

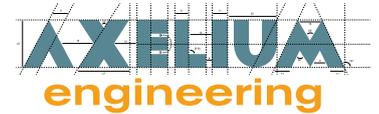


NOTRE **COMPÉTENCE**

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 retomions 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 ! »

