtiment
- Sa connaissance du monde de la construction à travers notamment une étude menée annuellement sur le Libre-Service Négoce (LSN)
- L'approche transversale de COHESIUM, qui permet après l'étude, de nous accompagner dans la mise en œuvre des recommandations présentées lors de la restitution. Ceci représente un intérêt fort et déterminant pour nous en termes de gain de temps, de cohérence dans le projet, tout en étant challengés par des Experts à toutes les phases du projet.

Avoir le tout en un est rare dans notre domaine d'activités.

Comment ça s'est passé concrètement ?

J'ai contacté au départ Etienne ROUSSEL pour échanger sur l'étude LSN en lien avec la conception d'un projet à élaborer. Au cours de notre échange, il m'est apparu la nécessité d'avoir une meilleure vision des attentes de notre cible Artisans, de mieux les comprendre, de connaître leurs retours sur nos produits innovants comme RT+.
COHESIUM a répondu à nos attentes en coordonnant **six FOCUS GROUP de 8 à 10 personnes, sur 4 régions auprès de populations professionnelles difficiles d'accès.**
La restitution du rapport a confirmé nos intuitions => mieux faire connaître nos produits **ECOSE®TECHNOLOGY** à travers une communication appropriée à la cible, car pour ceux qui nous connaissent, nos produits sont de vraies innovations qui font la différence auprès de nos Clients et de leurs Clients.

Un second enjeu en cours avec COHESIUM :

Nous attendons beaucoup de cette expertise complémentaire de COHESIUM qui sera de nous **challenger sur l'axe communication à travers un plan de relance et de valorisation** de notre gamme écologique, tels que RT+.
Le défi de COHESIUM est de nous aider **à vulgariser notre offre produits en nous sortant de la technique,** et de trouver les bons arguments de vente et les meilleurs outils de communication pour nos forces de ventes, et ce afin de toucher les cibles Clients Utilisateurs.
Avec Etienne ROUSSEL, nous avançons sereinement, à travers des échanges constructifs. Il se met au niveau du client, il est abordable et accessible. Des atouts supplémentaires pour réussir pleinement cette nouvelle mission compliquée qui consolidera notre partenariat. »

NOTRE **COMPÉTENCE**

STRATÉGIE

▶ CONFORTER sa STRATÉGIE et MONTER en COMPÉTENCES son ORGANISATION

Francis Nouvier - PDG

Nature Bois Emballage (NBE) est une entreprise spécialisée dans la fabrication de cagettes en bois pour les fruits et légumes En octobre 2017, Francis NOUVIER et son fils John NOUVIER reprennent la société qui est en plan de sauvegarde depuis 2013. Les activités sont réparties sur deux sites de production, l'un à SENAS (13) pour les opérations de déroulage du peuplier, ainsi que la fabrication des composants (têtes / fonds / planchettes) et l'autre à CAVAILLON (84), site d'assemblage des cagettes. En parallèle un département négoces pour des produits complémentaires (barquettes bois / plastiques / intercalaires / support de serre / bins). Chaque site emploie environ 40 personnes, soit 80 CDI et 40 saisonniers (de Mai à septembre) pour un CA de l'ordre de 15 M€. et 18 millions de cagettes fabriquées par an Un portefeuille de 3.000 clients constitué essentiellement de maraîchers, stations de remplissage et négociants dans le triangle Lyon / Montpellier / Nice.

> Francis Nouvier, *PDG* nous livre ses premiers retours sur la reprise :

« Remettre la société sur les rails de la productivité et de la performance, ceci passe par une réorganisation et remise à niveau de la structure managériale et de la compétence des personnels.

Ce rachat est une histoire de famille, avec de fortes complémentarités entre mon fils et moi. J'ai une expérience de 40 ans dans de grands groupes agroalimentaires à travers l'Europe à des postes stratégiques Commerce / Production / Marketing / Développement à l'international et John est un spécialiste de la finance.

