



Timothée PERIN, Président

Le Groupe PERIN SÉCURITÉ regroupe 3 entreprises, emploie 65 personnes et génère un CA de 5,7 M€. Le cœur de métier de PERIN SÉCURITÉ concerne l'installation, le dépannage et la maintenance de systèmes de sécurité (vidéo, intrusion, contrôle des accès, systèmes de sécurité incendie). Les 5 agences sont situées à Amiens, Compiègne, Troyes, Reims et Charleville-Mézières. PERIN TELESURVEILLANCE propose des prestations de télésurveillance et possède 2 sites : Compiègne le centre de contrôle et Charleville-Mézières. La Groupe délivre ainsi une offre globale auprès de plus de 8000 clients. C'est une histoire de familiale de longue date. Créé en 1827, le Groupe s'est recentré sur la Sécurité depuis 30 ans.



> Timothée Perin, Président, nous répond :

« Lorsque je me suis retrouvé seul, plusieurs possibilités s'offraient à moi. J'avais besoin de faire des choix stratégiques et tracer l'avenir du Groupe. Il me fallait un accompagnement pour explorer les différentes options. COHESIUM m'a fourni les outils. Ses coordonnées m'ont été communiquées par un client qui vantait le travail d'écoute d'Etienne ROUSSEL. Dans un premier temps, nous avons entrepris une analyse stratégique avec une revue des collaborateurs, des clients et des fournisseurs et réalisé une étude de marché en vue de la mise en œuvre d'un plan d'actions ambitieux. Grâce à cela, il nous a été possible de dégager les 4 axes majeurs de développement :

- Réaliser de la croissance externe
- Conforter la croissance interne
- Innover via une veille technologique soutenue
- Faire savoir par le biais d'une communication proactive

Les préconisations de COHESIUM s'avèrent être justes !

Une réorganisation a été pensée en tenant compte du profil, des compétences et des aspirations de chacun. Des besoins ont été identifiés mettant en lumière la nécessité de réajuster le fonctionnement de l'entreprise. Nous avons, par exemple, créé

le poste de Directeur Général Opérationnel qui m'a libéré du pilotage des actions de terrain et m'a permis de me concentrer sur la croissance externe.

L'activité du Directeur Commercial a été recentrée sur les Grands Comptes. Ce qui était une décision « subie » au départ s'est révélé être un choix judicieux. En 5 mois, son action a permis de réaliser plus de 900 K€ de commandes grands comptes. Son profil et son énergie correspondent totalement à cet axe de développement.

La communication, l'oubliée jusque-là, est devenue un terrain de jeu. Une montée en compétences en interne, de nouveaux supports de présentation pour les Commerciaux, un site internet rajeuni, une base mails à jour, des relations presse... **Faire savoir, créer de la notoriété sont des enjeux au même titre que de trouver de nouvelles commandes. L'un renforce l'autre.**

COHESIUM nous a ouvert les yeux et libéré nos énergies.

Parallèlement au travail de COHESIUM, avec le Directeur Général Opérationnel nous avons identifié les cibles de croissance externe et jeté les bases d'un plan stratégique pour atteindre les 10 M€ de CA en 2020 : le CAP 10 !

La genèse, c'est PERIN SECURITE, l'émulation, c'est COHESIUM !

Grâce à l'accompagnement d'Etienne ROUSSEL, nous nous sommes mis à rêver et entrevoir de nouvelles perspectives. **Tout est question de confiance.**

Cadrer son développement avec des plans d'actions mobilisateurs des énergies internes, tant au niveau de la Direction que des Collaborateurs



Fort de cet état d'esprit, nous sommes en train de réaliser l'acquisition d'une entreprise en Alsace qui compte 20 salariés et réalise un CA de 2,2 M€.

La disponibilité d'Etienne ROUSSEL a été un atout considérable. Son écoute, sa capacité à faire parler les différents interlocuteurs, à analyser la problématique sans trop projeter ses propres modèles sont autant de qualités. Du coup, ses conseils prennent une juste valeur. C'est un homme d'expérience, méthodique et rigoureux.

En synthèse, crédibilité et fiabilité.

L'impulsion donnée par Etienne ROUSSEL à la Direction aura permis de faire décoller tout le monde ! »

