



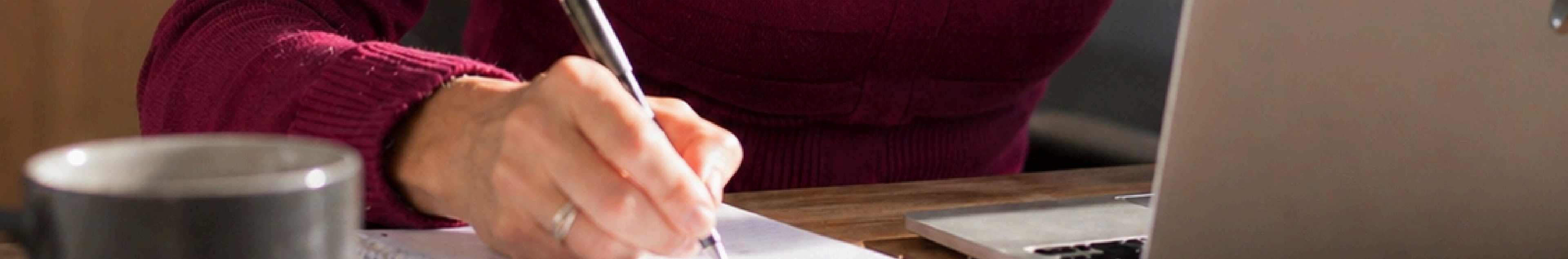
Sophie ROHART

Responsable Communication / Marketing F/H

portfolio

Responsable communication / marketing, j'accompagne les entreprises industrielles dans la structuration de leur communication pour en faire un levier de développement.

Après plus de 20 ans d'expérience et 500+ structures accompagnées, j'interviens à la fois sur la stratégie, l'organisation et le déploiement opérationnel, avec un objectif simple : rendre la communication utile, lisible et performante.



À propos de moi

Mon parcours s'est construit à l'interface entre création, marketing et développement. J'ai débuté sur des fonctions opérationnelles (graphisme, webdesign, production de contenus), avant d'évoluer progressivement vers des missions de pilotage et de structuration.

*Au fil des projets, j'ai observé que la principale difficulté des entreprises ne réside pas dans le manque d'outils ou de communication, mais dans l'absence de cadre :
une offre peu visible, des actions dispersées, et un manque d'alignement entre les équipes.*

J'ai donc orienté mon positionnement vers l'accompagnement des entreprises en phase de structuration ou de développement, avec une approche centrée sur la cohérence, la performance et la lisibilité.



Mon approche

Mon intervention repose sur une double compétence :

- *D'une part, une **capacité d'analyse** et de **structuration***
- *D'autre part, une capacité de déploiement **opérationnel***

Je travaille sur la clarification du positionnement, l'analyse du marché et de la concurrence, ainsi que sur la définition d'un plan d'action cohérent et priorisé.

L'objectif est de donner un cadre clair et exploitable.

*Je suis en mesure de produire, coordonner et piloter les actions : contenus, supports commerciaux, présence digitale, événements. Cette double approche me permet **d'assurer la continuité entre la stratégie définie et sa mise en œuvre.***

*Je veille également à intégrer une logique de pilotage, avec des **indicateurs simples** permettant de mesurer l'efficacité des actions et d'ajuster en continu.*