Nous avons très vite compris les raisons de la situation de NBE, qui, depuis 2010, subissait un manque d'investissement récurrent, une dégradation des compétences de son management et pas de positionnement stratégique clairement identifié

Il nous fallait remettre du savoir dans l'entreprise, réorganiser les processus, les rendre agiles avec la nécessité de retrouver de la productivité et de la rentabilité dans un contexte particulier puisque notre activité est très saisonnière (70% du CA se réalisent sur 5 mois).
Nous avons donc embauché un Responsable de production pour l'un des sites, et nous avons réorganisé le service commercial et l'ADV durant l'été.

Un regard extérieur pour conforter notre stratégie et accompagner nos actions

C'est dans ce contexte que la DIRECCTE nous a proposé **un audit sur la pertinence de notre organisation commerciale** et que nous avons rencontré Etienne ROUSSEL.

Nous avons été unanimes, John et moi-même, sur sa capacité à nous apporter une plus-value que nous savions nécessaire dans cette période dense et décisive. L'analyse qui nous a été restituée après l'audit collait parfaitement au constat que nous avions fait, tout comme le besoin de monter en compétences les collaborateurs et de structurer notre organisation avec l'objectif de fiabiliser nos processus industriels. Le retour a donc été au-delà de la mission initiale.

Ensemble, nous recherchons maintenant un Directeur des Opérations pour les deux sites de production et nous avons avons recruté une DRH qui nous rejoindra début 2019.

Quel bilan faites-vous ?
Nous avons déjà gagné des points de marge. Nous avons bien évalué et mesuré les spécificités de la filière bois, aidé par Etienne ROUSSEL, qui a de bonnes connaissances dans le domaine. Nous comptons continuer notre démarche d'intégration par la réalisation d'acquisitions en croissance externe, mais avant nous voulons rapidement démarrer à la fois la mise en place d'un ERP, réaliser les opérations de mise a niveau de la partie Écorçage Déroulage, démarrer les procédures d'une certification pour l'amélioration continue de la qualité et pour mieux dialoguer avec les producteurs et la grande distribution alimentaire.

Nous y associerons COHESIUM, car nous avons pu apprécier le contact humain direct d'Etienne ROUSSEL, sa proximité et son soutien, et une compréhension mutuelle à travers un partenariat à tous les niveaux de l'entreprise. »

▶ DÉFINIR et DÉVELOPPER sa STRATÉGIE COMMERCIALE en ENVIRONNEMENT START-UP

Bernard Boxho - Directeur général

VITIBOT est une jeune start-up de 2 ans d'existence qui doit son origine à un jeune fils de famille de viticulteur, Cédric BACHE, Ingénieur féru de robotique, et qui cherche sans cesse à améliorer les conditions de travail dans les vignes en imaginant de rendre autonome les engins agricoles existants.
Cédric démontre, avec une équipe d'étudiants de son école, la faisabilité de son projet et remporte avec succès, l'adhésion des Coopératives viticoles, des Maisons de Champagne et des Viticulteurs.
Soutenu fortement par son Père - Dominique BACHE, il concrétise son idée et tous deux fondent à Reims, VITIBOT, la start-up industrielle française dont le concept innovant est de concevoir et produire les robots viticoles autonomes qui révolutionnent le travail de la vigne.
Aujourd'hui, VITIBOT, c'est une équipe multidisciplinaire de 40 personnes, essentiellement des jeunes Ingénieurs avec des Experts en électricité, informatique et mécatronique.

> Bernard Boxho, *Directeur Général* nous raconte :

« J'ai eu un véritable coup de cœur pour ce projet et très envie d'apporter mon expérience complémentaire pour contribuer à le faire grandir.
Le marché est en attente de notre robot BAKUS, notre enjambeur autonome, 100% électrique, polyvalent, permettant de concilier enjeux économiques et environnementaux, capable de travailler jour et nuit, tout en améliorant la sécurité du travail et en réduisant sa pénibilité.

