



NOTRE COMPÉTENCE

COMMERCIAL

► DÉVELOPPER son PORTEFEUILLE COMMERCIAL



EURODIME GROUPE



PFA

FILIERE AUTOMOBILE & MOBILITES



Pôle Véhicule du Futur
Solutions pour véhicules & mobilité de futur

Raynald BOURION et Mathilde BOURION - Dirigeants



EURODIME est un groupe proposant divers services composé d'une centaine de personnes répartis sur plusieurs entités à travers quatre pôles majeurs d'activité que sont **la maintenance, l'usinage avec la fabrication de moules, la construction métallique et l'environnement.**

Trois entités sont rattachées à chaque pôle et une holding vient coiffer le tout avec à la tête du groupe Raynald BOURION et sa fille Mathilde BOURION qui l'a rejoint, afin de lui succéder.

Le siège est basé à ARCHES, banlieue d'EPINAL, et adresse historiquement plusieurs marchés dont celui de **l'automobile**, marché devenu de plus en plus concurrentiel tant au niveau européen que mondial.

Fort de son expérience d'ensemblier capable aussi de répondre à une demande ponctuelle ciblée pour apporter la solution attendue, Raynald BOURION a donc décidé de **se mettre en quête de nouveaux marchés**, de nouveaux produits et de se faire accompagner par des Experts dans sa réflexion.



> Raynald & Mathilde Bourion nous racontent leur rencontre avec COHESIUM :

« Nous avons d'abord travaillé la diversification sur le pôle usinage et la fabrication de moules avec Etienne ROUSSEL - Dirigeant de COHESIUM, puis sur le pôle Environnement et l'offre de notre société INEAUX : activité en lien avec la récupération et le stockage de l'eau pour tous avec Pascal DELEERSNYDER - Associé de COHESUM, l'objectif étant le même, **élargir notre gamme de produits et services et s'ouvrir à de nouvelles clientèles.**

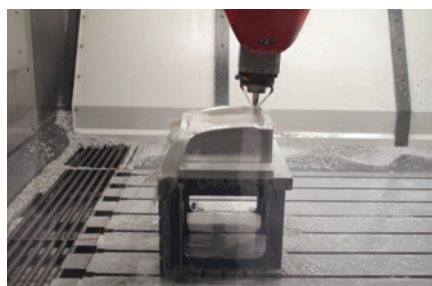
Après un premier cadrage des cibles potentielles, telles que le marché de la défense ou celui de l'agro-alimentaire, nous avons dû revoir notre copie avec Etienne ROUSSEL pour aujourd'hui arriver au stade de la prospection des cibles définies et la prise de RV commerciaux. Nous sommes accompagnés par Jean-Pierre DUMONT, Consultant COHESIUM **spécialisé dans la prospection commerciale** et avec qui des réunions régulières ont lieu pour affiner les cibles et les contacts dans une démarche

d'amélioration continue et de résultats. Côté développement de la société INEAUX, Pascal DELEERSNYDER nous aide sur **le positionnement de notre offre et donc à capter de nouvelles cibles** avec la bonne manière de les approcher, tout en nous permettant de visualiser le potentiel et la pertinence de ces choix.

Aujourd'hui nous répondons tout aussi bien à des Industriels qu'à des Particuliers ou Groupement d'Indépendants tels que les Kinésithérapeutes en leur apportant une solution clé-en-main de piscine destinée à leurs Patients.

Les enseignements de cet accompagnement

D'abord, nous sommes de la même génération avec Etienne ROUSSEL et le courant est tout de suite bien passé avec



une capacité à parler des mêmes sujets, avec une bonne connaissance de l'industrie. En bref, **« nous sommes synchro ! ».**

Cette expérience est une première, car nous n'avons pas pour habitude de consulter ces services. J'en profite pour remercier à nouveau mon Responsable du Pôle Usinage de m'avoir parlé de COHESIUM, car cette collaboration me permet d'avoir **cette prise de recul importante et cette ouverture vers d'autres horizons.**

Etienne ROUSSEL connaît les réseaux, ce qui nous aide grandement et nous aide à avancer d'autant plus vite.

Enfin, Raynald BOURION conclut en disant qu'en dehors de la qualité de la relation humaine avec Etienne ROUSSEL, il y a un vrai intérêt à continuer à se faire accompagner **pour anticiper et préparer l'avenir du Groupe et de créer de nouveaux challenges.** »