

Success Story - TSPC COLETTE

A la recherche de leviers de croissance

TSPC COLETTE réalise des ensembles mécano-soudés pour des sites industriels et pour le bâtiment. Face à la concurrence, TSPC COLETTE détient plusieurs atouts : la complémentarité de ses savoir-faire en tuyauterie (métal et plastique), serrurerie et chaudronnerie qui lui permet de répondre à des besoins complexes et multiples : le client n'a pas à solliciter plusieurs prestataires. L'entreprise dispose à la fois d'un atelier de production et d'équipes organisées pour opérer chez le client, elle sait répondre à ses besoins urgents et elle détient la certification MASE indispensable pour intervenir sur sites Seveso seuil haut et sites pétroliers.

A la recherche de leviers de croissance, le dirigeant décide de mettre en place une Prestation Mieux Manager l'Innovation proposée par le service EEN de la CCI Bourgogne Franche-Comté.

Dépasser le seuil du million d'euros

L'objectif est clair. Il convient d'atteindre une taille cohérente avec celle des clients et pertinente pour se différencier des concurrents soit artisans, soit grands groupes.

Par une opération de croissance externe réalisée fin 2016, le petit groupe couvre une zone de chalandise élargie et affiche en 2019 un CA consolidé de 2,5 M€. La Prestation Mieux Manager l'Innovation a aussi porté sur l'organisation commerciale, jusqu'à la constitution d'un fichier de prospects qui a permis d'acquérir de nouveaux clients.



Renforcer la présence au plus près des clients

Début 2019, l'entreprise engage un investissement pour la création d'un établissement à proximité de nouveaux clients et de facto élargit à nouveau sa zone de chalandise. Elle envisage aussi une nouvelle organisation commerciale transversale à toutes ses entités.

Le développement d'un produit propre, qui constitue un autre levier de développement, a aussi été envisagé dans le cadre de la Prestation Mieux Manager l'Innovation. Son déploiement n'a pas encore été lancé. Le dirigeant se déclare très satisfait tant de la pertinence des préconisations du conseiller EEN que de son accompagnement à la mise en œuvre des actions.

«Pour le dirigeant, «le plan stratégique réalisé à l'aide de l'analyse conduite avec le Conseiller EEN et le plan d'actions construit ensemble ont permis une croissance organique d'une part et externe d'autre part. Sur TSPC COLETTE, la croissance de CA est de plus de 50 % en 3 ans et l'effectif augmente dans la même proportion. L'impact est aussi favorable sur la marge.»»