Pour consolider notre projet, nous devions, tout en continuant de nous inscrire dans une économie de développement technologique, **intégrer une économie de chiffres d'affaires donc de développement commercial.**

Pourquoi COHESIUM comme partenaire de votre stratégie commerciale ?
Nous savions parfaitement que nous avions besoin de compétences qui ne sont pas forcément dans notre cœur de métier. J'avais déjà eu une expérience réussie avec Etienne ROUSSEL lors de la réalisation d'une étude de marché dans le cadre du VITI VINI et du VITEFF dont j'avais eu d'excellents résultats en termes d'analyses. Lui confier la mission de nous accompagner pour préparer le modèle qui va nous permettre d'être dans une belle dynamique de développement a donc été validée sans réserves.
Par ailleurs, avec 30 années d'expérience, l'expertise de COHESIUM n'est plus à démontrer notamment dans notre double univers (filière viti-vinicole et filière des équipements industriels).

Le déroulé et les performances de cette mission :
Nous nous rencontrons une fois par mois pour échanger à travers une discussion ouverte, avec les objectifs suivants :

- **Valider ou challenger nos choix stratégiques**
- **Nous faire réfléchir, structurer et outiller notre démarche de développement**
- **Nous conseiller en parallèle en termes de projection des profils pertinents à recruter.**

Etienne ROUSSEL nous apporte le recul nécessaire dont nous avons besoin. C'est un levier de réflexion et de structuration de l'équipe de direction. Il nous apporte son écoute, sa capacité d'analyse, sa concision et sa compréhension.

Pour conclure, 2019 sera l'année de commercialisation opérationnelle et Etienne ROUSSEL continuera à nous accompagner. »

INNOVATION

▶ MÉTHODOLOGIE et ENSEIGNEMENTS à TIRER dans la RECHERCHE de FINANCEMENTS d'un PRODUIT INNOVANT

Xavier Jette - Président

IRIS est une start-up, créée il y a quelques années, pour travailler sur l'élaboration d'un véhicule électrique de surveillance destiné au management des foules lors de manifestations en ville, d'évènements sportifs et de sites touristiques.
Ce véhicule appelé l'UMS (Unité Mobile de Surveillance) de la marque IRIS a la particularité d'être silencieux, furtif et de positionner le personnel de surveillance à 3,5 mètres de hauteur, afin de permettre une vision panoramique plus importante.
Ses performances techniques par rapport au mode de surveillance terrestre actuellement employé et son charisme, avec ses formes féminines, dépassionnent la fonction de surveillance et la rend moins agressive, apportant de l'innovation dans cette prestation indispensable, mais néanmoins intrusive.
L'UMS a été testé en situation réelle en France et en Belgique et a été bien accueilli tant au niveau des futurs utilisateurs que par la population à surveiller.
Cette innovation d'un nouveau mode de surveillance a d'ailleurs fait l'objet, cet été, d'un reportage sur France 3.

> Xavier Jette, *Président,* a l'origine du projet nous raconte son histoire :

« Depuis le début, nous nous sommes attachés à construire un prototype en mode Lean Start-up en le faisant évoluer au fur et à mesure, en fonction du retour et des attentes des futures cibles, de manière à le rendre robuste et fiable.

Pour continuer dans ce sens et répondre à ces exigences dans des délais plus rapides, je voulais savoir si nous pouvions, à ce stade, faire appel à des industriels investisseurs pour renforcer le capital.

COHESIUM pour nous accompagner
Pour valider la faisabilité et trouver la bonne alliance industrielle stratégique, j'ai souhaité que COHESIUM nous accompagne en la personne d'Etienne ROUSSEL avec lequel je travaille sur d'autres sujets stratégiques. Nous y avons associé le Directeur commercial d'IRIS - Fabrice VIVIER ainsi que Nicolas PIERRET en charge du Pôle Innovation et Entreprenariat de COHESIUM.
Ensemble, **nous avons déroulé une méthodologie :** rédaction du projet, élaboration de pitchs, ciblage des contacts, prospection, participation au salon EUROSATORY et l'organisation de réunions avec de potentiels partenaires.

