



## Sébastien COLAS - Directeur général

ARMOR MECA est une société bretonne créée en 1965. Son expertise est **l'usinage de précision de pièces complexes en aluminium** (50% de la production) **et en métaux durs** (superalliages, comme le titane par exemple).

Pour satisfaire ses clients issus, en outre, de l'aéronautique, du spatial et de la défense, cœur de l'activité d'ARMOR MECA, la société met à disposition un équipement de 60 machines numériques (4 et 5 axes) et dispose de 32 procédés spéciaux d'assemblage qualifiés AIRBUS.

110 personnes sont dédiées à cette activité aujourd'hui, sachant que la société a une forte capacité à se développer pour avoir déjà en 2019, avant la COVID, représentée 22 M€ avec un effectif de 200 personnes.

## ► STRUCTURER sa STRATÉGIE COMMERCIALE



### > Sébastien Colas nous explique :

*C'est dans ce contexte que Sébastien COLAS nous explique sa rencontre avec COHESIUM et le démarrage de la mission au cours du 4ème trimestre 2020, quelques mois après la première crise de la COVID :*

« C'est sous le conseil de Pierre DESSAIX de BREIZH FAB que j'ai rencontré des Consultants en stratégie et développement commercial dont Etienne ROUSSEL de COHESIUM avec lequel j'ai eu le meilleur feeling.

**L'objectif était de définir la meilleure stratégie de développement :** comment et vers quelles cibles s'orienter et avec quelles ressources ?

#### **Le déroulement de la mission**

Après un diagnostic effectué par Etienne ROUSSEL auprès de la direction et de l'équipe commerciale, un plan d'actions commerciales a été élaboré avec la volonté d'élargir notre territoire de prospection à l'international.

Pour ce faire, COHESIUM nous a préconisé **le recrutement d'un Ingénieur commercial à l'international** et nous a accompagné à trouver le meilleur profil. Sylvain BELANGER a ainsi intégré notre Société.



### **Que peut-on dire aujourd'hui de la performance de cette intervention ?**

Bien que cette période COVID ne soit pas simple, nous pouvons constater plus de 60% d'augmentation du chiffre d'affaires et du carnet de commandes.

Nous ne sommes qu'au début du chemin et nos ambitions sont fortes et les moyens sont là.

### **Dans quelles mesures COHESIUM a été un atout pour ARMOR MECA ?**

C'est un partenaire avec **une grande expérience dans ce domaine**, très à l'écoute de la Direction et des autres interlocuteurs.

Grâce à Etienne ROUSSEL, nous sommes allés plus loin que ce qui était prévu. Etienne a cette capacité à **nous faire dépasser les limites que nous nous étions posées**. Il a su également consolider les liens entre nous, gage de réussite.

**Et puis, ensemble nous sommes plus forts et COHESIUM permet d'aller dans ce sens avec sa capacité de mise en réseau. »**