



Damien Ferte - Dirigeant

En 2007, Damien FERTE reprend la franchise AGENDA DIAGNOSTICS (Marne et Ardennes), située à BEZANNES dans la Marne, et dont l'activité est d'effectuer tous les diagnostics réglementaires exigés lors des ventes, des locations immobilières et des travaux et démolition.

Damien FERTE intègre ainsi le 1^{er} réseau de diagnostiqueurs immobiliers, AGENDA DIAGNOSTICS FRANCE, ce qui lui permet d'apporter à ses clients (Notaires, Agents immobiliers, Syndics, Particuliers...) une garantie de qualité à travers des certifications actualisées périodiquement par le COFRAC, et un support juridique et commercial. L'offre de service d'AGENDA DIAGNOSTICS s'étend du diagnostic de l'amiante, du plomb, à la performance énergétique et mesurage (loi Carrez), en passant par les vérifications d'installation de gaz et électricité, ou toutes autres prestations validant l'état du bien en fonction de sa date (avant 1997).

Pour répondre à un marché exigeant et propice au développement, Damien FERTE s'est entouré d'une équipe de cinq personnes, 3 Experts et 2 Assistantes.



► Un AUDIT RH et ORGANISATIONNEL, PARTAGÉ par TOUS, puis des ACTIONS CONCRÈTES pour AMÉLIORER la PERFORMANCE de L'ENTREPRISE



> Damien Ferte, Dirigeant de la franchise, nous parle de son projet :

FAIRE MIEUX et OPTIMISER les PERFORMANCES !

« Notre métier se professionnalise. L'avenir est aux Cabinets structurés et non aux Indépendants, car la législation est de plus en plus pointue et les savoir-faire de plus en plus techniques.

La demande est aussi en croissance, notamment au niveau des travaux de démolition : il nous faut donc nous étoffer, mieux nous organiser pour améliorer la performance du Cabinet.

Certains membres du CJD dont je fais partie m'ont conseillé de me faire aider dans cette démarche, comme ils l'avaient fait eux-mêmes.

Une démarche cadrée et efficace avec la CCI MARNE et COHESIUM

Nous avons d'abord rencontré Elise LEONARD de la CCI Marne qui après un diagnostic CCIMAP, nous a proposé 3 Cabinets de Conseil pour engager une mission d'audit COHESIUM.



Ses actions auprès d'autres entreprises de la région et les bons échos que j'en avais, ont été déterminants dans mon choix.

Après l'écoute des Collaborateurs et du Dirigeant, Etienne ROUSSEL a fait une restitution présentée à l'ensemble des collaborateurs lors d'une journée off (une première !) au cours de laquelle des objectifs ont été fixés et partagés collectivement.

Puis individuellement, COHESIUM a identifié les besoins en compétences pour répondre aux objectifs et faire évoluer chacun dans ses nouvelles missions. Un plan de formation sera mis en œuvre après avoir été validé et partagé aussi avec les Salariés, principe auquel je suis très attaché.

En parallèle, les fiches de postes sont en cours de réécriture, une réunion mensuelle a été instaurée pour animer et suivre les objectifs et le projet.

Une intervention extérieure : un véritable atout !

La plus-value incontestable d'Etienne ROUSSEL est d'être une tierce personne à l'écoute, experte dans son domaine. Il a permis de :

- Recueillir de manière transparente et plus lisible les attentes des Collaborateurs : ils se sont confiés
- Travailler en complémentarité pour nous améliorer personnellement : j'ai été réactif car challengé
- Structurer notre organisation.

Ainsi, nous avançons plus vite et mieux !

La professionnalisation de l'activité est en route !

Le plan d'actions pour répondre aux objectifs fixés est en train d'être décliné, le recrutement d'un nouveau Collaborateur est en cours et nous réfléchissons à la mise en place d'un logiciel de suivi clients.

Grâce à l'intervention de COHESIUM, nous sommes plus efficaces dans le management de ce projet et capables d'anticiper nos besoins et les réponses à apporter, et ce dans un but essentiel : « Ensemble, satisfaire nos Clients et nos Prescripteurs dont les relations pérennes sont très importantes pour nous. »