Quelles sont les conclusions de cet accompagnement au bout de quelques mois ?
Bien qu'à ce jour, nous n'ayons toujours pas finalisé d'alliance avec un industriel, je reconnais que cette mission nous a permis de faire évoluer le projet à plusieurs niveaux de réflexion notamment grâce à des rencontres avec d'autres industriels (qui est toujours en veille d'innovation) et avec la Police Belge (qui a remis un rapport positif au Vice-Premier Ministre) :

- **Techniquement :** nous avons encore progressé,
- **Stratégiquement :** nous avons compris que le retour sur investissement de notre projet sera long, car corrélé à de la réglementation, à des validations politiques, à des autorisations de circuler… tout autant de raisons dues à ce nouveau type de véhicule qui n'a pas encore d'historique.
- **Financièrement :** le marché des investisseurs est-il prêt à s'engager sans avoir plus de garanties sur ce point ? La réponse est toujours à confirmer.

Ne rien lâcher !

Fort de cette analyse, **nous avons trouvé avec COHESIUM d'autres solutions pour palier nos besoins**. Nous continuons cependant à éduquer notre marché et dépasser les contraintes présentes et à venir. Nous continuerons à solliciter Etienne ROUSSEL et Nicolas PIERRET lors de ces étapes à venir, afin de bénéficier de leurs expertises, de leur recul et de leurs expériences. »

Damien Ferte - Dirigeant

En 2007, Damien FERTE reprend la franchise AGENDA DIAGNOSTICS (Marne et Ardennes), située à BEZANNES dans la Marne, et dont l'activité est d'effectuer tous les diagnostics réglementaires exigés lors des ventes, des locations immobilières et des travaux et démolition.
Damien FERTE intègre ainsi le 1er réseau de diagnostiqueurs immobiliers, AGENDA DIAGNOSTICS FRANCE, ce qui lui permet d'apporter à ses clients (Notaires, Agents immobiliers, Syndics, Particuliers...) une garantie de qualité à travers des certifications actualisées périodiquement par le COFRAC, et un support juridique et commercial.
L'offre de service d'AGENDA DIAGNOSTICS s'étend du diagnostic de l'amiante, du plomb, à la performance énergétique et mesurage (loi Carrez), en passant par les vérifications d'installation de gaz et électricité, ou toutes autres prestations validant l'état du bien en fonction de sa date (avant 1997).
Pour répondre à un marché exigeant et propice au développement, Damien FERTE s'est entouré d'une équipe de cinq personnes, 3 Experts et 2 Assistantes.

▶ Un AUDIT RH et ORGANISATIONNEL, PARTAGÉ par TOUS, puis des ACTIONS CONCRÈTES pour AMÉLIORER la PERFORMANCE de l'ENTREPRISE

> Damien Ferte, *Dirigeant de la franchise,* nous parle de son projet :

FAIRE MIEUX et OPTIMISER les PERFORMANCES !

« Notre métier se professionnalise. L'avenir est aux Cabinets structurés et non aux Indépendants, car la législation est de plus en plus pointue et les savoir-faire de plus en plus techniques.
La demande est aussi en croissance, notamment au niveau des travaux de démolition : il nous faut donc nous étoffer, mieux nous organiser pour améliorer la performance du Cabinet.
Certains membres du CJD dont je fais partie m'ont conseillé de me faire aider dans cette démarche, comme ils l'avaient fait eux-mêmes.

Une démarche cadrée et efficace avec la CCI MARNE et COHESIUM
Nous avons d'abord rencontré Elise LEONARD de la CCI Marne qui après un diagnostic CCIMAP, nous a proposé 3 Cabinets de Conseil pour engager une mission d'audit COHESIUM.

