



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. »

