

SOMAFRAC EN PLEIN BOOM

Accompagné par les experts de l'Accompagnement Smart Industrie, Somafrac part à la conquête de son futur, avec l'acquisition de nouveaux moyens de production, de nouvelles compétences et le développement d'un site de vente en ligne.



CARTE D'IDENTITÉ

- **Raison sociale**
Somafrac
- **Chiffre d'affaires**
4,1 millions d'euros
- **Effectif**
16 personnes
- **Activité**
Fabrication de rayonnages, conception, commercialisation et installation de portes et chambres froides

CONTACT
Service Question Réponse
09 70 82 16 80
sqr@cetim.fr
accompagnement-smart-industrie.com

« J'ai beaucoup de projets et de rêves ! » Jonathan Levy a repris l'entreprise de son père en 2015. Très vite, il a imaginé les potentiels de développement de Somafrac, spécialisée dans la conception, la fabrication, la distribution et l'installation d'aménagements d'espaces alimentaires (rayonnages, portes et chambres froides). Les experts dépêchés dans le cadre de l'Accompagnement Smart Industrie l'ont aidé à éclaircir sa vision des choses. « Ils m'ont permis d'identifier les points forts et les points faibles de mon entreprise,

dans les domaines du digital, du financier, des ressources humaines, sur les services de l'entreprise et surtout de clarifier l'écosystème de demain », explique-t-il. Son ambition est de révolutionner son métier, d'aller plus loin que la seule vente de ses produits, de proposer « des services annexes et connexes » et d'atteindre un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros en 2023, soit 5 fois celui de 2019. Pour y parvenir, les experts de l'ASI ont établi avec lui un plan d'actions en plusieurs actes : reformuler le plan de digitalisation et définir une feuille de route pour hiérarchiser les différents projets en cours et à venir ; définir un planning ferme pour les différents projets : conduite de changement et évaluation de l'impact au fur et à mesure du déploiement, mise en place d'un consultant AMOA (chef de projet assistance à maîtrise d'ouvrage) pour prendre le relais du dirigeant et l'accompagner à mettre en place ce plan d'actions.

Tout est en place

L'investissement dans de nouveaux moyens de production et dans le développement d'un site de vente en ligne, avec le recrutement de profils techni-

ques (encadrants) et commerciaux a donc été planifié. L'évolution des postes et compétences en interne est également une des étapes recommandées par les experts. Pour chaque projet, un budget, des délais et les enjeux ont été listés. « Les différents prestataires venus dans mon entreprise, dans le cadre de l'ASI, m'ont apporté de belles choses, ont révélé des envies et m'ont permis de comprendre de nombreux points, déclare Jonathan Levy. Il me faut maintenant passer à l'étape de la mise en œuvre. Et là, je me sens de nouveau seul... Un accompagnement pour cette phase-là serait également bienvenu. »

L'ACTION

L'accompagnement Smart Industrie s'adresse aux PME/PMI exerçant une activité de production en Île-de-France. Le dispositif leur offre la possibilité de bénéficier d'accompagnements dispensés par des experts pour disposer d'une vision 360° des potentialités de l'industrie du futur. Il propose également aux entreprises de les accompagner dans la sécurisation et la relance de leur activité.