



NOTRE **COMPÉTENCE**

ÉTUDES

► ÉTUDIER un RELAIS de CROISSANCE POTENTIEL à L'INTERNATIONAL



Claire HENIMANN - Directrice du Développement international



Accélérateur de développement, Francéclat décrypte les marchés, provoque des rencontres, soutient l'innovation, accompagne les transformations, et valorise les filières de l'horlogerie, de la bijouterie-joaillerie et des arts de la table en France et dans le monde entier.

La mission de service public de Francéclat est financée par les 13 000 entreprises des 3 filières.



> **Claire Henimann explique les raisons de l'étude de marché qui a été confiée à COHESIUM :**

« Une étude du marché l'Horlogerie-Bijouterie en Belgique. Le but ? Dresser un panorama des tendances, de la concurrence en présence (locale et internationale), des réseaux de distributions, de l'écosystème de ces 2 filières pour donner des clés aux fabricants français pour aborder le marché belge.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Pour ce type d'études, nous préférons toujours faire appel à des Cabinets implantés localement avec une connaissance, sinon de nos secteurs, au moins du pays et des habitudes locales.

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

Nous avons retenu COHESIUM pour son implantation en Belgique et sa capacité à aller chercher des informations sur nos filières par son expérience de terrain dans d'autres industries.

Comment COHESIUM vous a accompagné durant la réalisation de cette prestation ?

Nous avons pu faire des points réguliers tout au long de la rédaction de l'étude pour sélectionner ensemble les points essentiels à développer. En plus du livrable, COHESIUM a restitué cette étude sous forme de webinaire auprès de 30 marques françaises de bijoux et de montres.



Quelle doit être pour vous la valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant ?

A mon sens, la valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant est **sa connaissance terrain, son expertise, sa capacité à aller chercher l'information, à la restituer, mais aussi à donner des outils pratiques pour se développer.**

Quelle doit être pour vous la valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant ?

La prestation d'un Cabinet Consultant doit permettre la prise de décision. Pour le cas de l'étude de marché Horlogerie-Bijouterie en Belgique, l'idée était que nos entreprises puissent non seulement avoir une vision du marché belge, et aussi répondre aux questions suivantes : suis-je prêt à activement développer mes ventes en Belgique ? Si oui, quelle stratégie adopter ? **Comment mieux vendre en Belgique ?**

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

L'implantation locale en Belgique. L'écoute et la prise en compte des besoins du client. »

