



Jérôme et David Lobel, Dirigeants

Jérôme LOBEL co-dirige avec son frère David LOBEL 3 entreprises :

- LOBEL SAS, Mécanique de précision (basée à HARNES, 2 M€ de CA pour 20 salariés), a été créée en 1952 et produit des pièces mécaniques complexes et précises de petite dimension.
- ARTOIS PLASTIQUES (basée à HOUDAIN, 3 M€ de CA pour 35 salariés) a été créée en 1979 et réunit aujourd'hui 4 métiers :
 - L'usinage de pièces en plastique et composite
 - La mécano-soudure et la chaudronnerie plastique
 - Le négoce de matériaux plastiques
 - Un bureau d'études.
- DEREGNAUCOURT (basée à HALLENNES-LEZ-HAUBOURDIN, 2,5 M€ de CA avec 30 salariés), créée en 1898, est une des plus anciennes entreprises de mécanique de la région lilloise.



> Jérôme Lobel, Président nous parle de sa rencontre avec COHESIUM :

« C'est dans le cadre du dispositif ACAMAS que nous avons rencontré Etienne ROUSSEL. Nous avons choisi de travailler avec lui, car nous avons apprécié la qualité de la relation, son approche, et sa manière de présenter son activité. Nous avons également été séduits par son expérience dans le suivi d'entreprises comme les nôtres.

Etienne ROUSSEL est donc venu sur nos sites et a produit un mini-audit sur les domaines stratégiques de nos Entreprises. A la suite de ce petit bilan, nous avons décidé de travailler ensemble dans 2 directions : action commerciale de notre Groupe et alliance d'entreprises.

Côté organisation commerciale, nous avons donc retravaillé ensemble l'état des lieux, puis nous avons décidé de définir une nouvelle plateforme de fonctions et de responsabilités, et ce afin de rendre notre Equipe plus efficace et plus impactante.

Comme beaucoup d'entreprises, nous souhaitons renforcer nos parts de marché chez nos Clients actuels et par ailleurs développer de nouveaux marchés sur tout le territoire français. Pour ce faire, nous avons avancé avec COHESIUM sur plusieurs plans : l'organisation des services commerciaux, la

motivation des équipes et la définition de notre chaîne de valeur.

Nous continuons maintenant ensemble avec un travail sur la communication, notamment sur la conception et valorisation de nos supports commerciaux. Nous déployons cette nouvelle vision auprès de nos Commerciaux, afin qu'ils s'adaptent aux nouvelles orientations. La présence d'Etienne Roussel à nos côtés au moment du partage de notre vision avec nos Collaborateurs est précieuse, car elle renforce la crédibilité de la Direction sur ces nouvelles orientations stratégiques auprès de nos Equipes.

Par ailleurs, en parallèle, nous avons travaillé durant 2 séances sur la problématique d'alliance d'entreprises. Nous en avons déjà créé une en 2009. Etienne ROUSSEL nous apporte nous guide dans la réflexion sur la structuration de notre offre et notre organisation à venir.

Quels sont pour vous, les apports majeurs de COHESIUM ?

COHESIUM nous a permis de prendre du recul par rapport à l'existant. **Dans les PME, nous ne prenons pas toujours le temps nécessaire au questionnement et la réflexion stratégique.** En tant que Dirigeants, nous sommes souvent très orientés sur le fonctionnement au quotidien... Avoir un accompagnement extérieur et un suivi **nous donne un cadre, et nous encourage à nos libérer du temps pour travailler sur ces sujets, afin de prendre les bonnes décisions.**

COHESIUM nous a aussi apporté son expérience du fonctionnement des Entreprises similaires aux nôtres, avec du point de vue stratégique et commercial des axes de développement nouveaux. Etienne ROUSSEL connaît et comprend très bien les enjeux de notre profession. Il apporte par son expérience **un vrai recul sur les bonnes pratiques dans nos domaines.** Il est important pour nous de pouvoir nous appuyer sur quelqu'un qui étaye ses propositions d'orientation par des expériences vécues, validées et réussies et des schémas qui ont montré leur efficacité dans le temps. »

