

Cas client GC3



► L'entreprise

GC3 est un cabinet de conseil en stratégie fondé par Gilles Croset. Spécialisé dans l'accompagnement des dirigeants et des décideurs, l'entreprise propose une gamme complète de services de conseil en stratégie, en gestion des ressources humaines et en développement organisationnel, et coaching du dirigeant.



Gilles CROSET
**Consultant en stratégie
et management**

► Le profil de GC3

GC3 aide principalement les dirigeants de PME, dont la taille varie de 10 à 300 salariés, réalisant des chiffres d'affaires entre 1 et 60 millions d'euros. L'entreprise intervient dans une variété de secteurs, tels que le transport, l'industrie manufacturière, l'emballage, la sérigraphie industrielle, la santé... Ses services incluent l'accompagnement stratégique du dirigeant et de l'organisation, la gestion du changement, le développement des talents, et la mise en place de processus organisationnels efficaces.



Le maintien des marges et le désengagement des salariés sont des problématiques récurrentes auxquelles font face de nombreuses PME



► La problématique

« Maintenir les marges et contrer le désengagement des salariés sont des défis majeurs pour les PME », souligne Gilles Croset. « La hausse des coûts des matières premières et le désengagement des salariés menacent la rentabilité et exigent des réponses novatrices. Les dirigeants doivent s'adapter à un contexte économique instable en réinventant leur approche du management pour stimuler l'engagement et la performance. »



► L'expérience Comonimage vue par GC3

Comonimage a permis de mettre en place un baromètre social dans au sein de l'entreprise [Weepackup](#), après une opération de fusion-acquisition, permettant de comprendre comment était vécue cette fusion par toutes les parties prenantes.

L'étude Comonimage a facilité la mise en place d'une feuille de route qui fait sens pour tous. « L'étude menée avec Comonimage a révélé des insights essentiels, permettant une prise de conscience concrète des problèmes vécus à tous les niveaux de l'entreprise. »

De même, une étude chez [Riondet Entreprises-Séripub](#) sur le fonctionnement de son activité commerciale auprès de ses clients a révélé des besoins croissants en matière de présence humaine et de variété de produits écoresponsables, conduisant à des ajustements stratégiques et opérationnels pour améliorer la satisfaction client et augmenter le chiffre d'affaires.

“ Comonimage est d'une pertinence exceptionnelle, parce qu'en très peu de temps, l'outil peut prendre le pouls d'une organisation ”

Les résultats selon GC3

Comonimage a révélé des enseignements précieux et concrets aux défis rencontrés, émanant du terrain. Par exemple, une étude sur la culture d'entreprise a permis d'identifier des **problèmes de fusion et d'aligner les équipes sur une feuille de route commune fondée sur des données factuelles et fiables.**

« Comonimage est d'une pertinence exceptionnelle, parce qu'en très peu de temps, l'outil peut prendre le pouls d'une organisation à tous les niveaux ou de sa clientèle, et le restituer de manière explicite aux instances dirigeantes, montrant ainsi les axes d'amélioration »