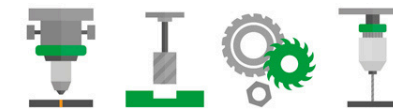
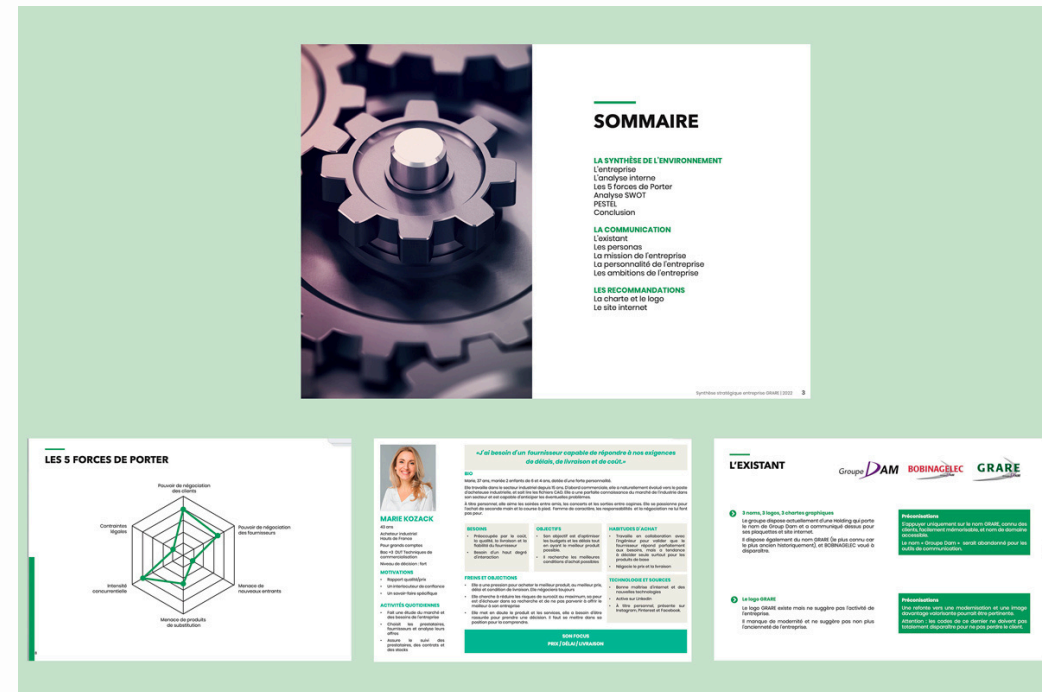
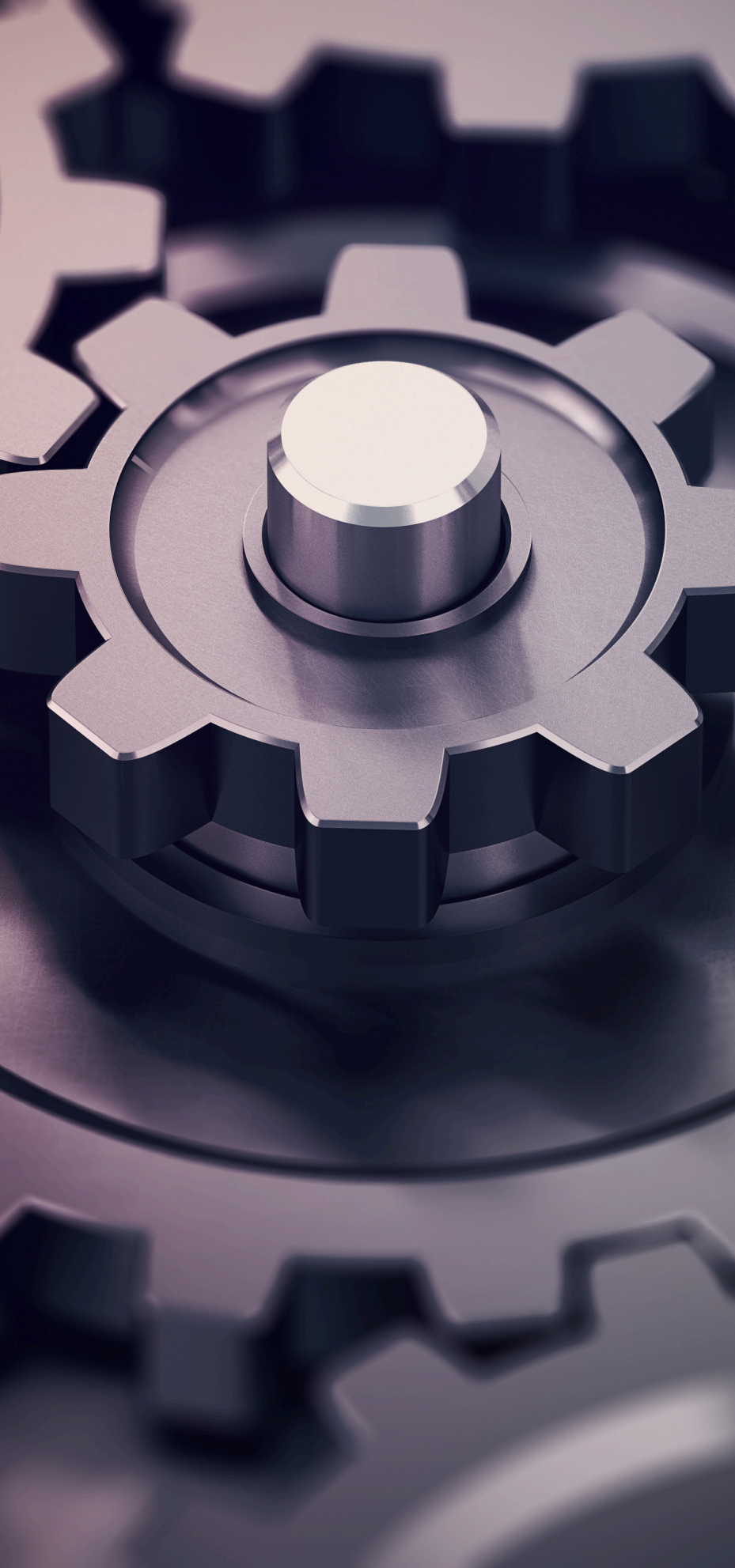
Quelques projets



