



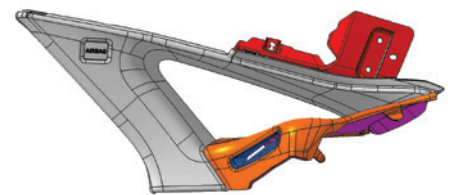
Matthieu GUEROULT & Philippe DEVAUX - Dirigeants Associés

PRIMAGROUP (30 Collaborateurs pour 6 M€ de CA) est l'association de deux structures Prim'Injection et PrimaPlast qui couvrent deux activités différentes : la production de pièces plastiques techniques pour la première, et la conception-réalisation de convoyeurs (la fabrication de lignes de process automatisées et robotisées) pour la seconde. L'entreprise est basée à Libercourt et existe depuis plus de trente ans. Nos clients sont des industriels essentiellement dans les secteurs agro-alimentaire, pharmaceutique, paramédical et l'équipement de la maison.

Nous avons repris ce Groupe industriel en 2022, et nous sommes des entrepreneurs dans l'âme qui se sont lancés dans ce challenge de dynamiser l'activité et de réécrire la stratégie de l'entreprise alors que nous n'étions pas issus de l'industrie.

Nous travaillons en binôme et nous avons une même vision : apporter des solutions industrielles à nos clients. Avec nos deux activités, nous sommes en mesure de répondre aux besoins sur les axes conception et ingénierie, fabrication et maintenance, et aussi sur la partie production en sous-traitance.

► DEVENIR un ENTREPRENEUR AGILE dans un ENVIRONNEMENT INCERTAIN



> Matthieu et Philippe nous présentent la mission confiée à COHESIUM :

« Suite à la reprise de l'entreprise en 2022, nous avons beaucoup de sujets sur lequel travailler avec COHESIUM : nous devons effectivement refondre la stratégie, optimiser l'outil de production, gérer le développement interne et la croissance externe, travailler la structuration des activités. Ainsi, les missions confiées à COHESIUM ont été vastes, s'étendant de la définition de la stratégie et au niveau commercial, à la mise à niveau des équipes, l'optimisation de l'organisation chez Prim'Injection et la refonte du site internet.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Nous avons eu connaissance de COHESIUM au travers de Jérémie Gonce du Cabinet Elysis qui est notre Parrain au sein du Réseau Entreprendre Nord. Il nous accompagne et nous avons identifié les différentes thématiques sur lesquelles nous avons besoin d'être accompagnés. Il nous a mis en relation avec Etienne, ce qui nous a permis d'adhérer à l'ARIA que nous ne connaissions pas. Et nous avons alors en-



chaîné les projets les uns à la suite des autres.

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

C'est une relation de confiance qui s'est créée rapidement avec COHESIUM : nous sommes tous deux des PME et nous avons le même langage, nous nous comprenons. Etienne par son approche, son discours, son expérience a une vision assez large qui nous conforte dans nos choix.

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

Un Cabinet Conseil, c'est l'ange gardien qui est au-dessus de nos épaules. Il prodigue de bons conseils, il dit également ce qui ne va pas et est là pour vous accompagner. Son expérience de cas similaires rencontrés

dans d'autres entreprises permet de prendre du recul : c'est une vraie opportunité !

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

En quelques mots, les atouts de COHESIUM sont l'expérience, une approche pragmatique et concrète, beaucoup de souplesse et une équipe sympathique. Pour développer notre propos, nous apprécions beaucoup la démarche très concrète de COHESIUM, ce ne sont pas des plans sur la comète ou de beaux discours mais des actions. Ce sont des rôles qui sont bien définis, de bons outils pour agir rapidement avec souplesse parce qu'il faut s'adapter, et des supports très précis pour prendre des décisions justes.

Mais au-delà des différentes missions, c'est la relation que nous avons avec Etienne : nous pouvons échanger avec lui sur des problématiques, et il est toujours présent pour nous donner des conseils, nous fournir de l'aide, des contacts et c'est très appréciable de pouvoir faire part de ses idées pour se développer grâce à ce support stratégique et opérationnel. »