Ses actions auprès d'autres entreprises de la région et les bons échos que j'en avais, ont été déterminants dans mon choix.
Après l'écoute des Collaborateurs et du Dirigeant, Etienne ROUSSEL **a fait une restitution présentée à l'ensemble des collaborateurs lors d'une journée off (une première !) au cours de laquelle des objectifs ont été fixés et partagés collectivement.**

Puis individuellement, COHESIUM a identifié les besoins en compétences pour répondre aux objectifs et faire évoluer chacun dans ses nouvelles missions. Un plan de formation sera mis en œuvre après avoir été validé et partagé aussi avec les Salariés, principe auquel je suis très attaché.
En parallèle, les fiches de postes sont en cours de réécriture, une réunion mensuelle a été instaurée pour animer et suivre les objectifs et le projet.

Une intervention extérieure : un véritable atout !
La plus-value incontestable d'Etienne ROUSSEL est d'être une tierce personne à l'écoute, experte dans son domaine. Il a permis de :
- **Recueillir de manière transparente et plus lisible les attentes des Collaborateurs :** ils se sont confiés
- **Travailler en complémentarité pour nous améliorer personnellement :** j'ai été réactif car challengé
- **Structurer notre organisation.**

Ainsi, nous avançons plus vite et mieux !

La professionnalisation de l'activité est en route !
Le plan d'actions pour répondre aux objectifs fixés est en train d'être décliné, le recrutement d'un nouveau Collaborateur est en cours et nous réfléchissons à la mise en place d'un logiciel de suivi clients.

Grâce à l'intervention de COHESIUM, nous sommes plus efficaces dans le management de ce projet et capables d'anticiper nos besoins et les réponses à apporter, et ce dans un but essentiel : « Ensemble, satisfaire nos Clients et nos Prescripteurs dont les relations pérennes sont très importantes pour nous. »

NOTRE **COMPÉTENCE**

FORMATION

▶ S'ORGANISER pour METTRE EN PLACE une DYNAMIQUE COMMERCIALE OPÉRATIONNELLE et EFFICACE

Pictanovo — LA COMMUNAUTÉ DE L'IMAGE EN NORD-PAS DE CALAIS

LIDUP® — Bienvenue dans l'ère de l'égalité

Isabelle Delcroix-Naulais - Fondatrice & Dirigeante

LIDUP signifie littéralement « soulever le couvercle ». Un symbole qui en dit long sur les objectifs d'Isabelle DELCROIX-NAULAIS quand elle fonde en 2013, à LILLE (Marcq-en-Baroeul), cette société de conseil et de formation.
Le concept LIDUP est de permettre aux entreprises, à l'aide d'une pédagogie innovante et ludique, de **répondre à l'environnement réglementaire en vigueur sur l'égalité des chances,** tout en apportant notamment :
- du sens et de l'éthique, deux valeurs essentielles comme facteurs de la cohésion d'équipe et d'aide à la performance
- une autre manière de recruter
- une amélioration de la qualité de vie au travail.

L'offre LIDUP est constituée de packs formation au croisement du présentiel et du digital, permettant une mise en œuvre rapide et simple grâce à la mise à disposition d'outils d'e-learning et de « Serious Games ». Ces solutions sont référencées par les Organismes financeurs et appréciées des entreprises, car jugées comme étant ludiques et souples en manière d'apprentissage (plus d'informations sur ww.lidup.eu).

> Isabelle Delcrois-Naulais, *Fondatrice & Dirigeante* nous confie son expérience avec COHESIUM :

« Diplômée de la Sorbonne en égalité des chances, j'ai aussi une expérience de 20 ans en entreprise et j'ai été Déléguée Régionale aux Droits des Femmes et à l'Egalité auprès du Préfet de Région. Je me suis donc d'abord attachée à créer la meilleure offre pédagogique et technologique existante sur le marché en développant des outils numériques de ludo-pédagogie.
Une fois ces investissements R&D effectués et les outils aboutis, il fallait faire le lien entre les solutions proposées et les entreprises. C'est grâce à Clarisse BEAUCAMP de PICTANOVO, qui m'a mise en relation avec COHESIUM, que j'ai pu concrètement passer à l'action.

