

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

VENDÉE THÉ STRUCTURE

SA FONCTION RESSOURCES HUMAINES

Pour aider les petites entreprises à se doter d'outils RH pratiques et opérationnels, l'Opcommerce propose le diagnostic-accompagnement Cap compétences commerce. Installé dans la région des Pays de la Loire, VENDÉE THÉ l'a testé... et approuvé ! Témoignage.



Témoignage

Lucie et Grégory GUILLEMETTE, dirigeants de VENDÉE THÉ

VENDÉE THÉ

ENTREPRISE SPÉCIALISÉE DANS LA VENTE DE THÉS EN LIGNE ET EN BOUTIQUE

« Le plan de développement des compétences de chaque salarié est bouclé, les axes prioritaires de développement de l'entreprise sont identifiés. J'attaque l'année sereine ! » se réjouit Lucie GUILLEMETTE, gérante de la société VENDÉE THÉ.

Une sérénité qui n'a pas toujours « habité » la dirigeante. En effet, l'entreprise spécialisée dans la vente de thés a grandi très vite ces deux dernières années. Elle emploie aujourd'hui 15 salariés pour gérer trois boutiques, implantées en Vendée et en Loire-Atlantique, et animer un réseau de revendeurs, ainsi que son site de e-commerce.

VENDÉE THÉ EN CHIFFRES

- **2017**, Lucie et Grégory GUILLEMETTE créent l'entreprise et la marque MY SWEET TEA
- **3** boutiques en Vendée et en Loire-Atlantique
- **1** réseau de revendeurs
- **1** site e-commerce : www.mysweettea.fr
- **15** salariés

Base RH

« Avec mon mari Grégory, nous avions vraiment besoin de structurer ce que nous appelions une « base RH ». Mais nous sommes avant tout des commerçants et nous ne savions pas par quel bout prendre le sujet », raconte la dirigeante.

C'est là qu'Agnès DRAPEAU entre en scène ! Conseillère emploi formation à la délégation régionale Pays de la Loire de l'Opcommerce, elle contacte l'entreprise qui venait de recruter un alternant. Pour Lucie GUILLEMETTE, ce premier contact est une révélation ! « Je ne savais pas à quoi servait un Opco, ni qu'une entreprise pouvait en attendre des services », avoue-t-elle.

La conseillère présente aux deux gérants le diagnostic-accompagnement Cap compétences commerce pour les aider à structurer leur politique RH. « En sortant de ce rendez-vous, on avait les yeux qui brillaient, se souvient la dirigeante. Jusqu'ici, on se sentait un peu abandonnés et seuls sur ces sujets. »

Optimisation du potentiel relationnel

Agnès DRAPEAU les met alors directement en contact avec le cabinet de conseil en ressources humaines VAKOM de La Roche-Sur-Yon. Après

un premier échange avec Alexandre MOISAN, le directeur, celui-ci leur fixe pour objectif de formaliser leur projet d'entreprise à 3-5 ans.

En amont de ce travail, il leur a proposé de mieux se connaître à titre individuel à travers la méthode OPR (Optimisation du potentiel relationnel).

“ Il ne faut pas hésiter une seconde à réaliser cet accompagnement ! C'est gratuit, ce n'est pas chronophage, ça permet de sortir la tête du guidon pour se reposer de bonnes questions. Tout cela avec l'aide d'un consultant et de son regard extérieur, en toute bienveillance. Je recommande d'effectuer les rendez-vous dans les locaux du cabinet conseil pour être disponible à 100 %.”

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

VENDÉE THÉ STRUCTURE SA FONCTION RESSOURCES HUMAINES

L'intérêt de la démarche est de pouvoir identifier l'influence du mode de fonctionnement du dirigeant sur sa façon de construire et piloter son projet d'entreprise.

« Pour le coup, avec Grégory on est arrivés au premier rendez-vous en se demandant concrètement à quoi ça allait nous servir ? Notre demande c'était de poser les bases d'une politique RH. On a vite compris que c'était un détour nécessaire et que le consultant avait raison de nous le proposer », reconnaît la dirigeante.

Plan d'action détaillé

1^{ère} étape : les entretiens individuels OPR de Grégory et Lucie. Après avoir répondu à un questionnaire en ligne pour connaître la façon dont chacun réagit face à différentes situations professionnelles, VAKOM organise une réunion de restitution d'une heure et demie.



« C'est un exercice très utile pour prendre du recul sur nous-mêmes, mieux se connaître, identifier les situations avec lesquelles on est plus ou moins à l'aise. L'exercice nous aide aussi à améliorer la qualité des relations avec nos collaborateurs », souligne Lucie GUILLEMETTE.

2^{ème} étape : établir un projet d'entreprise à 3-5 ans. « Nous avons commencé par poser sur le papier les forces et les faiblesses de notre entreprise. Ensuite, nous avons travaillé sur nos objectifs en termes de business, de communication, de ressources humaines en détaillant pour chacun les actions à mener », ajoute la chef d'entreprise.

Bilan ++

Sur le plan RH par exemple, l'un des objectifs de VENDÉE THÉ est de lancer une démarche compétences. Épaulés par Cécile FERRÉ, la consultante de VAKOM qui les aura suivis tout au long de l'accompagnement, Lucie et Grégory GUILLEMETTE ont identifié les différentes actions pour y parvenir comme la création d'un organigramme, de fiches de fonction ou encore la réalisation de la trame des entretiens professionnels...

Pour chaque action, ils se sont fixé une échéance et ont désigné la personne qui aura en charge son pilotage. « Nos rôles respectifs de chefs d'entreprise sont mieux définis qu'auparavant. Une clarification qui est utile pour nous mais surtout pour nos collaborateurs », souligne la dirigeante.

Au terme de l'accompagnement Cap compétences commerce, Lucie GUILLEMETTE se félicite ! « Nous avons non seulement une feuille de route qui nous aide à ne pas nous disperser, mais aussi de vrais outils RH, créés sur mesure pour l'entreprise. L'ensemble des salariés sait où nous souhaitons les emmener. »

Quand on vous dit que Lucie GUILLEMETTE est une chef d'entreprise sereine !

CAP COMPÉTENCES COMMERCE, COMMENT ÇA MARCHE ?

- Un accompagnement en trois étapes par un cabinet spécialisé, d'une durée moyenne de 5 jours en discontinu.
 1. Un questionnaire de 10 minutes en ligne permet d'identifier le besoin, validé par un conseiller de l'Opcommerce, qui oriente l'entreprise vers un consultant spécialisé.
 2. Le consultant approfondit le diagnostic et élabore un plan d'action.
 3. Il vous accompagne dans la réalisation de vos objectifs.
- À l'issue de la prestation, l'Opcommerce adresse à l'entreprise un questionnaire d'évaluation de l'accompagnement et assure un suivi post-prestation.
- L'Opcommerce finance la démarche à 100 % pour les entreprises de moins de 50 salariés. Pour les entreprises de 50 à 249 salariés, son coût est pris en charge à hauteur de 50%, soit 2 500 euros dans le cas d'une intervention de 5 jours.

En savoir + : [Cap compétences commerce](#)