Cas Client 01 : Atelier Grare

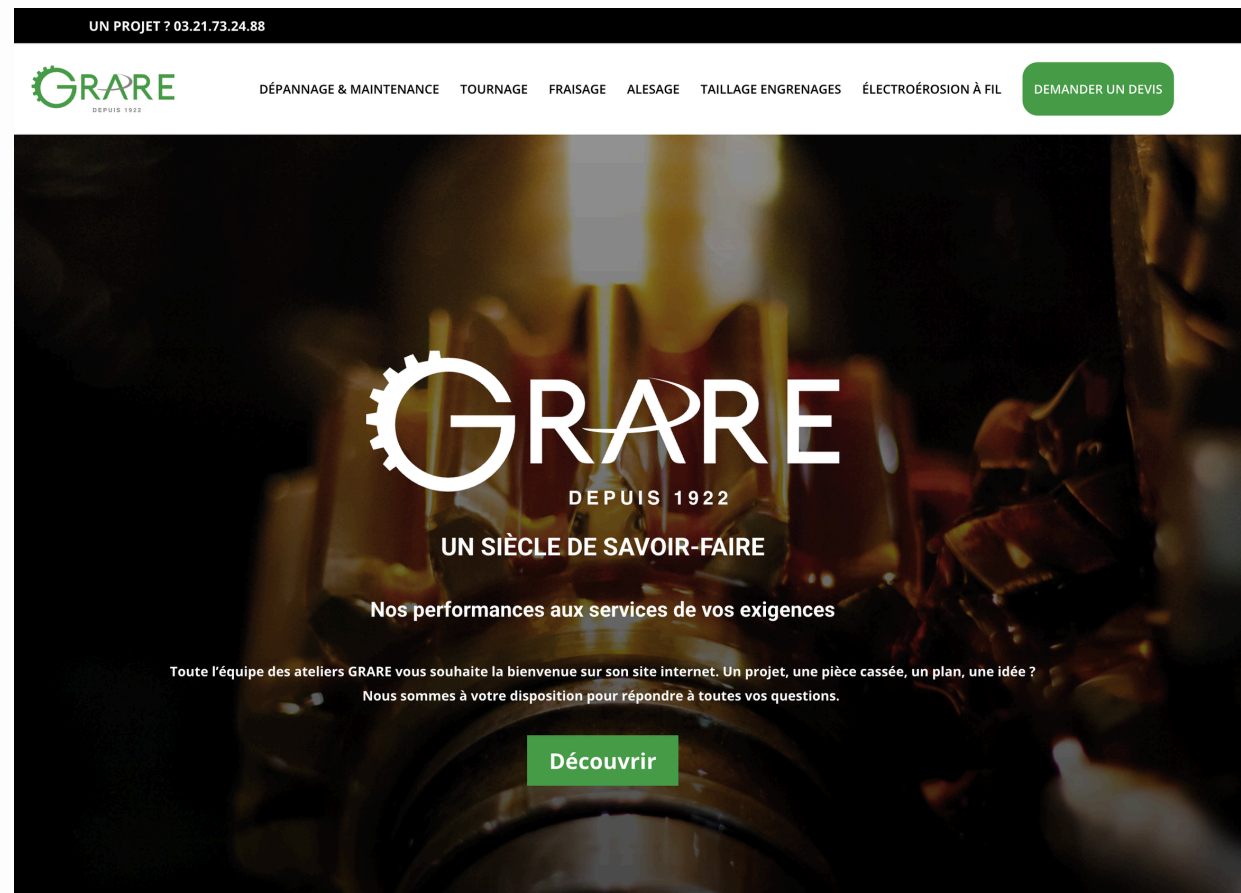
Repositionnement stratégique d'une entreprise industrielle.

