

Le Journal des Entreprises

L'ÉCONOMIE EN RÉGIONS

N°420 - NOVEMBRE 2022 - 8,40 €

MORBIHAN

Christian Bougeard
et Nicolas Tharaut,
dirigeants de
Chrono Pneus SLPA.



MORÉAC

**CHRONO PNEUS
INVESTIT POUR LE BIEN-ÊTRE
DE SES ÉQUIPES**

LANDÉVANT

**Sea Sail Ship paré pour
de la croissance externe**



MUZILLAC

**Thibault Bergeron
cartonne avec
ses emballages**

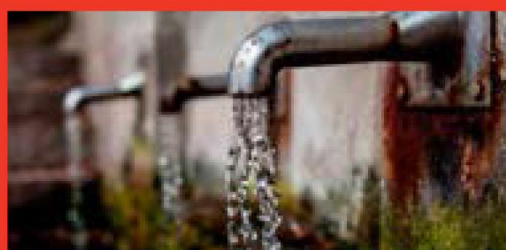
CARENTOIR

**Les Transports Leblanc
tracent une route
plus verte**



PLOËRMEL

**Hydraumatec
mise sur les
trackers solaires**



L'ENQUÊTE

**PÉNURIE D'EAU :
LES ENTREPRISES ONT
SOIF DE SOLUTIONS**

14 ÉDITIONS • 68 DÉPARTEMENTS • 9 RÉGIONS

HAUTS-DE-FRANCE • ALSACE • LORRAINE • AUVERGNE - RHÔNE-ALPES • RÉGION SUD • OCCITANIE • NOUVELLE-AQUITAINE • MAINE-ET-LOIRE - SARTHE - MAYENNE
LOIRE-ATLANTIQUE - VENDÉE • ILLE-ET-VILAINE • CÔTES-D'ARMOR • MORBIHAN • FINISTÈRE • NORMANDIE

Moréac AUTOMOBILE



Christian Bougeard et
Nicolas Tharault, dirigeants
de Chrono Pneus SLPA



© BERTRAND TARDIVEAU

CHRONO PNEUS SLPA INVESTIT POUR LE BIEN-ÊTRE DE SES ÉQUIPES



Mise en valeur du parcours professionnel, du confort au travail, de l'environnement... Chrono Pneus SLPA multiplie les initiatives pour renforcer la fidélité et l'efficacité de ses effectifs. Une évidence pour cette entreprise qui renouvelle sa direction après s'être imposée comme l'un des principaux grossistes de pneumatiques pour les professionnels de l'automobile en France.

L

ntrepreneur engagé, Christian Bougeard cultive un sens de l'humain autant que du défi. Fin octobre 2022, le voilà qui tourne une page pour changer de cap. Dans la continuité. C'est à son ancien directeur d'exploitation, Nicolas Tharault, qu'il transmet la direction générale de Chrono Pneus SLPA, société dont il a assuré la genèse en 2005 avant de l'installer durablement parmi les grands acteurs de la distribution spécialisée dans le marché des véhicules. Mais avant de rejoindre en tant qu'associé le groupe Cepim, organisme de formation et cabinet conseil en sécurité au travail, il a pris soin de bien s'entourer pour faire prospérer cet héritage. «Le succès de Chrono Pneus SLPA, c'est d'abord celui du groupe familial forgé par le patron hors normes qu'est Michel Simon. C'est à lui que je dois cette incroyable aventure», rappelle Christian Bougeard. Représentant aujourd'hui 325 millions d'euros de chiffre d'affaires et environ 1 350 salariés, à travers notamment le réseau d'enseignes Profil +, le groupe Simon Choutaud a été lancé à Morlaix en 1974 sur le segment des pneumatiques.

CINQ PLATEFORMES

Amorcé trente ans plus tard, au début des années 2000, à Moréac, en plein cœur du Morbihan, le pari de la vente en gros pour les garagistes s'est révélé payant. «Ce marché comptait alors une trentaine d'entreprises spécialisées. Chrono Pneus était un outsider localisé avec une poignée de salariés sur un marché encore nouveau et très concurrentiel, se souvient Christian Bougeard. Aujourd'hui, nous vendons environ 1 million de pneus par an pour 72 millions d'euros de chiffre d'affaires avec une centaine de salariés répartis sur cinq plateformes où sont stockés environ 200 000 pneus.» Dans un contexte délicat, marqué par la crise



© BERTRAND TARDIVEAU

« La crise Covid a révélé toute l'importance des ressources humaines. »

