



NOTRE COMPÉTENCE

STRATÉGIE

► Se DÉVELOPPER
avec AGILITÉ et une
STRATÉGIE ADAPTÉE



M.E.S

Yannick ROCHE - Gérant



L'entreprise MES est née en 1988, sur Civaux, commune de la Vienne, auprès de la centrale nucléaire qui a contribué à la constitution de la société. L'entreprise a 3 axes d'activité : la maintenance industrielle, la réalisation d'outillages et la serrurerie-chaudronnerie. Depuis la crise du COVID, MES a pris une nouvelle orientation de services aux entreprises et la partie maintenance est plus en retrait puisqu'elle est gérée différemment par les Clients, qui sont EDF, SAFT, TOTAL, AIGLE, MONDELEZ. Notre effectif est à ce jour de 33 salariés.

Nous sommes avec Vanessa Miguel, co-gérants de la société depuis 2 ans. Nous étions salariés et au départ à la retraite du précédent Gérant nous avons repris les rênes de MES..



> **Yannick Roche**
nous présente
la mission :

« C'est une longue histoire avec COHESIUM, elle remonte à 2015 où le Gérant de l'époque avait rencontré Etienne Roussel dans le cadre du dispositif ACAMAS, et j'étais Directeur à l'époque. Etienne nous avait accompagné sur le développement commercial qui avait abouti au recrutement de deux commerciaux, tant est si bien que nous avons eu plus de demandes de devis que de capacité à répondre !
Finalement, nous sommes passés de 18 à 33 salariés, une belle croissance. COHESIUM continue de nous accompagner régulièrement, et récemment avec **la mise en place de la nouvelle convention de la métallurgie nous avons travaillé avec Fabrice Lefebvre sur les fiches d'emploi : il nous a apporté une véritable expertise.**

Nous nous voyons très régulièrement avec Etienne, il fait un véritable suivi et il me permet d'avoir **une vision plus large.** Son expérience me permet de prendre du recul sur les activités et de réfléchir à la stratégie à mettre en place. C'est important de confronter ses idées avec l'expérience de Chefs d'entreprises.

Dernièrement, nous travaillons avec Etienne sur **la recherche d'une société en croissance externe afin d'agrandir le périmètre de MES.**



Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Faire appel à un Cabinet extérieur permet de prendre du recul, de se poser, de ne pas être totalement immergé dans le quotidien. C'est toujours intéressant d'échanger sur la stratégie à court et moyen terme. En tant que Co-gérants, le dialogue avec les confrères permet d'apprendre des autres. **Dans le monde actuel, pour progresser, il faut s'ouvrir aux autres et à l'expérience.**

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

Pour moi, COHESIUM c'est Etienne ROUSSEL. Nous avons une véritable relation de confiance. Etienne est mon interlocuteur, il est en lien avec moi régulièrement. Je peux m'appuyer sur lui, sur son expérience, sa réflexion. Il connaît bien ses clients, il sait s'adapter. Lorsqu'il a fallu s'appuyer sur des

expertises pointues, Etienne m'a présenté Florence Durand et Fabrice Lefebvre, qui m'ont parfaitement accompagné. **Nous sommes dans de bonnes mains.**

Quelle est pour vous la valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant ?

La valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant est pour moi : **la confiance, la prise de recul et la confrontation des idées.** C'est ce dont j'ai besoin pour avancer et progresser.

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

Les points forts de COHESIUM, ce sont :

- L'écoute
- L'expertise
- Le conseil
- La réactivité

J'ai résumé en ces 4 points, vos qualités ! Mais je ne voudrais trop en dire, la preuve de ma satisfaction est ma longue relation avec Etienne qui est toujours présent à nos côtés. »

