

Trois axes de développement

La stratégie de CNIM s'appuie sur sa compréhension des enjeux de souveraineté, son inscription dans le temps long et sa capacité à nouer des partenariats structurants. Elle se développe selon trois axes complémentaires et elle est relayée par les managers à tous les niveaux de l'entreprise.

Développer la chaîne de valeur ajoutée

CNIM s'est forgé un profil unique d'industriel ensemblier qui réalise, dans ses ateliers en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, au Maroc et en Chine, les équipements conçus par ses bureaux d'études, les met en service, en assure la maintenance et l'exploitation. La proximité des équipes de conception et de réalisation favorise les retours d'expérience. La capacité de CNIM à créer des sociétés de projet et à proposer des solutions de financement pour les dossiers alliant construction et contrat d'exploitation est un atout majeur. L'activité de services complète la fourniture d'équipements et peut s'exercer sur des installations fournies par d'autres industriels. Elle est une source de revenus récurrents pour le Groupe. CNIM accompagne ses clients tout au long de leur chaîne de valeur, en tant que maître d'œuvre ou en association avec des partenaires, pour certains de longue date.

Intégrer de nouvelles technologies

Le portefeuille d'activités du Groupe fait l'objet d'une revue régulière. L'analyse de ses positions commerciales sur les marchés à potentiel sur lesquels il entend accélérer son développement le conduit à

mener une politique d'acquisitions ciblées et, symétriquement, de cessions d'activités qui ne présentent pas les meilleures synergies, même si elles sont rentables. CNIM construit ainsi une offre cohérente sur le long terme vis-à-vis des donneurs d'ordre nationaux et internationaux, qui sont assurés de trouver en lui un opérateur maîtrisant l'ensemble des technologies intervenant dans la conception et la construction de solutions complètes, capable de traiter des demandes complexes et d'évoluer à l'unisson des marchés.

Conquérir de nouveaux territoires

CNIM adapte son offre aux nouveaux besoins des États et des entreprises. L'analyse des enjeux locaux est complétée par la recherche des meilleurs partenariats, industriels ou financiers, et CNIM utilise toutes les ressources de plateformes déjà implantées à l'international, qu'il s'agisse de hubs commerciaux (Abou Dabi et Singapour) ou de sites industriels. Cette stratégie sert l'ambition du Groupe qui souhaite passer du statut d'exportateur à celui de groupe international. ●

