



NOTRE COMPÉTENCE

ORGANISATION

► **STRUCTURER** son
ORGANISATION
COMMERCIALE
et **FIDÉLISER** ses
MEILLEURS TALENTS
pour **ACCOMPLIR**
sa **STRATÉGIE**
COMMERCIALE



Atlas

Guillaume BLANC - Fondateur & Président

MONSTOCK est un éditeur de logiciels sur la Supply Chain. Il s'agit d'une nouvelle génération de logiciels qui gèrent le stock et les flux.

C'est une solution complète qui va de **l'achat, au stockage et à la livraison**.

Nos clients sont des PME jusqu'à de Grands Groupes, en France et à l'international.

MONSTOCK est basé à Reims, nous sommes 40 collaborateurs et nous existons depuis 2018.

Ce qui nous caractérise c'est **l'agilité**. Nous faisons usage de **no-code** ce qui veut dire que nos Clients ont la possibilité de reconfigurer leur plateforme comme ils le souhaitent, et pour la partie intelligente, nous utilisons de **l'IA agentique**.

Notre spécificité, c'est que nous accompagnons des structures dans leur transformation. Nous apportons à des clients qui ont des systèmes peu connectés la possibilité de devenir rapidement des structures plus performantes dans leur croissance.



► **Guillaume nous éclaire sur la mission COHESIUM :**

« Ma collaboration avec COHESIUM dure depuis le début de la commercialisation de la société MONSTOCK en 2018. Etienne nous a accompagné sur des missions autour de la stratégie commerciale et de l'organisation. Avec le temps, nous avons eu différents sujets sur lesquels COHESIUM nous a accompagné sachant qu'ils correspondaient au savoir-faire de COHESIUM comme **l'organisation, la structure commerciale et le recrutement**. Cela va faire presque 10 ans que nous travaillons avec Etienne et nous avons bien grandi, puisque nous comptons plusieurs centaines de clients.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Dans le monde du commerce, j'avais besoin d'être accompagné et j'ai choisi de faire appel à un Cabinet de Conseil qui a **une expertise du terrain et une vision stratégique**. Il fallait cette double compétence pour me permettre de prendre du recul et m'apporter des solutions pragmatiques.

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

A l'époque, j'avais eu contact avec différents Cabinets, et j'ai été séduit par la connaissance du secteur du monde du



logiciel qu'a COHESIUM. Ma prise de décision s'est faite en rencontrant Etienne. La qualité de nos échanges m'a décidé de travailler avec lui.

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

La valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant est **la prise de recul et l'expérience**. Cela permet de savoir ce qui fonctionne, ce qui ne fonctionne pas, et ce qui doit être amélioré. Les compétences d'un Cabinet Consultant permettent **un gain de temps. Impossible d'avoir cette expertise avec une solution agentique**. Ce type d'accompagnement repose sur une expérience terrain, une capacité de recul et une compréhension fine des enjeux de croissance !

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

Pour moi, les atouts et les points forts de COHESIUM sont **l'expertise, la disponibilité, la proximité terrain, la qualité des conseils, et la durée dans le temps**. Etienne est très présent dans le monde de l'industrie et

même s'il a des connaissances dans le monde du logiciel SAS, il a une grande capacité d'adaptation que j'apprécie.

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

Nos attentes sont toujours de parvenir aux conseils structurants pour permettre dans la phase de croissance **d'affronter tous les challenges auxquels nous sommes confrontés**. Et c'est ce qui a été fait depuis presque 10 ans avec Etienne. Nous avons fait face à des sujets impactants comme le Covid où il a su conseiller les bonnes approches.

Je voudrais donc dire un grand merci à Etienne et à COHESIUM ! »

