



NOTRE COMPÉTENCE

STRATÉGIE

► FONDER sa STRATÉGIE COMMERCIALE pour IDENTIFIER, puis EXPLOITER toutes les PISTES de DÉVELOPPEMENT



Bertrand Devismes - Dirigeant

bpi**france**



L'entreprise DEVISMES est une société familiale dirigée par **3 frères Frédéric, Bertrand et Maxime** basée dans la Somme (Hauts de France).

Nous avons deux activités principales : la première, qui est **la réalisation de pièces métalliques en tôlerie fine** pour diverses industries telles que le machinisme agricole, le ferroviaire, l'énergie, la marine et d'autres secteurs d'activité, soit 50 % de notre chiffre d'affaires, et pour les autres 50% nous concevons et fabriquons **des systèmes de verrouillage de serrures** pour le ferroviaire et le bâtiment. Dans le secteur du ferroviaire, nous réalisons la vente en direct aux industriels. Par contre, dans le bâtiment, nous disposons d'un réseau national de distributeurs professionnels. Nous sommes présents en grande distribution pour les serrures, et également pour certains articles de tôlerie, en produits propres, comme la décoration notamment dans tout ce qui concerne l'environnement du jardin. Nous réalisons 17 M€ de CA avec 110 Collaborateurs.



> Bertrand nous éclaire sur la mission COHESIUM :

« En fait, nous sommes assez diversifiés entre le bâtiment, le ferroviaire, la marine... Nous avons souhaité avec COHESIUM bâtir un plan stratégique commercial visant à nous donner une feuille de route partagée au sein de notre Comité de direction (composé de trois Frères) pour les cinq années à venir. **Nous avons besoin d'un éclairage extérieur et expert** qui puisse nous rassurer sur les orientations stratégiques déjà prises, puis nous donner des perspectives sur les orientations que nous souhaitons prendre pour les années à venir.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Nous avions déjà des idées, nous en discutons en interne, mais parfois il peut y avoir des visions stratégiques un peu différentes. Il est bien d'avoir un avis extérieur pour **arbitrer et confirmer ou infirmer les orientations des uns et des autres**. Cette démarche permet de disposer d'un regard objectif et de se mettre d'accord sur une orientation. **Dans une entreprise familiale, où la gouvernance est partagée, c'est important.**

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

Je connais Etienne Roussel depuis longtemps, mais nous n'avions jamais eu l'occasion de travailler ensemble réellement.

J'ai vu votre newsletter, je vous ai contacté et rencontré à Paris et puis ça s'est fait tout naturellement. Nous étions prêts finalement à faire appel à un intervenant extérieur. Je pense qu'il faut un peu de maturité, parce que ce n'est pas toujours simple de faire intervenir quelqu'un de l'extérieur. On a un peu d'a priori. **Les planètes étaient alignées**, donc nous avons pu travailler ensemble !

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

La valeur ajoutée c'est déjà l'expérience du Cabinet. Dans le cas de COHESIUM, il s'agit d'une longue expérience. Puis aussi les secteurs d'activité dans lesquels COHESIUM a déjà travaillé notamment dans l'industrie avec certains de nos confrères, également **l'approche très pragmatique** de COHESIUM, **des sujets concrets, un discours que des dirigeants de PME comprennent**. C'est quand même important, et je pense que ça c'est vraiment une grosse valeur ajoutée de COHESIUM par rapport à des entreprises de la taille de DEVISMES.

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

Les atouts de COHESIUM sont **l'expérience, la connaissance des marchés, de l'industrie**, notamment dans les métiers de la transformation du métal. COHESIUM nous a permis de bénéficier d'un réseau d'intervenants extérieurs, qu'il a pilotés et qui avaient également une bonne capacité d'écoute.

Les points forts de COHESIUM sont **la compréhension de nos problématiques** et la capacité à nous livrer des informations que nous pouvons appréhender correctement et facilement.

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

Etant donné que la mission de COHESIUM vient de se terminer, nous allons communiquer en interne sur les axes stratégiques qui ont été définis ensemble. **J'avais besoin de cette base de travail posée et partagée** pour pouvoir ensuite proposer quelque chose à l'ensemble du Comité de Direction avec un calendrier qui a déjà été prédéfini. Il se peut que certaines actions soient amendées ou repositionnées, mais une fois que nous aurons commencé à les mettre en application, il y aura peut-être un besoin de suivi avec COHESIUM. Dans les 12 à 18 mois, nous pourrions **faire un point d'avancement** sur ce qui a été fait, et puis voir si les orientations sont les bonnes, si nous ne devons pas **ajuster la feuille de route** définie.

Avec COHESIUM, je trouve que nous avons travaillé dans une très bonne ambiance, très sérieusement, c'était quelque chose de bien suivi, d'efficace, très adapté et très performant, et donc **je recommande vraiment COHESIUM** pour les PME comme la nôtre. Vraiment bravo ! »