



NOTRE COMPÉTENCE

COMMUNICATION

► **BOOSTER sa
COMMUNICATION &
l'ACTUALISER**
pour **OPTIMISER**
sa **RELATION-CLIENT**



Fabien HALLEUR - Directeur Général Exécutif

Implantée depuis 1977 en Normandie, NETMAN a construit sa notoriété sur des marchés à fortes exigences techniques et réglementaires que ce soit au niveau régional ou national.

Notre métier : **réaliser en secteurs sensibles et classiques des prestations de propreté, de logistique et de multi services.**

Pour exercer ces deux métiers NETTOYAGE & FACILITIES MANUTENTION & LOGISTIQUE avec efficacité et performance, nous avons créé et développé notre propre process de gestion au bénéfice de l'efficacité partagée.

- **Une gouvernance familiale** avec une hiérarchie courte permettant de la réactivité exercée dans un partenariat de confiance.
- **Un pilotage des activités en INB** avec des indicateurs de performances clés et durables
- **La mise en place de matériels en propriété, de solutions innovantes** bas-carbone, et la mise en œuvre de méthodologies éprouvées.
- **Une gestion humaine maîtrisée** grâce à la montée en compétences de nos Collaborateurs(trices) garantissant l'expertise, la technicité et des prestations réalisées avec fiabilité et en toute sécurité.

Nos principaux clients sont des industries notamment pharmaceutiques, pétrochimiques et nucléaires.

Le facteur humain étant au cœur de nos activités, nous devons pouvoir compter sur le savoir-faire et le savoir-être de nos équipes. **Réactivité, innovation et connaissance fine des process client** sont des qualités essentielles pour rester compétitif dans un milieu en évolution constante, un enjeu vital aujourd'hui !



> **Fabien nous éclaire
sur la mission
COHESIUM :**

« Suite à une refonte de nos différentes politiques, nous avons besoin de revoir notre communication client. Ainsi, la première mission confiée à COHESIUM débuta par une série d'interviews auprès de nos principaux clients afin de capter **leur niveau de satisfaction, leurs perceptions et les axes d'amélioration** sur lesquels nous devons travailler.

Par la suite, nous avons réalisé une **refonte de nos différents supports de communication** vis-à-vis de nos clients, à commencer par ceux utilisés lors de soutenances techniques & commerciales. Par la suite, nous avons fait appel à COHESIUM pour la construction d'un **programme santé sécurité environnement**, et constituer une bibliothèque de safety messages, afin de pouvoir sensibiliser nos

Collaborateurs (trices) sur le terrain avec des thèmes percutants.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Nous avons découvert COHESIUM grâce à Karine Simon (FARE Propreté), qui nous a mis en relation avec Étienne. Cela nous a permis de travailler sur plusieurs thématiques pour lesquelles nous avions besoin d'un accompagnement, notamment la refonte de notre communication client et les supports associés.

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

Pour moi, la valeur ajoutée d'un Cabinet de conseil réside dans la possibilité de **bénéficier, à un moment donné, d'une expertise ciblée sur une thématique**, et en particulier lorsque **nous ne disposons pas des compétences en interne**. Il apporte des recommandations pertinentes, met aussi en évidence ce qui ne fonctionne pas, et vous accompagne en s'appuyant sur son expérience acquise auprès de situations similaires.

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

Pour résumer, COHESIUM se distingue par **son expérience, une approche rationnelle et concrète, sa souplesse et une équipe accessible**. Nous apprécions surtout leur façon de travailler, très orientée terrain. Les rôles sont clairs, les outils sont efficaces, et les supports sont précis, ce qui nous aide à décider plus vite. Enfin, la relation avec Étienne est un vrai plus : les échanges sont simples, il est disponible, et il nous conseille au besoin. C'est rassurant de pouvoir **partager ses idées et progresser aux côtés de COHESIUM**. »