Les atouts de COHESIUM
Avec Florence Durand et Etienne ROUSSEL, j'ai trouvé une structure à taille humaine, correspondant à mes valeurs et à mon fonctionnement, à l'écoute, et comprenant mes attentes.
Avec COHESIUM, je n'étais pas uniquement un client mais quelqu'un d'important.

Un accompagnement personnalisé et de proximité
Ensemble, nous avons créé de vrais outils de prospection pour diffuser le savoir-faire de LIDUP : ceux-ci étaient associés à une méthodologique pragmatique et opérationnelle de ciblage et un suivi des actions avec des indicateurs de performance. COHESIUM m'a aussi challengé sur mes argumentaires et mes propositions, tout en m'encourageant positivement sur le potentiel de mon offre. Avec un de leurs experts en prise de rendez-vous commerciaux par téléphone, Jean-Pierre DUMONT, je suis rentrée dans le vif du sujet.

Les résultats en retour
Cette démarche globale et un coaching à distance entre chaque séance m'ont rapidement apporté des résultats concrets en termes de RV, de propositions et de signature de contrats.
Ce coaching/conseil a créé une véritable dynamique pour moi et a décomplexé mon action commerciale. Je suis plus confiante grâce à ce regard

extérieur de COHESIUM, effet miroir qui me conforte et me sort de ma solitude de Dirigeante.

Je formulerai un souhait : continuer l'accompagnement avec COHESIUM pour optimiser le développement de mon activité et sa rentabilité. »

cohesium formation

Ils nous font confiance :

Pour la formation professionnelle :

Pour le conseil en développement de la création de centres de formation :

Pour vous satisfaire :

Une équipe multidisciplinaire pour répondre à la formation et au conseil en formation.

Zoom sur nos Experts : nos Intervenants sont multi-facettes => Consultants/Formateurs/Coachs et ont tous l'expérience de l'entreprise, la connaissance de votre domaine d'activité, voire un domaine complémentaire, et dont l'expertise saura vous challenger et vous faire réfléchir.

Tout ce que vous savez sur la formation professionnelle… oubliez-le ! Pourquoi ? Parce que c'était hier et qu'aujourd'hui est complètement différent. VIRAGE à 361°.

361°

Le « 1 » étant vous – vous l'entreprise et vous le participant – et cela change tout.

Une ingénierie formation au croisement du conseil et de la formation

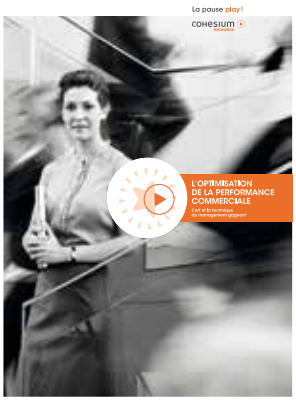
Côté FORMATION :

Plus que jamais, notre démarche PAUSE & PLAY est d'actualité avec la réforme de la formation professionnelle : une réalité dès janvier 2019 !
Rappelez-vous, nous offrons des réponses 100% sur-mesure et utiles, immédiatement opérationnelles pour vos Collaborateurs et votre Entreprise, à travers des outils et méthodes pédagogiques pour accomplir votre RÉUSSITE en répondant à vos objectifs de performance.

PREMIÈRE ÉTAPE : **« PAUSE »**
Temps d'arrêt. Avant d'imaginer la formation optimale, nous avons besoin d'analyser et de comprendre quel est votre projet. En profondeur, c'est-à-dire en vous situant dans votre marché et en vous interrogeant sur votre stratégie. Cette réflexion nous assure que **la formation sera bâtie sur-mesure et que les compétences acquises par l'apprenant se traduiront par une agilité réelle au quotidien.**

DEUXIÈME ÉTAPE : **« PLAY »**
Au lendemain de sa formation, **le stagiaire est devenu un acteur pleinement compétent.** Dès le moment où il appuie sur « play », **il est en mode opérationnel au sein d'une équipe qui avance dans la cohésion, la cohérence et la complémentarité. Il fait partie de la « dream team » qui le propulse, lui et son Entreprise vers les sommets visés.**

Nos domaines de compétences



Côté CONSEIL :

Nous accompagnons vos AMBITIONS en matière de développement des compétences.
Nous mettons à votre disposition la chaîne de valeur de COHESIUM et son expertise globale, en plus de celle de la formation, pour :

Ensemble, créer, développer, optimiser votre centre de formation !

