

Témoignages d'entreprises

CADRE EXPERT a déjà réalisé depuis 1995 des missions de conseils opérationnels dans plus d'un millier de PME. Voici les témoignages de quelques chefs d'entreprises :

AGRINEL Fournitures automobiles (77)

MTS Découpe industrielle (28)

ASTIC Emballages (42)

EPONA Pesage industriel (01)

SIRA Traitement de bois (38)

AGRINEL

"Agrinel est spécialisée dans les services et la distribution de produits dédiés au secteur automobile VL et PL. Tenant compte de la particularité de notre métier, nous avons fait appel à CADRE EXPERT dans le cadre de notre développement commercial. Les premières actions menées par le consultant Cadre Expert ont très vite renforcé le ressenti que nous avons ; à savoir, valider avant toutes actions commerciales, une organisation interne mieux adaptée pour répondre à notre environnement.

C'est la raison pour laquelle, sur cette année 2006, nous nous sommes concentrés avec le consultant Cadre Expert sur :

-

l'organisation de nos services internes dans le but de mieux réorienter les rôles et les missions des équipes, ainsi que notre stratégie de développement

-

la nécessité d'accompagner certains de nos collaborateurs pour qu'ils acceptent, participent et initient les changements en s'appropriant les idées clés et les outils définis.

Cet important chantier, en perpétuelle mutation, nous a permis à la fois de confirmer sur le court terme les actions mises en oeuvre, la validation et la mise en place de nouveaux services pour gagner de nouveaux clients. Nous ne pouvons que nous féliciter de ce vrai partenariat avec le réseau CADRE EXPERT."

Michel ROSAK - Dirigeant de la Société AGRINEL (Montereau - Seine et Marne)

MTS

"MTS, à coté d'un secteur de sous-traitance emboutissage et de découpe, avait une activité de production de galeries et accessoires pour utilitaires. Nous avons le sentiment que cette activité pouvait être développée, mais nous ne disposions pas, en interne, des ressources pour construire un projet de relance.

Dans un premier temps, nous avons demandé au consultant Cadre Expert d'effectuer une analyse de notre

fonctionnement commercial et de proposer un plan d'action. Le potentiel du marché ayant été confirmé, nous avons validé le plan d'action et ses différentes étapes.

L'ensemble de la démarche commerciale a été relancée : mise en place d'une cellule de vente par téléphone, renforcement du SAV, service de R&D... Nous avons été accompagnés par le consultant Cadre Expert tout au long du processus et en particulier dans la définition des missions de chacun, les recrutements nécessaires, la formation des acteurs, la définition des documents commerciaux et du site internet.

Et aujourd'hui les résultats sont là : notre progression dans cette activité est de 25 % sur 2 ans. Les projets de développement sont nombreux : nous pensons que cette mission nous a permis de réorienter l'entreprise sur un marché actif avec des moyens à sa portée."

Emmanuel PARAGOT - Gérant de la Société MTS (Eure et Loir)

ASTIC

"Spécialisés dans la distribution d'emballages pour les entreprises, nous avons fait appel au Réseau Cadre Expert pour organiser la prospection commerciale lors de la création d'une nouvelle agence à Clermont Ferrand.

Le consultant Cadre Expert a mis en place la méthode de recherche de clientèle adaptée à notre entreprise. Tout d'abord il a fallu déterminer les sociétés à prospector en priorité. Ensuite, le consultant Cadre Expert a recruté et formé l'assistante téléopératrice. Il a aussi informatisé la Gestion de la Relation Client, pour suivre et planifier cette action.

L'action téléphonique a permis un décollage rapide de notre nouvelle agence en nous faisant connaître, en permettant de prendre rapidement des rendez-vous pour notre commercial et de développer rapidement le CA. Nous sommes très satisfaits de cette action.

Nous avons ensuite mis en place le même système au siège de la société et envisageons une mise en place globale dans toutes nos agences."

Gérard ASTIC, PDG de la Société ASTIC EMBALLAGES (Saint Priest en Jarez - Loire)

EPONA

"EPONA partage son activité entre le négoce de matériel de pesage et le service (dépannages, maintenance préventive, installation et rénovation).

Le départ de notre commercial nous a contraint à repenser notre organisation commerciale et c'est dans ce contexte que nous avons fait appel au Réseau CADRE EXPERT. Nous pensions que le plus important était de recruter rapidement un nouveau commercial, mais le consultant Cadre Expert a commencé sa mission en créant une base de données Clients/Prospects.

En effet, outre le fait que nous avons deux activités, négoce et service, nous intervenons sur des matériels aussi différents que les balances poids-prix pour le commerce, les plates-formes pour les palettes, les ponts bascules pour les camions et même le pesage de wagons. Cette diversité de matériels implique une variété d'interlocuteurs, et une base de données bien structurée permet alors de cibler parfaitement nos actions commerciales et de réaliser des opérations de marketing direct très efficaces.

Le logiciel VENTE PARTNER installé par le consultant Cadre Expert nous donne toute satisfaction sur les points

évoqués. D'autre part, il permet une gestion des relances, une analyse des affaires et de l'activité des commerciaux qui nous paraissent tout à fait indispensables à une bonne efficacité commerciale.

Nous allons également équiper notre Agence de Chalon/Saône du même logiciel pour avoir une organisation homogène. Ce logiciel nous a permis de comprendre ce qu'était la Gestion de la Relation Clients pour une PME, et nous nous félicitons de notre choix."

Jean-Paul PALISSE et Michel DEJOB, Dirigeants de la Société EPONA (Frans - Ain)

SIRA

"Notre activité traditionnelle de fabrication et de traitement des poteaux en bois EDF ou Télécoms étant en perte de vitesse, nous avons choisi de faire réaliser un diagnostic de notre entreprise. Il était important pour nous de nous poser un certain nombre de questions concernant nos axes potentiels de développement, notre stratégie commerciale, et donc les moyens humains ou techniques à mettre en oeuvre.

Nous savions que les consultants du Réseau Cadre Expert était des spécialistes de l'organisation et du développement commercial en PME, nous avons donc fait appel au consultant sur notre région pour qu'il intervienne chez SIRA, ce qui nous a permis d'avoir une vision beaucoup plus claire de notre marché, de nos forces et de nos faiblesses, et donc de nos opportunités stratégiques de développement.

En fait, suite à la synthèse faite et aux recommandations issues de ce diagnostic, nous avons décidé d'orienter notre offre vers toute une gamme de produits mieux valorisés et surtout répondant à une plus forte demande. Nous avons d'ailleurs, et encore avec l'aide de Cadre Expert, développé de nouveaux produits avec une scierie partenaire, conçu un nouveau catalogue et mis en place des moyens commerciaux qui nous ont permis de retrouver le chemin de la croissance et des marges."

Richard FILAIRE, DG de la Société SIRA (Sablons - Isère)