



Jérôme CHAUDRÉ, PDG

Située dans la Marne, à Cernay-lès-Reims, dans la périphérie de Reims, l'Imprimerie LATA, créée en 1987, fête ses 30 ans cette année.

L'entreprise de 57 personnes, dirigée par son PDG, Jérôme CHAUDRÉ, certifiée ISO 9001, PEFC et QUALETIQ, réalise aujourd'hui un CA de 8,7 M€ sur 3 grandes gammes de produits :

- Les étiquettes adhésives autocollantes (55% du CA), destinées principalement aux secteurs de l'agroalimentaire, de la pharmacie, de la cosmétique, des vins & spiritueux et de l'industrie au sens large
- La billetterie (5% du CA) représente, entre autres, l'équivalent de 100 millions de tickets de cinéma produits par an
- Les imprimés spécialisés liés au marketing et la communication (40% du CA) pour les banques, assurances, mutuelles, fédérations sportives, Conseils Généraux et les VPCistes.

Une nouvelle gamme de produits est en voie de développement : les étiquettes sécurisées pour lutter contre les marchés de la contrefaçon. L'ADN de l'IMPRIMERIE LATA, depuis sa création, est de s'appuyer sur sa R&D notamment grâce aux aides de BPI France et d'investir dans les dernières technologies pour apporter toujours plus de valeur ajoutée et afin de capter un marché exigeant qui est en demande permanente d'innovation et de sécurisation.



► Challenger

Cadrer sa stratégie commerciale et structurer son organisation commerciale pour se développer sur un marché compétitif et concurrentiel



> Jérôme Chaudré, PDG, nous répond :

Pourquoi solliciter un conseil extérieur à l'aube de vos 30 ans d'existence ?

« Nous sommes dans un secteur très concurrentiel, particulièrement ces dernières années, où nous avons constaté une baisse des prix, une baisse des volumes, la dématérialisation d'imprimés à forte valeur ajoutée, et par conséquent une baisse de notre marge opérationnelle. Dans un contexte économique général difficile, nous nous devons cependant de continuer à nous développer et passer au plus tôt au-delà de notre point mort. Persuadé que des optimisations en interne s'avéraient nécessaires, j'étais à un moment clé et je sentais le besoin d'être accompagné, afin de pouvoir m'extraire de mon quotidien, de la solitude du Chef d'Entreprise et m'assurer de faire les meilleurs choix possibles.

Comment avez-vous connu COHESIUM ?

Je me suis tourné dans un premier temps vers la CCI Marne en Champagne, qui après une

analyse de ma situation, m'a présenté trois Cabinets de Conseil, tous de qualité et susceptibles de répondre à mes attentes.

J'ai fait rapidement le choix de travailler avec COHESIUM et Etienne ROUSSEL, dont l'expérience et la parfaite maîtrise de ma problématique, ont fait la différence. Je savais que la mission serait menée à bien : **définir** une stratégie de développement, la **formaliser**, et la **mettre en œuvre durablement**.

La stratégie CAP 10, une dynamique ambitieuse et collective

L'intervention d'Etienne ROUSSEL, étalée sur 3 mois, a d'abord démarré par un audit de nos services internes dans le respect des personnes et de leur environnement, avec beaucoup d'écoute et de nombreux échanges avec moi.

Nous avons ainsi redéfini ensemble une stratégie adaptée aux ambitions de la direction et adoptée par les Collaborateurs, avec un objectif commun => **La STRATEGIE CAP 10**, à savoir réaliser 10 M€ à horizon 2020, avec **l'optimisation immédiate de notre organisation commerciale**.

Avec une bonne intégration à l'équipe et des retours réguliers et pertinents de la part

d'Etienne ROUSSEL, **les résultats ne se sont pas fait attendre** avec notamment :

- La mise en place d'un nouveau service sous-traitance,
- L'optimisation du rendement et de la réactivité commerciale grâce à des binômes Commerciaux/Assistants structurés, outillés et motivés par un management et des incitations encourageant la performance de tous,
- Des CODIR réguliers et interactifs.

Le chiffre d'affaires est au rendez-vous, la spirale positive est en route dans un climat de sérénité et dans une ambiance de travail bénéfique à tous.

Etienne ROUSSEL n'a pas de limite. L'avoir à mes côtés, pouvoir bénéficier de ses compétences, de sa simplicité, son authenticité, son efficacité et son implication a été déterminant pour réussir le présent. L'avenir proche est déjà en cours de réalisation et des perspectives à venir de croissance sont à l'étude pour poursuivre la STRATEGIE CAP 10.

A refaire, je le referai ! »