SAVOIR	CHOISIR	INNOVER	OPTIMISER	SÉDUIRE	DÉVELOPPER
Observer, analyser et comprendre son environnement et ses marchés	Définir son positionnement, différencier son offre et cadrer sa stratégie	Créer des atouts compétitifs, structurer son idée et piloter son projet innovant	Optimiser ses ressources humaines pour accomplir sa stratégie	Communiquer avec impact pour être identifié et se valoriser	Prospecter vendre, fidéliser ses clientèles, et développer son business
ETUDES	STRATEGIE	INNOVATION	MANAGEMENT	COMMUNICATION	COMMERCIAL

← LA STRATÉGIE — L'ACTION →

Pour en savoir plus,
contacter Florence DURAND - *Directrice Associée*
fdurand@cohesium.com

COHESIUM ENTREPRENEURS

COHESIUM Entrepreneurs, le 1er Search Fund dédié à la reprise de PME industrielles françaises.

Fort de son succès depuis 30 ans auprès des PME de nos territoires, le Cabinet COHESIUM lance aujourd'hui COHESIUM Entrepreneurs, **le 1er « Search Fund » français dédié aux PME industrielles françaises.**

Le « Search Fund » est un modèle de fonds d'investissement venu des Etats-Unis, **qui associe des investisseurs et un repreneur** pour chercher, acquérir et développer une entreprise de taille moyenne en phase de transmission.

Constatant sur le terrain que les Dirigeants de PME se méfient des fonds d'investissement, COHESIUM Entrepreneurs se positionne au côté des Cédants **pour pérenniser l'entreprise sur le long terme et développer l'emploi.** Il apporte ainsi le capital, les talents et l'accompagnement opérationnel pour faciliter la transmission.
COHESIUM Entrepreneurs **cherche** ensuite **à valoriser ces entreprises** par le développement de leviers opérationnels comme :

- l'optimisation des process et de l'organisation
- la digitalisation
- les synergies et la croissance externe
- le développement commercial tant en France qu'à l'international

Pour renforcer ses compétences et assurer le succès des reprises, l'équipe de COHESIUM Entrepreneurs s'appuie sur **un « Board of Advisors » constitué d'Industriels reconnus, expérimentés et impliqués dans le développement du tissu industriel français. Nous les remercions vivement pour leur accompagnement bienveillant et aussi exigeant.**

- Bernard MARISSAL,
  CEO de SACI Industries
- Nicolas TARTERET,
  CEO de NT BOIS et de la Tonnellerie de Mercurey
- Hervé PRINTANT,
  CEO d'ACTIVETECH (cédée à SEGULA Technologies)
- David BURNEL,
  CEO de PILLIVUYT
- Fabrice LEPOTIER,
  CEO d'EFINOR

Le fonds investit sur les secteurs de prédilection de COHESIUM :

- Equipements industriels
- Transformation des métaux
- Ingénierie et Bureaux d'Etudes
- Bois
- Arts graphiques
- Machinisme agricole
- Entreprises du patrimoine vivant (EPV)
- Arts de la table
- Vins & Spiritueux

L'objectif du fonds est d'aider les PME françaises à atteindre une taille critique pour développer l'emploi dans les territoires et assurer la pérennité du savoir-faire français en Europe et dans le Monde.

Pour en savoir plus,
contacter Nicolas PIERRET - *Managing Partner*
npierret@cohesium.com

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

© COHESIUM 2018 - impression : Alliance PG - photos : Shutterstock copyright