



JL CORP

Sébastien DOREZ - Dirigeant

En 1991, nous avons créé à Lille la société JL CORP, spécialisée dans la conception et la réalisation de machines spéciales.

En 2014, avec mes deux Associés, nous avons pris le virage de l'industrie 4.0 en nous orientant sur la conception et la réalisation d'équipements robotiques et cobotiques, ce qui constitue toujours pour nous un relais de croissance significatif.

En 2021, avec nos 10 Collaborateurs, nous avons pris la décision de nous orienter également vers la robotique collaborative mobile, ou autrement dit les AMR – Autonomous Mobile Robots.

Autant de développements qui ont nécessité l'adaptation de notre organisation et le cadrage d'un nouveau plan stratégique pour accomplir pleinement le potentiel que nous apporte l'industrialisation 4.0 des PMI et Grands Groupes industriels que nous servons depuis plus de 30 ans.



Atlas

► CHANGER de PARADIGME pour ENTREPRENDRE un NOUVEAU DÉVELOPPEMENT



> Sébastien Dorez nous explique :

« Le mérite revient au Président de la Région Hauts-de-France et l'agence HDFID qui ont mis à notre disposition deux enveloppes budgétaires de 10 000 € chacune, pour favoriser l'accompagnement de notre entreprise par des Consultants-Experts.

Nous avons choisi COHESIUM pour **nous accompagner sur la définition de notre stratégie de développement et aussi sur le cadrage de notre organisation** pour nous permettre d'accomplir au mieux celle-ci.

La mission de COHESIUM a ainsi porté les 6 axes suivants :

- > La définition d'une feuille de route pour ordonnancer notre plan de développement
- > L'amélioration de notre organisation interne avec la définition d'un nouvel organigramme fonctionnel et opérationnel
- > La définition des fonctions des Collaborateurs
- > L'optimisation des process de fonctionnement pour garantir un meilleur Service-Clients
- > L'accompagnement dans le recrutement et l'intégration d'un Ingénieur commercial.
- > Le cadrage du plan d'actions commerciales à engager par cette nouvelle recrue.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Nul n'est prophète en son pays, et ne sachant pas comment faire pour **permettre à notre Société de passer un cap**, il était évident pour nous de faire appel à des compétences extérieures.



Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

Nous avons rencontré plusieurs Cabinets et nous avons retenu COHESIUM parce que le courant est très bien passé entre nous et Etienne Roussel. Cette mission a été conjointement réalisée par Etienne ROUSSEL – Conseil en stratégie et Florence DURAND – Conseil en Ressources humaines.

A quoi évaluer la performance d'un Cabinet Conseil ?

La performance d'une mission de conseil s'évalue sur la base des résultats et sur la capacité du Cabinet Conseil à accompagner le succès de l'entreprise.

- L'Ingénieur commercial recruté avec l'appui de COHESIUM a déjà de très bons résultats, il effectue un bon développement et une belle relation Clients
- Les effets produits par cette mission sont probants pour nous au niveau de la communication interne : les informations tournent davantage et avec une bonne qualité de contenu et une meilleure précision.

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

Les atouts de COHESIUM, ce sont **l'expérience, la disponibilité, le savoir-être, l'adaptabilité, et une grande capacité d'écoute.**

COHESIUM accompagne les petites entreprises comme les plus grandes avec une même qualité de travail. Nous apprécions, Florence et Etienne comme étant de belles personnes très posées et avec de belles valeurs qui nous correspondent. »