



David BURNEL, Président

PILLIVUYT est un fabricant français de porcelaine pour les arts de la table et le culinaire, historiquement situé à Mehun-sur-Yèvre dans le Cher.

Fondée, il y a 200 ans par Jean-Louis Richard, **PILLIVUYT est aussi une entreprise du patrimoine vivant, car elle a une part importante d'histoire et promeut le savoir-vivre français et la manufacture.**

Avec 60% de son CA à l'export, notamment au Danemark et aux Etats-Unis, PILLIVUYT est une marque avec une notoriété avant tout à l'international, tandis que celle-ci est assez faible en France.

PILLIVUYT emploie 180 personnes et maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur, du processus de fabrication de la pâte jusqu'à la distribution multicanale des produits fabriqués.

► Optimiser sa stratégie commerciale pour développer sa visibilité et atteindre son équilibre économique



> David Burnel, Président CEO, nous répond :

« Dès mon arrivée en 2014, il était important de mettre en place un management du changement, afin de **dépoussiérer la marque pour accroître sa notoriété et retrouver aussi un équilibre économique.**

Depuis un an, des boutiques éphémères ont vu le jour.

Plus récemment, nous avons créé un concept mobile innovant, un camion en mode food-truck, présent en juin au « Grand Palais » à Paris, puis à Chambord et dont la vocation est triple :

- pédagogique : vidéo de fabrication des produits et tests culinaires réalisés par des Chefs
- commerciale : remorque pour la vente des produits
- service associé : restaurant avec une terrasse-camion de 30 couverts

Ces initiatives permettent de sortir d'un modèle économique du « vieux monde », comme je le nomme, qui était axé sur le produit, la distribution Retail et B to B, donc trop concurrentiel **pour aller vers un modèle de services qui valorise le produit tout en prenant en compte l'insight client.**

Pourquoi avoir fait appel à COHESIUM ?

C'est la DIRECCTE qui nous a mis en relation, en nous proposant la réalisation d'un diagnostic API afin d'une part d'analyser les raisons de la

baisse de notre CA et d'autre part de définir la feuille de route à engager pour « **vendre un service** », et éviter ainsi de nous batailler sur les prix ?



Comment vous a accompagné COHESIUM ?

Tout d'abord, grâce à son profil d'Expert extérieur à la société (financé par un tiers tel que la DIRECCTE), COHESIUM a eu **un impact fort en matière de lobbying auprès de l'équipe commerciale,** ce qui a permis de **faire comprendre la nouvelle stratégie** et de valoriser ses différents déploiements opérationnels.

Puis, COHESIUM est intervenu sur **la structuration de l'équipe commerciale** en apportant une nouvelle dynamique, en structurant l'équipe pour répondre à ces nouveaux axes de services, et en précisant nos facteurs de différenciation sur les marchés émergents, à travers une offre personnalisée, s'orientant, par exemple, sur de la location de vaisselle aux armoiries du client.

Quelles ont été les autres plus-values de COHESIUM dans cette mise en œuvre ?

Bien que frileux au départ à travailler avec un Cabinet de Conseil, compte-tenu de mon passif d'industriel et d'ingénieur, l'intervention d'Etienne ROUSSEL a apporté **une autre dynamique intellectuelle, m'a évité de douter, m'a permis d'être conforté dans les décisions à prendre et d'avoir plus d'assurance** dans cette période de transition, de « **s'inventer et se réinventer** », et ce grâce aux échanges qu'il a su développer dans un climat sympathique, en **proposant au final plus de l'accompagnement que du consulting.**

En conclusion, **il est important** dans un contexte de conduite de changement de l'entreprise, de surcroît en période de fragilité économique de :

- **pouvoir être entouré** et savoir disposer, pour un chef d'entreprise, des outils et soutiens pour prendre du recul et se donner les moyens de réussir,
- trouver un financement de l'Etat pour assurer le développement de l'activité pendant cette période de transition.

Enfin, je ne manquerai pas d'insister sur le fait que PILLIVUYT est le savoir-vivre français du terroir. »