

► Des SOLUTIONS
pour SE DIVERSIFIER :
CRÉATION de PRODUIT
et CROISSANCE
EXTERNE



Nicolas SCALA - Dirigeant

Nicolas SCALA, aux commandes de SCALA MECANIQUE, est la troisième génération depuis 1957, l'année de création de la société par son Grand Père.

ISO 9001, cette entreprise de 20 personnes se positionne en tant que **sous-traitant dans le domaine de l'usinage** avec du tournage-fraisage, de la soudure, de la peinture, du montage et un service expédition pour répondre à des grands donneurs d'ordre dans le domaine du gaz, en particulier, et aussi ceux du pétrole et des moteurs électriques.

Nicolas SCALA s'est entouré, pour mener à bien la gestion de la société, de sa sœur, en comptabilité. Son frère est responsable des robots de soudure, du montage et des expéditions et son cousin œuvre au niveau des méthodes et des achats.



> Nicolas Scala, comment s'est fait le choix de COHESIUM :

« Suite à une intervention de Madame LEBON, Chargée de mission du CETIM et après une analyse de notre situation, nous avons réellement pris conscience, qu'un de nos clients principaux représentait un risque pour nous compte-tenu du pourcentage du chiffre d'affaires généré avec lui.

A cette occasion, nous avons parlé de croissance externe et le CETIM a alors évoqué COHESIUM, comme étant le Cabinet Conseil capable de nous accompagner. Le Dirigeant de COHESIUM, Etienne ROUSSEL nous a été ensuite présenté.

Une expérience différente avec COHESIUM

J'avais déjà fait appel à des Cabinets de conseil sur certains sujets et j'avais retenu qu'ils étaient chers, souvent très experts (voire trop experts), en sous-entendu pas toujours concrets et souvent peu présents en accompagnement terrain.

Avec Etienne, j'ai trouvé quelqu'un à l'écoute, très compétent, capable de répondre à nos attentes tant en terme stratégique qu'en accompagnement opérationnel avec en plus sa prestation entièrement financée.



Qu'avez-vous donc fait concrètement alors ?

Nous avons itéré sur deux axes :

- Le premier, **fabriquer et développer un produit en interne**
- Le second, **initier le processus de recherche d'entreprise pour répondre à notre souhait de croissance externe**

Le premier projet a d'abord été interrompu rapidement en interne, puis a fini par voir le jour. Nous avons conçu une lampe avec un système mécanique sophistiqué, emblématique de notre savoir-faire et positionnée sur un marché de niche, un objet de luxe destiné aux Particuliers.

En parallèle, la recherche de rachat d'une activité qui viendrait compléter notre chaîne de valeur en amont avait bien avancé, et nous avons donc entrepris de front ces deux axes de diversification.

Sur ce second axe, les deux visites de fondation qu'a su organiser Etienne ROUSSEL n'ont pas abouti et nous sommes en train

d'élargir notre réflexion à une recherche d'entreprises corollaires à notre activité comme une société dans le domaine de l'énergie, l'hydrogène ou de l'hydraulique.

La croissance externe reste notre objectif.

Que vous apporte Etienne ROUSSEL ?

Son réseau lui permet de bien cibler les offres d'entreprise à vendre. Il sait parfaitement **monter les dossiers de financement** et dans ce genre de transaction son vécu est essentiel ainsi que dans **l'audit d'entreprises et la négociation.**

Et même si nous n'avons pas encore abouti à un accord, Etienne ROUSSEL continue de faire de la veille pour nous et il est force de propositions avec un accompagnement régulier, de la réactivité et une grande disponibilité.

Une prochaine mission pour COHESIUM ?

Nous voulons être accompagnés sur la commercialisation de notre lampe pour laquelle nous avons une forte attente.

Nous allons également poursuivre notre réflexion et nos actions sur le rachat d'entreprise quitte à adapter notre stratégie.

Avec Etienne ROUSSEL, nous sommes sur la même longueur d'ondes, nous pouvons nous parler normalement et pour se comprendre, c'est simple. **C'est une ressource supplémentaire** nécessaire pour nous qui sommes pris par le quotidien et cela nous convient bien. »