

EN DÉVELOPPEMENT

# Kodev

## FABRICANT FRANÇAIS DE L'ÉPONGE BOUCLETTE EXTENSIBLE

**Cette entreprise de 12 salariés, dirigée par Irène Breuil, reste une des seules entreprises françaises, spécialiste du linge éponge et destiné au monde de la beauté et du bien-être et à l'hôtellerie. Elle conçoit et fabrique ses collections de linge (peignoirs, bandeaux, paréos, couvertures de table de massage, housse de table, etc.) dans son atelier de Saint-Jean-Bonnefonds.**

Grâce à une styliste intégrée, Lara Cotin, Kodev propose à ses clients des modèles sur mesure et personnalisés.

À travers ses propres marques Ligne K et Créations Kodev, la société est devenue une véritable référence auprès des professionnels de la beauté et de l'hôtellerie de luxe.

Kodev perpétue, depuis plus de 30 ans, la tradition d'un savoir-faire à la française, mariant l'utilisation de techniques anciennes, l'usage de machines modernes et les compétences uniques de ses couturières. Cette maîtrise complète du cycle de production de chaque produit permet une adaptation totale à chaque client. L'entreprise réalise cette année un CA de 1,5 M€.



Irène BREUIL  
Dirigeante



ST-JEAN-BONNEFONDS  
[kodev.fr](http://kodev.fr)  
Membre de la Cpm Loire.



# Kosmoss

## CRÉE UN SERIOUS GAME POUR LA RELATION CLIENTS



**Cette agence de business développement a mis au point le serious game « la clientitude ». Conçu par KOSMOSS.FR, ce néologisme désigne d'abord la posture globale d'une organisation tournée vers ses clients et leur satisfaction et concerne tout l'écosystème de l'entreprise.**

Inspiré du jeu vidéo, cet outil de diagnostic stimulant utilise la gamification (qui consiste à transposer les mécaniques du jeu dans un domaine non-ludique, pour résoudre des problèmes de la vie réelle ou améliorer une offre) pour séduire les plus réticents - clients & partenaires compris. Il n'est pas uniquement tourné vers les spécialistes de la relation client, il a été conçu pour aider les entreprises à analyser puis repenser et concevoir des parcours clients harmonieux, logiques et sources de satisfaction. Et ce avant, pendant et après la vente ! Que le client soit BtoB ou BtoC. Salon, prospection, site internet, brochures, web-marketing, ventes online, SAV, agences commerciales, réseaux sociaux ou service client, le nombre de points de contacts avec ses clients est devenu gigantesque.

En une journée, ce jeu, en équipe, met en perspective l'ensemble de ces points de contacts pour satisfaire les clients et les prospects. L'entreprise peut aisément identifier les canaux prioritaires sur lesquels elle doit se concentrer, repérer les espaces occupés inutilement et les manques à combler.

Kosmoss fournit, à l'issue de cet exercice ludique de groupe un bilan excel des résultats, une analyse approfondie et une synthèse graphique.

Ainsi l'organisation peut réaliser une cartographie de ses canaux de communication avec ses différentes cibles.

Basée à Saint-Étienne avec des espaces de coworking, à Paris, Lyon, Lausanne et Monistrol, l'entreprise compte 10 permanents spécialistes en digital, design graphique et marketing et une communauté de 25 talents.

Sylvain Vallier  
& Julien Legat  
Co-dirigeants



SAINT-ÉTIENNE  
[kosmoss.fr](http://kosmoss.fr)  
Membre de Designer+.