Entreprise confrontée à un manque de lisibilité de son offre, à des difficultés de recrutement et à une communication éclatée freinant son développement.

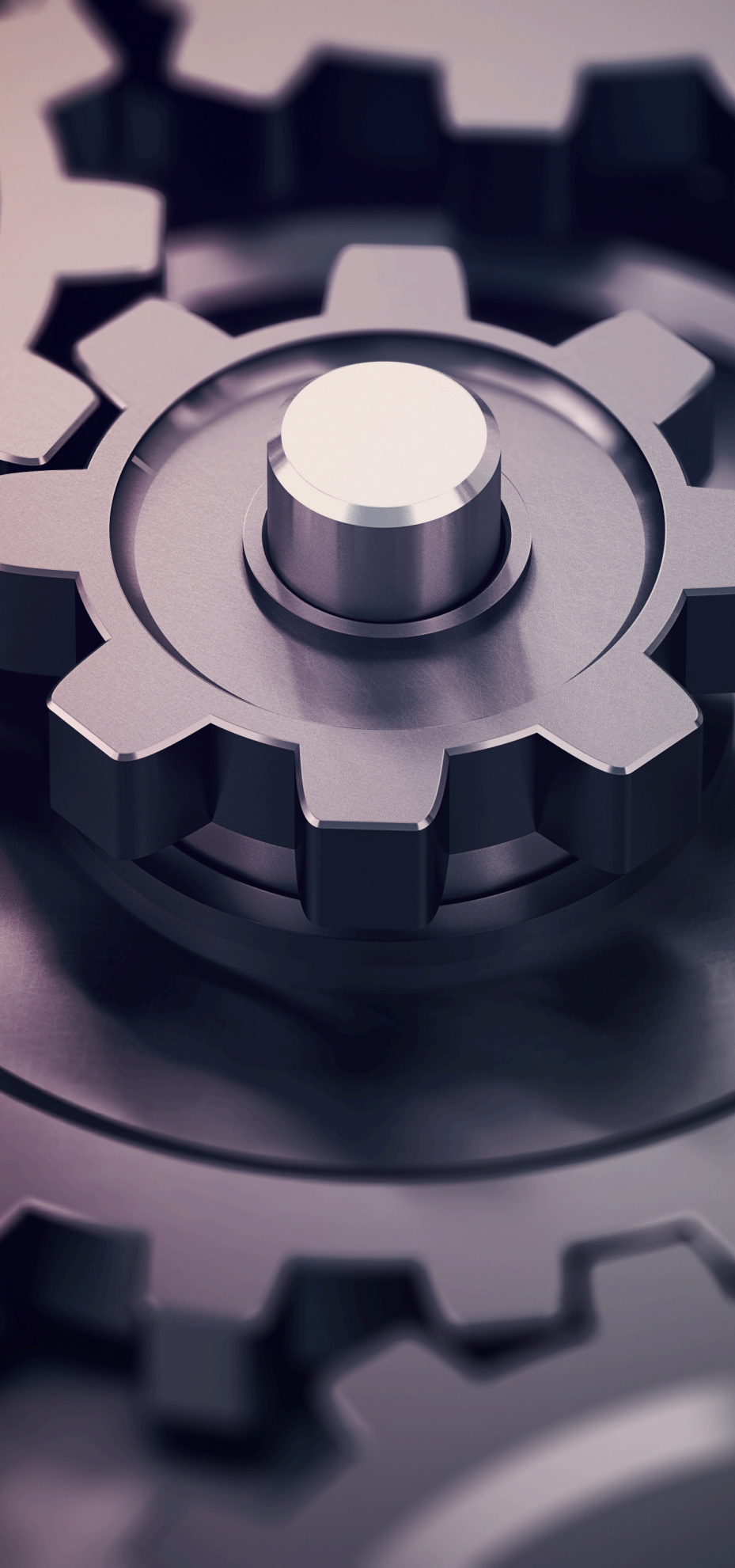


*L'Atelier Grare est une entreprise industrielle centenaire spécialisée dans la mécanique générale de précision et l'engrenage. La demande initiale portait sur la refonte d'un site internet devenu obsolète. Dès les premiers échanges, j'ai identifié que le besoin réel dépassait largement la création d'un support digital : l'entreprise souffrait d'un **manque de lisibilité**, d'un **éclatement identitaire** et d'une **communication peu alignée avec ses ambitions**.*

*J'ai donc proposé une mission en deux temps : d'abord un **audit stratégique** complet, puis la création et le déploiement d'un **nouvel univers** de communication. Cette approche a permis de transformer une demande opérationnelle en projet global de repositionnement. La phase d'audit a intégré l'analyse de l'environnement, l'étude des forces et faiblesses internes, les 5 forces de Porter, une analyse SWOT, un PESTEL, l'étude des supports existants et la modélisation de personas clients. Ce travail a mis en évidence plusieurs enjeux structurants : la nécessité d'unifier les identités, de clarifier l'offre, de renforcer la marque employeur et de valoriser les savoir-faire industriels.*



À partir de ce diagnostic, j'ai construit une plateforme de marque, défini les cibles prioritaires, clarifié le positionnement et proposé une nouvelle architecture de communication. J'ai ensuite assuré la déclinaison opérationnelle : identité visuelle, charte graphique légère, site internet, arborescence, contenus, plaquette commerciale, roll-up, cartes de visite et signature mail.



