



► **Choisir**

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

Nos prestations

- diagnostic stratégique
- stratégie de développement
- élaboration de business plan
- structuration de plans d'actions
- définition de la stratégie export
- coaching-conseil stratégique
- stratégie de positionnement
 - alliances-partenariats
- stratégie de relocalisation - d'implantation
 - croissance externe



DOMAINE DU CHARDONNAY

Etienne Boileau, Gérant

Le Domaine du Chardonnay est producteur de grands vins blancs de Chablis A.O.C. Composé de trois associés et d'une quinzaine de salariés, le Domaine du Chardonnay est situé sur un terroir d'exception (36 hectares), produit en moyenne 2000 hl par an et propose une diversité de crus : Petit Chablis, Chablis et cinq 1^{er} crus.

COHESIUM est intervenu pour faire le point sur l'organisation commerciale du Domaine, cadrer la stratégie commerciale, puis a effectué le recrutement d'un Commercial et nous accompagne encore aujourd'hui dans le suivi des performances commerciales.



> Etienne Boileau, Gérant nous parle de COHESIUM :

« Ma demande était motivée par le besoin de faire mieux fructifier des années de prospection commerciale dans laquelle j'avais investi beaucoup d'énergie. COHESIUM a effectué un audit de l'organisation commerciale, afin que nous puissions nous réorganiser pour plus d'efficacité. Etienne Roussel m'a conforté dans mes visions :

1. d'une part dans la redistribution des rôles, notamment dans l'idée d'externaliser certaines tâches (comme la paye et la comptabilité) pour nous consacrer plus à la relance de tous nos potentiels à l'Export.

2. d'autre part dans des changements d'organisation matérielle. Nous avons toujours mis l'accent sur la production plus que sur l'administratif et nous avons alors décidé de construire des bureaux avec un point d'accueil et de vente. Etienne Roussel a su m'aider à partager ces visions avec mes associés.

De plus, l'audit nous a conduit à prendre la décision d'embaucher un Commercial France pour me compléter dans un premier temps puis, par la suite, pour me remplacer à l'export. COHESIUM nous a donc accompagnés dans le recrutement d'un commercial qui travaille maintenant pour nous depuis un an.

Avec le temps de mise en place, les performances ne se voient pas encore dans les chiffres, mais nous commençons à en percevoir les fruits. Nous sommes confiants pour le prochain exercice notamment avec l'arrivée des prochaines foires aux vins.

J'ai particulièrement apprécié l'expertise d'Etienne Roussel aussi bien dans le domaine des vins qu'en ce qui concerne la taille de la structure. Avec son expérience du terrain, de ce qui a fonctionné ou pas chez d'autres, il a apporté un regard sur la cohérence des possibles pour notre taille de structure. Comme je le dis souvent en souriant, dans une entreprise de cette taille, dans une même journée je passe du rôle de balayeur à celui de PDG !

J'avais déjà travaillé autrefois avec d'autres Cabinets de Conseil, ils venaient avec leurs grandes idées de réorganisation, valables pour des grandes structures mais pas pour nous. Pour une fois, avec COHESIUM, j'ai rencontré un Cabinet de Consultants ayant une bonne connaissance du terrain et de la réalité d'une structure comme la nôtre.

J'ai également été satisfait du sérieux et du suivi, car là aussi d'autres Cabinets vous disent adieu dès leur mission de conseil finie !

J'ai donc particulièrement apprécié les capacités d'adaptation de COHESIUM, leur disponibilité, leur sérieux et le suivi, avec en plus la possibilité de faire appel à différentes compétences complémentaires »