



eurakor
L'humain fait la force

Alain MOUCHERON - Directeur général

EURAKOR est une ETA (entreprise de travail adapté) importante qui existe depuis 1964.

L'entreprise, qui a essentiellement vécu sur ses acquis, vient de procéder à un gros investissement en déménageant tout son site dans de nouveaux locaux qui permettent de redéployer son activité.

Cet investissement correspond à une ambition de développement significative pour les prochaines années. L'entreprise qui compte 200 personnes possède 2 départements :

- l'un de mélange et de conditionnement industriel
- l'autre de prestations de services multiples aux entreprises.

La Direction souhaite mettre en place une stratégie permettant d'augmenter le niveau de performance commerciale, et ce afin de booster le niveau d'activité par l'acquisition de nouveaux clients.

► AIGUISER votre APPROCHE COMMERCIALE : de la STRATÉGIE à L'ACTION



> Alain MOUCHERON explique le contexte de sa collaboration avec COHESIUM :

« Nous voulions installer dans l'entreprise une démarche commerciale professionnelle pour nous permettre d'atteindre nos objectifs. **Nous voulions monter en puissance sur l'organisation commerciale** dans toutes ses dimensions et ainsi gagner en pertinence, en structuration, en efficacité et performance, et nous souhaitions le faire avec l'apport d'un regard extérieur. Nous avons demandé à Pascal Deleersnyder de COHESIUM qui était intervenu il y a quelques années dans une démarche de communication pour un de nos départements, de nous accompagner dans cette mission importante.

Une capacité capitale d'écoute active, de compréhension centrée sur le diagnostic

Dans la première partie de la mission, Pascal DELEERSNYDER a posé toutes les questions sur l'organisation actuelle au niveau commercial, en resituant la démarche commerciale dans l'ensemble du processus de l'entreprise. Il a rencontré les personnes directement et indirectement concernées par la démarche commerciale. Il nous a ensuite fait part de son analyse et nous avons été impressionnés de la façon dont il a **épinglé des éléments structurels qui allaient conditionner la**



performance commerciale. Ce fut une remise en question qui dépassait largement la dimension commerciale mais qui allait hypothéquer sa performance à l'avenir si nous ne les prenions pas en considération.

Une approche didactique, pragmatique du conseil à 360°

Nous conseiller c'est bien, nous faire cheminer c'est mieux. C'est ce que fait COHESIUM par la façon dont l'accompagnement est articulé. Il permet à la fois de prendre en considération à 360° tous les éléments qui vont conditionner la montée en puissance de notre action commerciale. Par ailleurs Pascal Deleersnyder nous rend co-auteur et acteur de notre stratégie et des plans d'actions à conduire, ce qui permet de bien les comprendre, de les intégrer et de les piloter. Nous sommes conseillés avec la lucidité et la pertinence qu'il apporte mais en plus nous apprenons beaucoup. Nous nous sentons guidés tant dans la réflexion que dans l'action de mise en œuvre.

Tout l'accompagnement se déroule avec **une approche pragmatique orientée sur le résultat**, tout en impliquant toutes les personnes concernées. »