Résultats clés

- *+70 % de visibilité SEO sur les requêtes stratégiques (données partenaire SEO)*
- *Unification de 3 entités sous une marque unique*
- *10 pages web structurées par produits / métiers*
- *5+ supports déployés (site, plaquette, roll-up, cartes, signatures...)*
- *18 mois de pilotage en direct avec le dirigeant*
- *Budget global : ~14 K€ HT*

Impacts

- *Discours clarifié et utilisable commercialement*
- *Meilleure compréhension de l'offre par les clients*
- *Outils commerciaux utilisés en prospection*
- *Dynamique marque employeur enclenchée (prise de parole dirigeant)*

Ce que ce projet démontre

Capacité à transformer une demande opérationnelle (refonte de site) en projet stratégique global : diagnostic, plateforme de marque, déploiement, coordination et impact business.



Cas Client : Peme Gourdin

Repositionnement visuel et supports commerciaux pour une entreprise industrielle spécialisée dans les pompes hydrauliques

Contexte

*Fabricant industriel historique (90 ans).
Lancement d'une nouvelle gamme de pompes hydrauliques brevetée nécessitant une mise en visibilité claire et crédible.*

Problématique

Comment rendre lisible une innovation technique et la transformer en levier commercial (salons, prospection, image) ?

Mon rôle

Accompagnement global, du produit à la communication : identité de gamme, modernisation de la marque, création des supports commerciaux et événementiels.



