

G&A intervient auprès de E. Lehagre, président de Comigel



Erick Lehagre, pourquoi avoir fait appel à Gensse & Associates ?

Repris à Perkins Food en 2007 par Cerea Capital dans le cadre d'un management buy out avec Erick Lehagre (ex directeur général de la Fromagerie Le Centurion et des Salaisons de Saint-André au sein du groupe Sodagral). Comigel passe le cap des 100 millions d'euros en acquérant Atlantique Alimentaire en 2010. Comigel emploie 200 personnes et son site de fabrication, Tavola (filiale à 100 % de Comigel), est situé au Luxembourg. Erick Lehagre, son président, annonce un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros en 2009, dont un tiers à l'export, principalement au Benelux, en Allemagne, en Scandinavie et dans les pays de l'Est. Encore peu présent en restauration, il compte sur les synergies avec Atlantique Alimentaire pour développer son activité de plats surgelés sur ces marchés. Atlantique Alimentaire emploie pour sa part 240 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 41 millions d'euros en 2009.

J'ai rencontré Gensse & Associates en vue de préparer une acquisition importante (ndlr: Atlantique Alimentaire).

J'avais besoin de m'assurer que j'avais bien les bonnes ressources en place aux bons « endroits ». C'est notre fonds d'investissement qui m'a mis en relation avec eux.

Le recours à un cabinet de conseil n'est pas dans mes habitudes car je ne souhaite pas que le bon fonctionnement de l'entreprise puisse être perturbé par des consultants or Gensse & Associates présente la particularité de faire travailler principalement un analyste-associé avec le seul dirigeant.

Quel a été le déroulement de l'intervention de Gensse & Associates ?

Leur méthodologie de travail (ndlr: Expert 5A™) passe par une exploration globale de l'entreprise.

En premier lieu, j'ai mené une réflexion de fond sur la véritable « raison d'être » de l'entreprise; étape nécessaire à la projection de l'entreprise dans le futur et à l'élaboration d'une stratégie de croissance reposant sur des critères très objectifs.

Ensuite le travail a porté sur la réflexion sur la structure organisationnelle comme décisionnelle de l'entreprise.

Enfin, nous avons établi une stratégie précise de mise en place des ajustements sur les plans de la stratégie de croissance, de la stratégie de rapprochement (structure cible) des deux entreprises et du casting des collaborateurs clés.

Celle-ci a été définie en 3 phases: avant, pendant et après intégration d'Atlantique Alimentaire prévue quelques mois plus tard.

Le thème « raison d'être » est central dans les interventions du cabinet G&A, à votre avis, quelle en est la raison ?

Je pense effectivement qu'il est difficile de définir une stratégie pertinente si on ne connaît pas la raison d'être de l'entreprise, ce qui nécessite avant tout de comprendre l'entreprise en profondeur, ses fondamentaux...y compris son « ADN ».

Pour Comigel aussi cet exercice fut très enrichissant car la raison d'être devient un référentiel pour tout le monde: dirigeant, collaborateurs mais aussi le marché.

Qu'en est il des spécificités de la méthodologie de travail et de l'approche G&A à votre avis ?

Je mettrai en avant trois aspects: scientifique, humain et direct. Le côté scientifique semble permettre de ne rien oublier et de bien aller chercher dans le moindre recoin de l'entreprise, le côté humain n'est pas en reste avec une attention toute particulière à la bonne concordance entre les intelligences des Hommes et la structure; enfin l'aspect « direct » vient du fait que G&A dit sincèrement les choses; sans détours inutiles.

Ce qui me paraît très novateur dans l'approche de G&A, c'est que tout semble couler de source: c'est le dirigeant qui comprend les choses en analysant son entreprise par le biais de l'analyste G&A...aucun besoin d'un rapport de 900 pages.

Un autre point: la rapidité. L'Analyse Systémique a consisté en 4 ou 5 réunions de travail puis en un accompagnement dans la durée via réunions, séminaires stratégiques, séminaires process, téléphone, visio-conférence et email.

J'ai également été étonné d'observer lors de certaines réunions de travail qu'une problématique peu sensible en apparence pouvait, une fois passée au crible G&A (ndlr: c'est à dire le canevas d'analyse Expert 5A™), révéler une problématique de fonds qu'il est nécessaire de repositionner.

Gensse & Associates est un cabinet novateur spécialisé en **stratégie et structuration de croissance** intervenant au bénéfice des dirigeants et investisseurs en accélérant, en relançant & en consolidant la croissance, la rentabilité et la valeur des entreprises en des temps très courts et de manière pérenne. Nous y parvenons en permettant au dirigeant de mettre en place une stratégie et une structure organisationnelle systémique permettant à l'entreprise de retrouver son état « naturel » c'est à dire optimal en terme d'efficacité de sa stratégie de croissance comme d'efficience en terme de fonctionnement interne opérationnel et décisionnel et ce à court mais aussi à moyen et long terme.

Nous obtenons ces résultats grâce à une expertise unique appelée Expert 5A™. Cette expertise nous permet d'intervenir dans l'analyse et dans le traitement de tous sujets liés à la croissance des entreprises: nouvelle étape de la croissance de l'entreprise, panne de croissance, croissance difficile à maîtriser, marché en mutation, mutations internes, croissance externe, entrée d'un investisseur, cession, etc. Expert 5A™ est le résultat de 20 ans de recherche et d'expérience sur le fonctionnement des systèmes socio-économiques, dont 10 ans dédiés exclusivement aux entreprises et à leur éco-système. Chantal Gensse PhD, à l'origine de cette expertise et fondatrice du cabinet G&A, est une spécialiste reconnue en Europe et aux Etats-Unis sur ces sujets, elle est par ailleurs coach d'hommes et femmes politiques, dirigeants et sportifs de haut-niveau, conférencière et auteure de plusieurs ouvrages de référence concernant l'entreprise « systémique ».

Nos analystes-associés, tous seniors, certifiés Expert 5A™ et formés aux méthodes de travail de Chantal Gensse PhD, sont intervenus à ce jour auprès de plus de 80 dirigeants d'entreprises de toutes tailles et secteurs d'activité en Europe et aux Etats-Unis (Par exemple: Generix Group, Materne-Mont Blanc, Comigel, Eolen, DCNS, Exxon Mobil, Celluloses de la Loire, groupe Lucien Barrière etc).

Le cabinet compte une douzaine de collaborateurs, profondément passionnés par l'entreprise, qui sont répartis sur 4 bureaux : Paris, Sophia-Antipolis, Bruxelles, et New-York