



► Se DOTER d'une STRATÉGIE de DIVERSIFICATION et IDENTIFIER des RELAIS de CROISSANCE



MOV'NTEC

Francis KOPP - Président

MOV'NTEC est issue du rachat par 2 anciens Cadres (Francis KOPP et Antoine CUMIN) de la filiale de production en France de l'entreprise allemande LENZE qui est spécialisée en mécatronique et livre à ses clients des solutions d'entraînement pour les process ou machines.

C'est une belle entreprise de 120 personnes qui fait 50 M€ de CA/an. Nous avons décidé d'orienter MOV'NTEC vers l'électromobilité suivant 4 axes majeurs :

1. La chaîne cinématique pour la mobilité légère
2. Le pack Batterie
3. La borne de recharge
4. L'assemblage de quadricycles à moteurs (notamment un utilitaire léger sans permis).

Nous répondons à ces 4 axes en proposant des produits propres et des produits développés en partenariat avec d'autres entreprises.

Nos objectifs à l'horizon 2035 sont d'être « un acteur incontournable de la mobilité », et que le nom de notre société vienne spontanément à l'esprit dans le cadre de la mobilité électrique.



> Francis Kopp et la mission confiée à COHESIUM :

« En fait, la mission de COHESIUM a été multiple. La première mission a été en amont de la reprise de la société en 2022. COHESIUM a aidé à faire **le choix de la direction de l'offre de la société**. L'étude a permis de savoir où il était judicieux de se positionner stratégiquement. Au départ, nous avions plein de choix possibles et au fur à mesure l'électromobilité s'est avérée comme le meilleur. Ensuite, COHESIUM a participé à diverses missions plus ciblées, afin de nous aider à **définir nos axes stratégiques**, puis s'est occupé de la prospection et la recherche de nouveaux Clients. L'objectif était de bien mettre en parallèle la stratégie prévue et les premiers retours du marché. Désormais, COHESIUM nous accompagne au quotidien à travers différentes missions : études de marché dans le cadre du lancement de nos produits, support pour répondre aux Appels à Projets et enfin conseil en Stratégie Marketing et Communication. Nous avons été accompagnés par différents Collaborateurs de COHESIUM, chacun apportant son expertise, et Etienne Roussel a orchestré cet accompagnement.

Actuellement, nous sommes en contact avec Héric pour la recherche et l'aide au montage des dossiers de financement de nos projets de développement et Pascal pour donner une seconde vie à notre site Internet et à notre communication.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Je pense que lorsqu'on fait appel à un prestataire bien choisi, il a les compétences qui permettent d'avoir un regard différent. **Nous ne pouvons pas avoir toutes les compétences en interne et il faut s'ouvrir.** Se limiter à un bout de la loupe ne fait pas avancer. Un prestataire extérieur bénéficie aussi du retour de ses autres clients, qui ont souvent eu des besoins et problématiques similaires, dans d'autres domaines d'activité. COHESIUM a l'expérience et les compétences et n'hésite pas **à piquer là où ça fait mal, mais toujours de manière bienveillante et positive** et dans un souci de faire avancer les sujets dans notre intérêt. Cela nous évite de tomber dans des travers, et la remise en question est bénéfique.

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

Nous sommes adhérents à l'ARIA depuis de très nombreuses années et la personne à qui j'ai confié le projet du rachat de LENZE est

Luc Messien - Directeur général de l'ARIA. Avec Luc, nous nous connaissons depuis très longtemps et il m'a immédiatement parlé de COHESIUM et d'Etienne Roussel en qui il a totalement confiance. J'ai rencontré Etienne et j'ai eu également le même sentiment de confiance, j'apprécie beaucoup sa franchise et son honnêteté. Les conseils d'Etienne s'avèrent absolument justifiés. Je suis très heureux de connaître COHESIUM.

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

Pour moi la valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant, ce sont **la compétence et le savoir-faire**. Le Cabinet aborde des sujets que l'on a mis de côté et c'est bien d'avoir **un Cabinet qui vous stimule et vous accompagne**.

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

COHESIUM, c'est **une équipe complète**, avec des Collaborateurs d'expérience. Ils sont très réactifs, toujours à l'écoute des besoins. Les séances de travail se font toujours dans une ambiance saine et constructive, propice à faire avancer les sujets. Leur objectif est d'accompagner leurs clients et de les aider dans leur développement. C'est une belle rencontre que je dois à l'ARIA. Sans de bonnes relations et des compétences, le projet n'aurait pas eu lieu.