



Antony VILLEGER - Président

SAMM TRADING est une agence conseil en communication par l'objet promotionnel et le textile à destination des PME, ETI et CSE sur le territoire francophone (France et limitrophe). L'entreprise est basée à Reims et à Strasbourg où se trouve la production. SAMM TRADING fait partie du réseau européen francophone FABS que j'ai créé.

Notre rôle est de **faire rayonner les marques à travers un objet de tous les jours**. Il s'agit de trouver un objet désirable pour que **la marque devienne mémorable**. Nous nous appuyons sur nos Experts Marques qui connaissent très bien les besoins et qui vont chercher, en interne ou auprès de nos Partenaires, le meilleur produit pour nos clients.

Avec un CA de 4 M€, nous produisons en France et nous sommes une entreprise à mission statutaire avec des labels tels que Bcorp et le label Gold de chez Ecovadis.

J'ai été Président de la FEDERATION FRANÇAISE DES PROFESSIONNELS DE LA COMMUNICATION PAR L'OBJET de 2020 à 2025 et j'ai écrit un livre intitulé : « **L'Objet de toutes les attentions** ».

Ce que peu de personnes savent, c'est que le chiffre d'affaires généré par l'objet média est de 1,6 milliards d'euros en France. La communication par l'objet est le deuxième média préféré des Français.

► **ADAPTER son ORGANISATION COMMERCIALE pour ACCROÎTRE ses PERFORMANCES et METTRE les COLLABORATEURS en SITUATION de RÉUSSITE**



> Antony nous parle de sa collaboration avec COHESIUM :

« 1. L'Accompagnement du Dirigeant dans **son arbitrage commercial**. Le dirigeant est au four, au moulin et à la baguette. Je dois gérer l'activité, l'animation et la dynamique commerciale.

2. Un accompagnement très tactique sur **le management des collaborateurs(trices)** avec une préparation des objectifs individuels et collectifs

3. **Un mentorat** avec des coachs temporaires qui apporte des expertises à une Collaboratrice manquant de confiance en elle, et qui grâce à l'accompagnement s'est révélée et a obtenu 26 % de résultats supplémentaires en une année.

4. **La possibilité de pouvoir contacter COHESIUM** quand j'ai besoin à tout moment pour une question particulière, un doute - un conseil.

Pourquoi avoir choisi de faire appel à un prestataire extérieur ?

Il s'agit de **résoudre la solitude de l'Entrepreneur**. Dans l'entreprise, je suis le seul Dirigeant à 100 % Actionnaire. Je n'ai donc pas de contrainte, mais j'ai besoin d'expertise, de garde-fou, de quelqu'un qui me rassure, qui m'aiguille, qui m'alerte et c'est important. Je n'aurai jamais l'expérience que toute la totalité des missions qu'Etienne a faites. Cette **expérience** issue des autres entreprises permet à COHESIUM **d'apporter la juste vision**.

Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?

La préconisation, c'est important et c'est rassurant : merci à CEVA Technologies de m'avoir conseillé de rencontrer COHESIUM. Le premier et les premiers contacts avec Etienne étaient de qualité et j'apprécie beaucoup **l'empreinte territoriale de COHESIUM**.

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

La valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant est de permettre de **prendre les bonnes décisions** de façon concertée avec une personne d'expérience comme celle d'Etienne Roussel.

Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?

Les atouts de COHESIUM résident dans la compréhension, la connaissance, l'accompagnement et l'expérience d'Etienne.

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

En ce qui concerne la création du réseau européen, je souhaite que COHESIUM m'aide à promouvoir le réseau et proposer aux futurs Affiliés des formations. »