

EFINOR

Fabrice Lepotier, *Président, créateur & propriétaire*

EFINOR est un Groupe industriel, créé il y a 25 ans, il s'est développé en amont et en aval de son activité première : le travail du métal, et ce dans la construction à haute valeur ajoutée.

EFINOR réunit aujourd'hui des sites spécialisés et complémentaires aux 4 coins de la France et propose une prestation globale avec trois branches complémentaires :

1. engineering (conception et le développement produit/process)
2. manufacturing (fabrication et intégration)
3. support (maintenance et assistance)

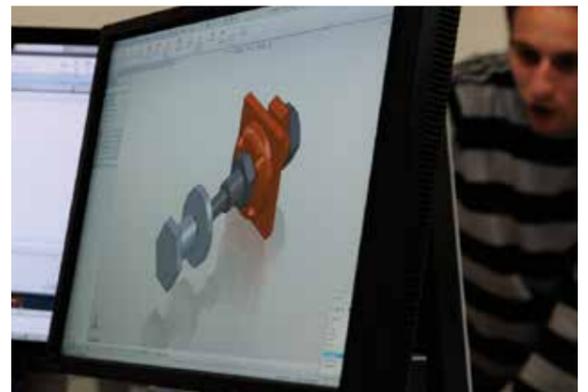
Du design au soutien sur les sites des clients lors de la mise en production, du contrôle et de la maintenance de leurs installations, la maîtrise d'œuvre d'EFINOR est intégrée, globale et exportable.

Le Groupe compte aujourd'hui environ 500 personnes.

Les secteurs d'activité d'EFINOR sont la construction navale, le nucléaire, la pétrochimie, les énergies marines renouvelables, l'aéronautique, l'armement et le bâtiment.

C'est dans le cadre de l'action « Acamas Aéronautique Normandie » (mise en place par NAE, Normandie Aéroespace) visant l'amélioration de la performance des PME/PMI normandes par un accompagnement dans leur réflexion stratégique pour mieux se préparer aux mutations des marchés, que Fabrice LEPOTIER, Président, Créateur et Propriétaire d'EFINOR, a rencontré Etienne Roussel.

COHESIUM a effectué chez EFINOR une définition du plan stratégique à engager, une structuration de l'offre du Groupe ainsi que du conseil et coaching de direction.



> **Fabrice Lepotier,
Président, créateur
& propriétaire nous
confie :**

« Etienne Roussel a rencontré les principaux intervenants d'EFINOR pour en tirer une analyse stratégique. Il nous a alors fait une proposition d'organisation et nous avons effectué les choix ensemble. Les changements se sont déroulés sur un an, ce qui prend du temps car ces évolutions managériales ne sont jamais simples à conduire. »

Etienne Roussel est visionnaire et sait également s'adapter. Il comprend les problématiques des ETI et PME. Il a une bonne vision tactique de l'organisation, mais aussi des qualités de psychologue nécessaires pour saisir le ressenti des Equipes. Nous avons donc travaillé un an ensemble et continuons pour ce que j'appellerais le service après-vente. »