



## ► Choisir

**Identifier ses valeurs ajoutées, clarifier son positionnement et définir sa stratégie de développement pour optimiser ses performances**



## **Didier Georgelin, Président**

La société BAZILLE & Cie, fondée en 1953, usine et rectifie des boisseaux sphériques pour la robinetterie haute pression. Le savoir-faire de BAZILLE & Cie, c'est la sphéricité au micron près et l'état de surface exceptionnel (rectification poli-miroir) du tournant pour une étanchéité parfaite du robinet.

Ses principaux domaines d'application sont la pétrochimie et le nucléaire. En effet, la précision de la sphéricité est primordiale pour l'étanchéité et la sécurité, aussi bien sur une plateforme pétrolière que dans une centrale nucléaire.

BAZILLE & Cie intervient tant dans les projets neufs que dans la réparation de sphères (maintenance).

Son vaste parc de machines lui permet d'appréhender toutes les dimensions de sphères flottantes ou arbrées, et tous les types de matériaux, notamment parmi les plus durs (inox, titane, carbure, tungstène, chrome...), avec une qualité garantie par la Certification ISO 9001.



### **> Didier Georgelin, Président nous explique :**

**Président de BAZILLE & Cie depuis 7 ans, Didier GEORGELIN a fait appel à COHESIUM pour réfléchir à sa stratégie d'entreprise :**

« Avec COHESIUM et Etienne ROUSSEL, j'ai pris le temps de **poser mon questionnaire sur notre vision pour les 5 ans à venir**. Ma problématique concernait notamment le renforcement de l'entreprise à l'international. En effet, aujourd'hui, nous faisons un chiffre d'affaire de 1,8 M€ dont 30% à l'international. Or, le marché de la pétrochimie étant essentiellement à l'étranger, nous nous devons de développer l'export pour étayer la croissance de l'entreprise. Nous visons donc dans 5 ans une proportion 50/50, voire 60/40, de notre CA à l'international.

Avec Etienne ROUSSEL nous avons identifié trois axes majeurs de développement :

- Le premier, actuellement en cours, est la construction de locaux neufs qui pourront accueillir un agrandissement de l'entreprise. Ils seront opérationnels en 2015.
- Le deuxième axe concerne notre développement commercial sur trois points :

1. Nous avons identifié avec Etienne ROUSSEL la nécessité d'embaucher un Collaborateur pour m'aider dans le développement commercial, et ainsi me dégager du temps. Le recrutement est finalisé et nous avons intégré cette compétence.

2. Nous avons également travaillé avec COHESIUM sur les supports commerciaux de présentation de BAZILLE & Cie : création d'un logo inexistant jusqu'à l'heure, conception d'une plaquette commerciale.

3. Nous préparons un salon en Allemagne, le VALVE WORLD EXPO. COHESIUM nous aide dans la présentation de l'entreprise et nous accompagne pour identifier les différents clients cibles à inviter pour ce salon.

• Enfin, le troisième axe a été l'identification de nouveaux produits à proposer à nos clients. C'est un marché très technique et ce développement se fera en 2015 après être allé voir comment les clients historiques de l'entreprise perçoivent ces nouveautés.

### **Comment avez-vous vécu la collaboration avec COHESIUM ?**

Très important pour moi, le feeling de personne à personne a été très bon avec Etienne ROUSSEL : c'est indispensable pour parler stratégie et être ouvert dans les rapports. De plus, il a eu une très bonne compréhension et analyse de mes attentes.

### **Quels sont les principaux apports de cette mission de COHESIUM pour vous ?**

En tant que chef d'entreprise, on est souvent pris par le quotidien, la gestion des affaires et des salariés. Avoir un conseil externe m'a aidé à structurer ma démarche. Il m'a permis, d'une part de poser les problématiques que j'avais en tête et, d'autre part, de me conforter dans ma démarche et certaines réflexions. J'ai particulièrement apprécié une vision d'Etienne ROUSSEL me proposant d'aller plus loin dans mon ambition pour BAZILLE & Cie en visant un «step change» et un chiffre d'affaires beaucoup plus ambitieux que celui que j'avais imaginé pour 2019. **Ainsi challengé, j'ai alors dû revoir l'entreprise différemment et aller plus loin dans mes questionnements**, ce que j'ai beaucoup apprécié. Nous avançons aujourd'hui dans les trois axes définis ensemble. »

### **LE REGARD DU CONSULTANT Etienne ROUSSEL**

Ce qui me plaît personnellement dans ce type de mission, c'est que le Consultant sera jugé non seulement sur son engagement de moyens, mais aussi sur les performances concrètes que ses recommandations vont produire. Nous nous positionnons toujours sur une obligation de résultats !