



NOTRE COMPÉTENCE

ORGANISATION

► **SE STRUCTURER**
pour se DÉVELOPPER
et PASSER de
NOUVEAUX CAPS

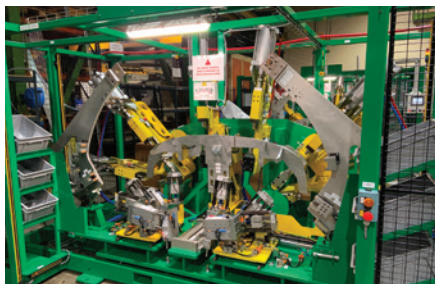


SOGAT
GROUPE

PFA FILIÈRE
AUTOMOBILE
& MOBILITÉS



Julien GUINOISEAU - Directeur Opérationnel



L'entreprise est à 100% une entreprise familiale, qui a connu plusieurs transmissions de Père en Fils. Au départ, la société était tournée autour de la fabrication de l'usinage bois, mais en 1981 avec l'acquisition de la société TRACIP qui était une chaudronnerie, l'entreprise s'est orientée très vite sur le métal. L'entreprise a racheté ARETEC en 2019 et SERMAS en 2022, et ces acquisitions ont permis de passer un cap de croissance. A ce titre, nous sommes actuellement en recherche de reprise pour satisfaire nos besoins en maintenance et installation des équipements industriels.

Aujourd'hui, SOGAT compte 120 personnes et réalise 36 M€ de CA en 2024 (versus 12 M€ en 2017).

Avec de telles évolutions, bien évidemment nous devons faire face à des enjeux organisationnels, et c'est ainsi qu'Etienne Roussel est intervenu en 2023. Nous avons cinq entités qui possédaient toutes une direction indépendante, ce qui créait des cloisonnements. Il était alors temps de repenser l'organisation tout en gardant un projet de développement pour chaque entité et chaque Dirigeant



> Julien nous éclaire sur la mission COHESIUM :

« Romain Haquette – notre Directeur Général a imaginé ce projet de réorganisation et la mission que nous avons confiée à Etienne fut de **conforter, critiquer, repositionner, retravailler le projet** pour être certain que l'idée était la bonne, que l'on ne faisait pas une erreur d'approche, et aussi afin d'identifier les problématiques auxquelles nous devions faire face. A la suite des analyses réalisées, tous les bureaux d'études ont été regroupés en un seul lieu, il en a été de même pour la gestion de projets. Avec cette nouvelle organisation, **nous pouvons répondre à des projets industriels plus gros et plus intéressants.**

Etienne nous a également aidé à **structurer un CODIR et un Comité de Pilotage**, ce qui nous permet aujourd'hui d'améliorer la dynamique commerciale et de mieux maîtriser le plan de charges du Groupe. Etienne a donc fait plusieurs missions d'accompagnements et de réorganisation. Nous avons des problématiques de rentabilité avec ARETEC, et Etienne de par son expérience nous a permis de savoir limiter les risques et répondre aux demandes réalisables tout en gardant la valeur de la R&D.

Nous sommes toujours accompagnés par Etienne sur notre **projet de croissance**

externe et nous visitons des sociétés qui répondent à notre besoin de montage et de service après-vente.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Au départ, Romain Haquette avait une idée arrêtée sur ses projets, et à l'inverse je pensais qu'il était indispensable de faire appel à un œil critique. Un regard extérieur peut robustifier un projet et apporter un mieux. Nous avons rencontré Etienne par l'intermédiaire des Dirigeants de Prima Group (Matthieu Gueroult et Philippe Devaux) qui ont aussi une bonne collaboration avec Etienne.

Romain et moi avons tous deux 40 ans et une expérience professionnelle longue. De par notre apprentissage, nous avons une bonne expérience du métier, mais à l'inverse nous sommes très jeunes en notions de stratégie et très rapidement Etienne est devenu pour nous un « **Père accompagnateur** ». Etienne a un immense vécu et de l'expérience, il a croisé beaucoup de modèles différents. Il a une grande capacité d'écoute, et il n'a jamais été négatif et fait toujours des suggestions. C'est un vrai modérateur : il nous a permis **d'ajuster nos idées** et nous avons fortement apprécié sa démarche. Il nous a fait travailler des sujets que nous n'aurions pas au préalable supposés. La démarche a été bien construite et bienveillante.

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

COHESIUM a spectre très large dans les

expertises et au-delà du bon feeling avec Etienne cela permet de continuer avec COHESIUM sur d'autres thématiques.

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

La valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant, c'est cette notion d'œil externe et l'expertise. C'est compliqué pour les Dirigeants de se dire : « je définis ma propre idée de ce que va devenir la société ». Pour une PME, nous sommes souvent « la tête dans le guidon », et nous avons des œillères. Le Cabinet Consultant **canalise, permet de se libérer de questions pas forcément posées et met le doigt sur des thématiques intéressantes.** Maintenant, nous sommes un Groupe et ce n'était pas évident d'être seul à la tête de PME.

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

Les atouts et les points forts de COHESIUM, ce sont la **diversité des expertises, l'écoute et le conseil**. J'ai apprécié les petits plus comme le déplacement qu'Etienne a proposé sur un bureau en Belgique sans extravagance qui a permis de bien modeler notre réflexion.

Je suis très satisfait de l'accompagnement de COHESIUM et j'ai ressenti dans leurs valeurs un véritable ADN, cette volonté de **transmettre du savoir et d'accompagner dans la mise en œuvre** ; et c'est la raison pour laquelle nous continuerons avec COHESIUM. »