LOGO PRINCIPAL



VARIATIONS

ECOBLADE®

PALETTE DE COULEURS



CMJN : 70 0 35 0
RVB : 110 181 178
#6eb5b2



CMJN : 70 0 25 50
RVB : 69 111 99
#456f63



CMJN : 100 87 37 30
RVB : 40 50 85
#283255

TYPOGRAPHIE

AZONIX

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

GAMMES



Approche

- Traduction de l'innovation en proposition de valeur claire
- Création d'une identité de gamme (logo, univers)
- Refonte de l'identité entreprise pour cohérence globale
- Déclinaison sur supports commerciaux (emailings, stand, visuels)

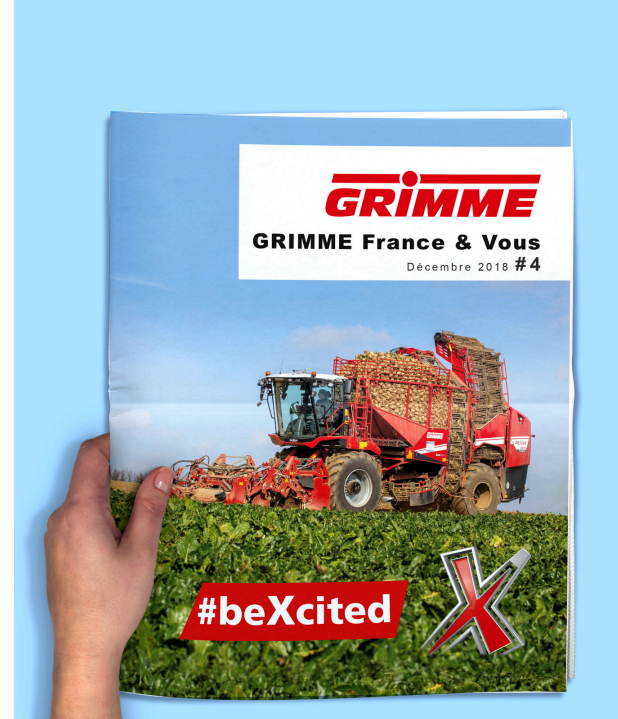
Résultats

- Cohérence visuelle entre produit, marque et supports
- Supports exploitables en salon et en prospection
- Meilleure lisibilité de l'innovation pour les cibles industrielles
- Renforcement de la crédibilité lors des prises de parole commerciales

Ce que ce projet démontre

Capacité à relier innovation produit, image de marque et performance commerciale, notamment dans un contexte de lancement et de salons professionnels.

MACHINE
DE L'ANNÉE 2018



GRIMME

Cas Client : Grimme

Accompagnement long terme en matière de création de supports de communication externe et interne : agenda, publicité, magazines etc.

Contexte

Groupe industriel avec de nombreux supports non harmonisés

Enjeu

Assurer la cohérence de la communication à grande échel

Résultats

- Harmonisation des supports internes et externes
- Meilleure lisibilité pour clients et équipes
- Base cohérente pour le développement commercial

LE SERVICE EN PLUS !



Equipes de professionnels à votre écoute Techniciens qualifiés GRIMME Stock pièces détachées à proximité de chez vous ! Formations chauffeurs



DOREZ
Ateliers

10 - Dampierre
Tél : 03 25 37 62 97
Xavier Marquis : 06 33 58 23 24
Romain Godet : 06 42 31 81 73

CASA
SERVICE MACHINE

62 - Tilloy-Les-Mofflaines
Tél : 03 21 24 24 24
Clément Anquin : 06 89 19 71 66
Thomas Dubois : 06 88 38 55 57

GRIMME

59 - Hardifort
Tél : 03 28 40 08 90
Julien Huyghe : 06 47 21 80 82
Vianney Weillaert : 06 73 04 40 59

Potoux
EQUIPAGE

62 - Richebourg / 59 - Escaudoeuvres
Tél : 03 21 26 08 55
Valentin Dubar : 06 14 65 09 46
Thibaut Hublart : 06 30 62 27 66

SAPC

80 - Nouvion / 76 - Autigny
Tél : 03 22 28 68 21
Luglien Gosse de Gorre : 06 88 72 28 03
Vincent Poupard : 06 33 40 34 56

DAVID

02 - Guise / 02 - Soissons
08 - Sault-lès-Réthel
Tél : 03 23 50 30 30
Guillaume Doyen : 06 01 23 21 23

