



Fabrice Lefebvre, Président

Le Groupe SC INDUSTRIES, implanté à La Sentinelle (près de Valenciennes), regroupe trois entités complémentaires, PHI dans les études, SISC dans la réalisation d'équipements industriels, et SCM dans la maintenance. Toutes trois fonctionnent en synergie via SC INDUSTRIES et offrent ainsi à leurs clients un projet global - une prestation complète.

PHI (Prestations Hainaut Ingénierie) est un bureau d'études de cinq salariés, spécialisé dans la conception principalement mécanique. SISC (Société Industrielle Saint-Christophe), entreprise de quarante salariés, se développe constamment depuis 1980. Tout d'abord spécialisée dans le levage (palonniers, portiques, ponts roulants...), SISC a développé des compétences particulières, d'une part dans la manutention et d'autre part dans la réalisation de lignes d'assemblage. Parallèlement SISC a développé une véritable expertise et une compétence affirmée en maintenance industrielle, chaudronnerie, mécano-soudure, tuyauterie et réalisation de machines spéciales. SCM (Saint-Christophe Maintenance) est une entreprise de vingt salariés spécialisée dans le montage de structure et dans la maintenance industrielle pour tout type de travaux. Ainsi, par la réunion de ces trois pôles de compétences, SC INDUSTRIES propose un projet global allant **de la conception à la maintenance**, voire au démantèlement en passant par la réalisation et l'installation. SC INDUSTRIES intervient de par ses multiples compétences dans de nombreux domaines : nucléaire, ferroviaire, agro alimentaire, sidérurgie, équipements industriels, automobile, chimie...

► Séduire

Concevoir et réaliser des supports et des actions de communication pertinentes, sous toutes les formes de la communication



> Fabrice Lefebvre, Président nous raconte :

« SC Industries a vu le jour dans le cadre de l'accompagnement proposé par le dispositif ACAMAS avec COHESIUM et Etienne Roussel. Ce dernier nous a aidés à identifier notre évolution en **renforçant notre positionnement marketing sur le marché**. Pour PHI, SISC et SCM, nous avons alors décidé de mettre conjointement en valeur nos métiers pour **présenter une offre globale**. Nous avons retravaillé sur notre approche et nos supports marketing : la présentation, la mise en avant des métiers et des entités, puis la création de la marque.

Que diriez-vous de la qualité de l'accompagnement de COHESIUM ?

Un accompagnement de très grande qualité ! Etienne Roussel a réussi à s'intégrer dans l'environnement industriel particulier de nos métiers avec une grande faculté d'adapta-

tion. De plus, lui-même et ses collaborateurs ont toujours été très réactifs, faisant preuve d'une grande disponibilité, mais également d'une qualité précieuse : **l'imagination**. Sans expérience préalable du conseil, j'en ai aujourd'hui une vision très positive, bien sûr, totalement liée à la personne d'Etienne Roussel et à l'ensemble de l'équipe de COHESIUM.

Que vous a apporté la mission, quelle en est sa valeur ajoutée ?

Très clairement, nous arrivons beaucoup mieux aujourd'hui à **nous faire connaître et à nous vendre**. Nos prospects et nos clients comprennent maintenant cette notion de projet global grâce à une présentation claire et plus fluide. Nous avons progressé en marketing et cela se ressent auprès de nos clients. »

LE REGARD DU CONSULTANT

En quoi la présentation d'une offre globale vous paraît-elle importante ?
Désormais, face à l'évolution des marchés, l'en-

treprise doit prendre en compte la demande qui s'exprime et ne plus uniquement raisonner en fonction de l'offre technique qu'elle est en capacité de mettre sur le marché.

Cette approche « par la demande » exige que l'entreprise rende son offre technique plus lisible, plus attractive, afin de lui permettre de rencontrer les marchés qu'elle vise.

Qu'apporte le regard du Consultant sur un Groupe comme SC Industries ?

Le Consultant doit ainsi aider l'entreprise à réfléchir à ce que sera son utilité stratégique pour le marché et à la valeur ajoutée qu'elle va pouvoir apporter aux Clients, car ce sont bien eux qui vont « consommer son offre ». Le Consultant accompagne alors l'Entreprise dans la définition des bénéfices et des atouts qu'elle va générer.

