



Alta Advisory

Julian Racineux & Maxime Joubin - Associés

Nous avons créé Alta Advisory, un cabinet de finance et de stratégie dédié à l'accompagnement des dirigeants de PME et d'ETI, et nous proposons :

- **Un expert finance à temps partagé** pour structurer et sécuriser durablement la fonction finance ;
- **Des outils de pilotage et de business intelligence automatisés**, pour une prise de décision plus rapide, fiable et autonome ;
- **Un accompagnement stratégique de dirigeant**, de la croissance au financement, jusqu'aux transformations structurantes.

Les PME ont aujourd'hui un besoin critique de pilotage financier structuré pour sécuriser leurs décisions et activer les leviers de croissance au bon moment. Nous intervenons dans l'ensemble des secteurs d'activité, avec des expertises spécifiques en BTP, métallurgie, industrie pharmaceutique, santé et loisirs, et accompagnons également des start-ups innovantes dans leurs phases de structuration et d'accélération.



> Julian & Maxime nous détaillent la mission :

« COHESIUM nous accompagne depuis le lancement d'Alta Advisory, en janvier 2025. C'est par l'intermédiaire d'un client de COHESIUM que nous avons fait leur connaissance.

Nous travaillons avec Etienne **sur la performance commerciale**. Il nous accompagne dans la structuration de nos démarches. Nous le rencontrons chaque mois, et il nous challenge sur nos indicateurs, nos clients, nos prospects. Il sait avec justesse **mettre en lumière nos points forts comme nos axes d'amélioration**.

Nous sommes ravis de cet accompagnement. Il est précieux de pouvoir prendre le temps de se poser, de réfléchir à la stratégie et de bénéficier d'un véritable temps de recul.

Nous apprécions également beaucoup de travailler avec Florence, avec qui nous collaborons sur des clients communs. Ses interventions **sur la performance individuelle** sont particulièrement pertinentes.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Dans nos expériences auprès des Dirigeants, nous avons vite compris qu'il était essentiel de **ne pas avancer seuls**. Être accompagnés par un regard extérieur permet de prendre

du recul, de challenger ses idées et de mieux structurer ses décisions.

Nous sommes convaincus que cet accompagnement n'est pas réservé à des profils très expérimentés : au contraire, lorsqu'on développe une entreprise, il est précieux de pouvoir s'appuyer sur des personnes qui apportent de **la hauteur de vue, de l'expérience et un regard objectif**.

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

COHESIUM nous a été recommandé par une relation en commun, en qui nous avons toute confiance. Nous avons donc abordé cette rencontre avec un a priori très positif, qui s'est rapidement confirmé. Etienne privilégie toujours les échanges en présentiel et se déplace systématiquement. Comme nous, il est convaincu que **la qualité de la relation humaine fait une vraie différence**.

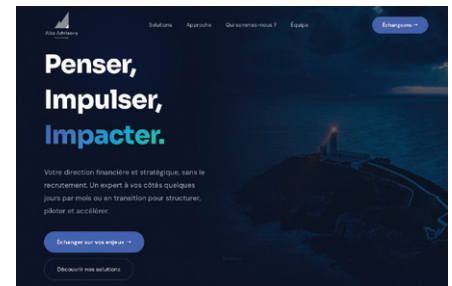
Quelle est pour vous la valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant ?

La vraie valeur ajoutée d'un cabinet de conseil, c'est le regard extérieur qu'il apporte au Dirigeant. Il n'est pas dans le quotidien, il n'a pas tous les paramètres, et c'est justement ce qui lui permet de prendre de la hauteur. Avec peu d'informations, il est capable d'apporter **une lecture claire et utile de la situation**.

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

Leur premier atout, c'est l'expérience, qui apporte une vraie profondeur à la relation.

► PENSER, IMPULSER & IMPACTER son DÉVELOPPEMENT, pour ACCROÎTRE ses PERFORMANCES



Étienne et Florence incarnent également des qualités auxquelles nous sommes très sensibles : **le sens de l'engagement, le savoir-être, le savoir-vivre, la ponctualité et une grande qualité de présence**.

Au moment de choisir notre cabinet d'accompagnement, nous avions également échangé avec une autre structure basée à Paris. La proposition était sérieuse, mais le consultant ne souhaitait pas se déplacer et envisageait des demi-journées uniquement en visioconférence. Pour nous, **le présentiel fait une réelle différence** : la qualité des échanges n'est pas la même. Les deux grands points forts de COHESIUM sont, selon nous, son maillage territorial et sa typologie de clients, très proche de la nôtre, avec une forte présence auprès des PME et des ETI industrielles.

Quelles sont vos attentes vis-à-vis de COHESIUM pour l'avenir et pour vous accompagner dans vos projets de développement ?

Nous souhaitons inscrire cette collaboration avec COHESIUM dans la durée et **identifier**, au fil du temps, **les synergies** qui pourront se développer entre nos deux cabinets. Nous sommes convaincus que cette relation peut accompagner utilement les prochaines étapes de notre développement. »