



## Bertrand TARTERET - Président

La PARQUETERIE de BOURGOGNE est le fabricant français de parquets massifs et contrecollés, située à CERISIERS, en Bourgogne, en pleine Forêt d'Othe et dirigée par Bertrand TARTERET, depuis janvier 2000.

La particularité de la PARQUETERIE de BOURGOGNE est de proposer à ses clients une gamme de produits sans aucune limite en termes de personnalisation (déjà 20 à 30 milliers de références), ce qui en fait une société industrielle à solution artisanale.

Un showroom est à la disposition des clients, qui sont des Professionnels et aussi des Particuliers, français et internationaux (Suisse, Belgique, Etats-Unis, Australie, Asie).

Aujourd'hui, avec un effectif global de 35 personnes (en usine, au support et au commercial), Bertrand TARTERET est passé d'un CA de 2,2 M€ à 7 M€ en 8 ans.

Une croissance qui demande de l'investissement machines, des aménagements, l'implication de tous et une forte vigilance du Dirigeant.



**> Bertrand Tarteret - Président, nous fait partager sa vision du développement**

« Je suis un Entrepreneur dans l'âme et ce qui est nécessaire c'est de savoir prendre de la hauteur, éviter d'être constamment dans l'opérationnel. Pour ce faire, il vaut mieux « deux paires d'yeux qu'une seule, notamment en matière de stratégie. C'est le détail qui tue dans un projet ».

Quand j'ai rencontré Etienne ROUSSEL, j'étais « la burette d'huile ! » de l'entreprise. Je devais être partout. La croissance était de plus en plus difficile à gérer, mon système saturait. J'avais décidé d'embaucher un Directeur commercial pour m'épauler.

**A la recherche d'un Cabinet Conseil capable de m'aider dans l'optimisation de mon organisation,** j'ai fait la connaissance d'Etienne ROUSSEL par l'intermédiaire de proches qui faisaient appel à COHESIUM et qui m'ont conseillé de le rencontrer. J'ai tout de suite apprécié le fait qu'il comprenne notre métier, notre univers : « ça a tout de suite matché ».

La mission de Conseil en organisation et optimisation des Ressources Humaines a démarré et s'est très vite poursuivie en un accompagnement à la stratégie commerciale puis à la stratégie globale de l'entreprise.

Avec Etienne ROUSSEL, Dirigeant de COHESIUM, j'ai, depuis deux ans, un interlocuteur à l'écoute, qui me conforte dans ce que je souhaite et non

pas un Consultant qui va m'apprendre mon métier en me disant ce qu'il faut faire. Mon métier, je le connais.

**Qu'avez-vous mis en œuvre récemment avec COHESIUM ?**

Prendre de la hauteur, c'est savoir bien décliner opérationnellement sa stratégie, et par là savoir réorganiser son activité et monter en compétences ses Collaborateurs, recruter quand il le faut au rythme de la croissance. Un audit de la société nous a amené à restructurer notre organisation pour parvenir à une meilleure performance, puis un audit des Ressources Humaines nous a conduit à construire un plan de formation pour monter en compétences les personnes clés et leurs back-up.

**Des résultats significatifs !**

Avec COHESIUM, nous avons revu les responsabilités de chacun, gérer la transformation des postes à l'usine : chacun a maintenant des missions bien définies.

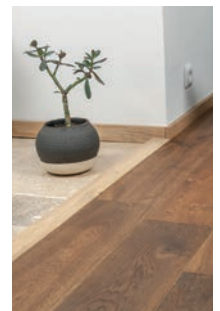
J'ai aussi trouvé un Directeur commercial pour me seconder dans le développement.

**La réorganisation des responsabilités dans l'entreprise m'a permis de déléguer et de limiter mon implication pour prendre du recul et gagner en efficacité.**

Aujourd'hui, l'organisation est meilleure et chacun se sent moins débordé, et en maîtrise de son périmètre grâce à la segmentation des missions et le traitement des sujets en MODE PROJET.

Les formations personnalisées, en format « action », basées sur l'apprentissage de

**► AUDITER ses RESSOURCES HUMAINES pour MIEUX ACCOMPLIR sa STRATÉGIE de DÉVELOPPEMENT**



l'intelligence collective amènent les Collaborateurs à parler le même langage et à optimiser la résolution des problèmes, et donc à participer à la performance attendue dans un contexte de développement fort.

**D'autres actions restent à mener sur les sociétés de négoce :**

Il faut asseoir l'organisation pour la rendre encore plus solide, notamment en sachant encore mieux anticiper la gestion de nos ressources humaines, et pouvoir nous concentrer sur la prochaine étape qui sera la mise en place de réseaux exclusifs : une évolution dans notre stratégie commerciale et le développement de la PARQUETERIE de BOURGOGNE.

La réussite globale passe par notre capacité à travailler encore plus et encore mieux ensemble.

**Avec COHESIUM, j'ai trouvé le partenaire qui comprend mes attentes et mon intérêt premier qui est de s'intéresser à l'humain, en tenant compte de mon fonctionnement qui peut se résumer ainsi : « aimer faire du business en m'amusant, avoir des Collaborateurs heureux tout en respectant une volonté forte de croissance et de performance ».**

**Etienne ROUSSEL et toute son équipe de Consultantes expérimentées vont continuer à nous challenger, à leur manière, calmement et sereinement, et c'est rassurant pour mes Équipes et pour moi. »**