



► **DÉVELOPPER**
son **ACTIVITÉ** dans
un **CONTEXTE** de **PLAN**
de **CONTINUATION**



Eric MOREAU - Directeur



L'épopée de BERRY RADIATEURS commence en 1933, avec la réparation des radiateurs automobiles, avec 20 ans plus tard, la première fabrication interne de faisceaux en cuivre. Son ascension se poursuit avec l'intégration de la première ligne de faisceaux en aluminium brasé sous atmosphère contrôlée en 1989. C'est en 1992 que BERRY RADIATEURS devient fabricant de radiateurs de refroidissement pour l'industrie. Les premiers groupes de refroidissement en première monte sont livrés. Le développement sera ensuite élargi à « tout moteur thermique ayant besoin d'être refroidi », ouvrant ainsi les marchés industriels hors automobiles et des marchés comme les plateformes pétrolières ou l'Armée avec la maintenance de leurs véhicules. En 2005, BERRY RADIATEURS, située à Bourges, intègre le groupe MINERVA et est présente en France et en Europe.



> **Eric Moreau -
Directeur du site,
arrive chez BERRY
RADIATEURS en 2014**

« A 55 ans, avec son parcours industriel en maintenance des équipements industriels et une expérience d'entrepreneur et des fonctions de Responsable de production, **Éric MOREAU** intègre le groupe MINERVA en tant que Directeur du site BERRY RADIATEURS. Six mois plus tard, il doit faire face au redressement judiciaire de la société pour en sortir en Mars 2017 **avec un plan de continuation et un business plan à respecter.**

Éric MOREAU revient sur le soutien de COHESIUM pour faire face à ce nouvel enjeu :

Sur les conseils de la DIRECCTE Centre - Val de Loire, que j'ai rencontrée à ce moment-là, un diagnostic API, pris en charge par leurs soins, m'a permis de rencontrer COHESIUM. J'ai travaillé en premier lieu avec Etienne ROUSSEL, son Dirigeant, qui m'a apporté la réflexion nécessaire et la prise de recul sur la situation et m'a alors proposé de faire un état des lieux afin de structurer les actions à mener pour réussir à respecter le business plan.

Trois principaux axes de travail ont été engagés par COHESIUM :

- **Un audit du staff** direct, 7 personnes sur 33 couvrant l'ensemble des services de la société (ADV, Approvisionnement, Comptabilité, Qualité, Production, Bureau d'Etudes, Ventes),

- **Une enquête Clients** pris en charge par Nicolas PIERRET, Directeur Associé de COHESIUM,
- **Un excellent rapport sur la stratégie de développement à mettre en œuvre** avec des propositions d'actions concrètes à prioriser.

Que vous a apporté la démarche COHESIUM ?

Avoir un éclairage extérieur et un regard différent avec l'expérience de notre métier et de ce type de situation m'a permis d'acquérir de la prise de hauteur, de sortir « la tête du guidon ». COHESIUM a su conforter mes propres analyses tout en les croisant avec les opinions de mes proches collaborateurs. COHESIUM m'a fourni un autre regard tout aussi intéressant et nécessaire pour mettre en œuvre une nouvelle stratégie commerciale grâce à la connaissance de ce que nos Clients attendent et enfin j'ai été challengé à travers des préconisations efficaces et efficientes.

Quelles sont les prochaines étapes ?

A nous de travailler maintenant ! Tout d'abord, recruter un Commercial pour mettre en œuvre la stratégie commerciale définie, puis étudier une démarche de partenariat sur l'offre Aluminium souhaité par nos Clients (projet à 12 mois). Il nous faut aussi penser à faire les bons choix requis en matière d'investissements afin d'être en phase avec la technologie exigée demain par le marché.



En conclusion

De la mission COHESIUM, je retiendrai le talent d'Etienne ROUSSEL à écouter et à considérer mes collaborateurs, son côté humain et son expérience (« il a de la bouteille ») ainsi que les questions pertinentes et pragmatiques de Nicolas PIERRET. Rien à voir avec les approches conseil industrialisées que j'ai eu l'occasion de connaître avant... **COHESIUM, ce n'est pas du vent ! COHESIUM s'implique pour donner le meilleur à l'entreprise. »**