



NOTRE **COMPÉTENCE**

COMMERCIAL

► ADAPTER sa STRATÉGIE et RÉORGANISER ses RESSOURCES HUMAINES



Nicolas DURAN - Gérant

TAD & LASER PERFORMANCE sont deux sociétés sœurs, reprises devant le Tribunal de Commerce de Lille par Nicolas DURAN.

LASER PERFORMANCE dont le métier est la sous-traitance industrielle de découpe et pliage de l'acier a pour clients les métalliers, les fabricants d'équipements, le bâtiment (charpente métallique) et tout autre client dont l'univers est de travailler la tôle découpée-pliée. Avec ses deux machines de découpe-laser qui lui confèrent davantage de réactivité et de souplesse, LASER PERFORMANCE répond ainsi aux attentes de sa clientèle en termes de respect des délais.

TAD, « la sœur à développer », dont le métier d'origine était l'aménagement de distributeurs automatiques de boissons et de leur maintenance dans un secteur en crise, est devenue aujourd'hui **un atelier doté d'un bureau d'études dont l'activité est désormais concentrée sur la conception-fabrication-finition d'équipements métalliques.**



> L'accompagnement de COHESIUM dans la transformation de TAD raconté par Nicolas DURAN :

« C'était en période de COVID, 3 consultants m'ont été conseillés, et seul Etienne ROUSSEL s'est déplacé dès que ce fut possible et a tout de suite compris mon fonctionnement. Les deux autres, issus de plus grosses structures m'ont paru trop conceptuels et je peux dire que j'ai trouvé avec Etienne ROUSSEL **une écoute attentive, un regard extérieur et désintéressé (sauf par notre succès).** De plus il a un parcours au sein du RÉSEAU ENTREPRENDRE et avec « un fond nordiste » rassurant !

L'enjeu d'Etienne a été de m'accompagner pour que TAD retrouve son équilibre et prenne **un nouveau virage tant au niveau stratégique qu'au niveau réorganisation des ressources humaines**, le tout dans un contexte de crise du secteur, accentué par la COVID.

Pour ce faire, il fallait éviter de rester mono-secteur et créer une chaîne de valeurs intégrée permettant à TAD de bénéficier des atouts de LASER PERFORMANCE, et ce malgré des clients bien différents pour chacune des entités.



Après avoir interviewé la totalité des Salariés, Etienne ROUSSEL m'a aidé à **prendre des décisions drastiques** comme celles de me séparer de certains Collaborateurs, de reprendre à mon compte cette mission ou encore de positionner un Responsable d'atelier pour chapeauter les deux entités. **Nous avons pu ainsi œuvrer ensemble à la redynamisation de la Société**, et Etienne ROUSSEL m'a permis de me remettre en cause et de prendre ainsi des décisions rapides.

Quels sont les atouts d'Etienne ROUSSEL ?

C'est un réel facilitateur de décisions. Il m'a aidé à **formaliser la stratégie que j'ai en tête**, et en tant qu'entrepreneur de terrain, il faut que ce soit réactif et pragmatique. Etienne ROUSSEL est rassurant, disponible et sa structure permet d'intervenir sur un large spectre de l'entreprise, comme le recrutement.

C'est ainsi une mission complémentaire dont je bénéficie, et dans le cadre de **la recherche d'un Chargé d'affaires**, COHESIUM intervient sur la rédaction de l'annonce, la diffusion et la sélection des Candidats, et ce avec un conseil avisé, car Etienne connaît bien l'entreprise et les équipes : c'est un véritable atout !

Que pouvez-vous dire de la performance de cet accompagnement ?

Je perdais de l'argent depuis 3 ans et sur la situation intermédiaire d'avril 2021, je suis positif. C'est un bon indicateur de réussite et sur le plan humain, l'ambiance de travail à l'atelier s'est nettement améliorée avec quasiment plus de tensions grâce à la nouvelle réorganisation qui a été menée.

« **Tout ceci me va bien et je vais bien** ». J'ai atteint le but que je m'étais fixé : Etre libéré des contraintes et des difficultés. Les projets vont de l'avant et j'ai la reconnaissance des collaborateurs ».

L'accompagnement d'Etienne ROUSSEL est bénéfique »