



Franck BONASSERA, Gérant

La société ARM, basée à Conflans-Sainte-Honorine (78) et spécialisée dans **l'usinage et la mécanique de précision**, a pour mission de « **donner vie aux plus belles formes et réalisations mécaniques** ». La société intervient dans les secteurs du luxe, de l'automobile, de l'aéronautique et du médical.

Le chiffre d'affaires est passé de 200 K€ à 800 K€ depuis la reprise de l'Entreprise par les deux Associés (F.BONASSERA et P. LE ROUX), et ce grâce à une croissance organique basée sur une ambition commune et une vision partagée avec l'ensemble des collaborateurs.

3 dates clés illustrent la montée en puissance d'ARM :

- 2011, lauréat du concours « créateur d'entreprise » de la Banque Populaire
- 2012, nomination aux « Trophées Trajectoires »
- 2015, obtention de la certification ISO 9001

Ensuite ARM a été confrontée à la nécessité de se donner de nouveaux moyens pour continuer à se développer et maintenir cette croissance.

► Croître en externe

Pour dynamiser une croissance interne arrivée à maturité



> **Franck Bonassera, Gérant nous répond :**

« Une ambition : la croissance continue »

Après cinq ans de croissance, j'ai vu le chiffre d'affaires stagner malgré la mise en place d'un management délégué au lieu d'un management directif, de l'instauration d'une culture écrite au lieu d'une culture orale, et d'une politique d'investissements importants d'1M€. Pour vivre durablement la croissance, il me **fallait explorer d'autres voies** pour y parvenir, et notamment être capable de trouver une solution industrielle en l'absence d'une direction de production, **se donner les moyens d'avoir accès à de Grands Comptes** que notre petite taille d'entreprise ne nous permettait pas de conquérir. J'avais un nouveau cap à passer, et je savais que les solutions gagnantes utilisées en interne jusqu'à présent avaient leurs limites.

Comment COHESIUM vous a permis de passer ce cap ?

Avec Etienne Roussel, j'ai trouvé, dans un premier temps, cette **capacité à rassurer et à rendre ce qui semble impossible, possible**. Un vrai ballon d'oxygène pour moi.

Son approche à 360°, (organisation commerciale, organisation de production, gestion, financements, management) a permis de déboucher

très vite sur une solution de développement commercial avec 2 axes possibles :

1. **la création d'une alliance commerciale avec une mise en commun des moyens**
2. **la croissance externe**



Avez-vous concrétisé ?

Avec Etienne ROUSSEL, nous sommes passés de la théorie à la mise en œuvre des 2 axes potentiels.

Le premier axe est déjà pour moi une réussite puisque **l'Alliance est belle et bien en train de se construire** et représente 2,5 M€ de CA. Nous espérons atteindre 4 M€ d'ici 3 ans. En prime, j'ai rencontré un Dirigeant (**Jean-Marc VARGEL de la Société SUPADIS**) parfaitement compatible humainement, et soucieux de l'importance du facteur humain dans ce type de projet. Nous sommes en phase de lancement commercial de cette alliance, et nous savons qu'ensemble nous pourrions capter des Donneurs d'Ordres que seuls nous n'aurions pu intéresser.

Etienne ROUSSEL nous a aussi apporté sa connaissance de tout ce qui touche à la croissance, les facteurs clés de succès, les écueils à éviter pour réussir, et enfin son vécu. J'ai ainsi bénéficié de retours d'expériences riches et concrets. Je le remercie aussi pour son regard bienveillant sur notre communication et les axes d'amélioration réalisés depuis.

La seconde solution, **une acquisition d'entreprise**, m'a permis de prendre du recul, de bénéficier de la méthodologie d'accompagnement de COHESIUM, de la mise à disposition de ressources d'experts dans une approche globale. J'ai trouvé en la personne d'Etienne ROUSSEL, un mentor qui sait parfaitement allier l'effort du travail et la bonne humeur. Je compte persévérer dans cette recherche de rachat.

Que vous a apporté l'intervention de COHESIUM ?

Etienne ROUSSEL m'a permis « **d'enlever mes plafonds de verre** », **d'éclaircir le chemin, de croître, d'être efficace dans les résultats et efficaces dans les moyens. Et de passer ce cap avec succès, puis de renouer avec la croissance !** »