AGRI SANTERRE

80 - Roye
Tél : 03 22 87 67 67
Jean-Baptiste Chombart : 06 27 51 24 10

GRIMME France - ZAC Artoipôle 1 - Allée du Danemark - 62223 Feuchy
Tél. +33 (0)3 91 19 19 00 - grimme@grimme.fr - www.grimme.fr

GRIMME
PREMIUM PARTNER



AGRI SANTERRE
CASA SERVICE MACHINE
DAVID GROUPE
DOREZ Ateliers
GRIMME Hardifort (59)
Potoux EQUIPAGE
SAPC
THOMAS MOTOCULTURE
www.grimme.fr
GRIMME

JEAN-BAPTISTE JEANNE (59, 62) 06 08 10 24 65
CHRISTOPHE PERNIER (80, 76, 50, 77, Nord 27) 06 07 48 36 27
GUILLAUME BECKER (Grand Est) 06 71 90 92 70
ARNAUD LAFFONT (Loire, Centre, Sud-Ouest) 06 80 31 54 21

Mes engagements

En parallèle de mon activité professionnelle, je me suis toujours inscrite dans une démarche d'engagement autour des enjeux environnementaux et humains.

*Associée chez **Time for the Planet**, initiative dédiée au financement et au déploiement de solutions concrètes contre le réchauffement climatique.*

*J'ai soutenu également l'association **Choisis ta planète**, en tant que mécène, contribuant à des actions de sensibilisation en milieu scolaire.*

*J'ai par ailleurs accompagné bénévolement l'association **How Lucky You Are** sur ses enjeux de communication, en développant des supports clairs et efficaces.*

*Enfin, mon engagement en tant que marraine au sein de **60 000 Rebonds** m'a permis d'accompagner des entrepreneurs dans des phases de reconstruction après une liquidation, en apportant écoute, structure et projection.*

Ces expériences nourrissent une approche de la communication alignée avec des enjeux de sens, d'impact et de cohérence.



ils m'ont fait confiance

J'ai également eu l'opportunité d'intervenir sur d'autres missions pour des structures variées, notamment :

Roquette, Beaucourt, Tolexpress, Jarbeau, Etidiag, Clotibat, Ternois 7 vallées, Driveco, Véolia, Lebon Protection, Caroline Jurado, Iplast, Dynamiqair, Alkern...

Ces expériences m'ont permis de développer une forte capacité d'adaptation, ainsi qu'une compréhension fine des contraintes terrain et des environnements industriels



Pourquoi me choisir

*Je ne me positionne pas uniquement comme une communicante, mais comme une professionnelle capable de structurer une fonction et de la rendre performante. Mon parcours me permet d'intervenir à la fois sur la réflexion stratégique et sur la mise en œuvre opérationnelle, avec une **approche pragmatique et orientée résultats**.*

*Dans un environnement où les enjeux sont à la fois techniques, environnementaux, commerciaux et humains, je peux contribuer à **clarifier le discours, structurer les actions** et **faire de la communication un véritable levier de développement**.*

Je suis en mesure de m'inscrire rapidement dans vos enjeux, de prioriser efficacement et de faire avancer les sujets de manière concrète.



Ce que je pourrais mettre en place chez vous (90 jours)

1. Structurer la communication (interne + externe)

Clarification des messages clés, des cibles et des priorités. Mise en place d'un plan de communication simple, partagé, avec des supports cohérents (présentations, fiches techniques, trame commerciale). Objectif : aligner les équipes et gagner en lisibilité.

2. Valoriser l'expertise technique (LinkedIn & contenus)

Définition d'une ligne éditoriale orientée pédagogie technique (cas clients, démonstrations, vulgarisation). Production de contenus utiles pour les décideurs (maintenance, agro, industrie). Objectif : positionner votre entreprise comme référent et générer des opportunités qualifiées.

3. Transformer les salons en levier business

Préparer les salons en amont (argumentaires, cibles, supports), scénariser la présence (stand, démonstrations), et structurer le suivi (relances, contenus post-événement). Objectif : passer d'une logique de visibilité à une logique de génération de leads.





contact

06 27 84 56 81

sophie.rohart@gmail.com

www.sophierohart.com