Christian Bougeard, directeur général sortant de Chrono Pneus SLPA

de 2008 et l'essor de l'e-commerce, la concentration du secteur s'est aussi amplifiée. «Difficile de se cacher aujourd'hui : nous ne sommes aujourd'hui plus que 4 sur notre marché», constate Nicolas Tharault. Le siège de Chrono Pneus à Moréac s'étend aujourd'hui sur 2 400 m² et offre une capacité de stockage de 48 000 pneus enregistrés sous une dizaine de marques références, des mieux installées comme Michelin aux plus récentes comme la chinoise Zeta. Une trentaine de personnes s'y activent, dont une moitié dédiée au call center. Le développement de Chrono Pneus est passé par Limoges, puis Toulouse, avant le rachat en 2015 du lyonnais SLPA puis l'installation près de Paris à partir de 2018, avec un nouveau site à Lieusaint, en Seine-et-Marne, qui offre une surface de 5 000 m².

GESTION OPTIMISÉE DES ENTREPÔTS

«Lune de nos forces, c'est de pouvoir répondre à toutes les demandes, que ce soit pour une paire de pneus ou plus de 400, avec un vrai souci de la satisfaction client,» assure Nicolas Tharault qui s'appuie, pour cet objectif, sur un baromètre de type net promoter score (NPS) basé sur le prix, la qualité et la disponibilité des produits. «Notre métier de grossiste a beaucoup évolué et nous nous positionnons comme relais des manufacturiers, sans succomber à la facilité des débouchés sur le web, qui restent intéressants mais peu valorisants», précise Christian Bougeard, qui a enclenché la mise en



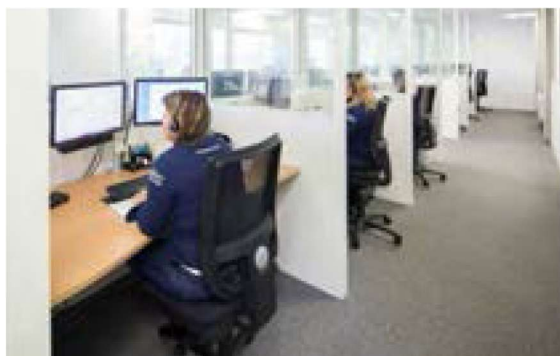
« L'une de nos forces, c'est de pouvoir répondre à toutes les demandes. »

Nicolas Tharault, nouveau directeur général de Chrono Pneus SLPA

place de nouvelles méthodes à travers notamment l'adoption récente d'un nouveau WMS ou système de gestion optimisée des entrepôts. Le principe: éliminer l'usage des bons de commande en format papier et améliorer les flux pour une meilleure productivité. «La crise Covid a beaucoup perturbé les organisations tout en révélant l'importance des ressources humaines, la nécessité de les impliquer et de les valoriser davantage», plaide Christian Bougeard qui avec la complicité de ses équipes a mis en place en interne depuis deux ans un parcours collaborateur inhabituel fondé sur trois étapes fondamentales: le recrutement, l'insertion puis la vie dans l'entreprise, et enfin le départ.

MÉTÉO DES COLLABORATEURS

«Nous ne formons pas nos effectifs en fonction des compétences techniques, mais avant tout en nous appuyant sur des personnalités, des individus qui partagent nos valeurs et adhèrent à notre mode de fonctionnement», maintient Christian Bougeard, pour qui l'entretien de recrutement doit se faire dans un environnement propice aux échanges, dans un esprit de bienveillance. «Nous demandons à tout nouveau collaborateur de réaliser une vidéo courte pour se présenter. Cette vidéo est diffusée à toute l'entreprise quelques jours avant son arrivée, ce qui permet au nouvel entrant d'être reconnu et bien accueilli,» poursuit le dirigeant. Lors de son arrivée chez Chrono Pneus SLPA, le nouvel entrant reçoit dans un pack d'accueil constitué de différents goodies aux couleurs de l'entreprise un petit carnet dans lequel il est invité à consigner ses questions ou «sujets d'étonnement» tout au long de son parcours d'intégration qui dure en moyenne 6 semaines. Ce rapport est ensuite partagé avec ses responsables hiérarchiques. «Cela permet de clarifier certains points et d'avoir un regard



Le call center de Chrono Pneus SLPA à Moréac.

FICHE ENTREPRISE

72 millions d'euros

C'est le chiffre d'affaires 2021 de l'entreprise de 100 salariés.

1 million

C'est le nombre de pneus vendus par an, avec un stock avoisinant les 200 000 unités réparti entre cinq plateformes: Moréac, Limoges, Toulouse, Lyon et Paris.

10 000

Garagistes indépendants, réseau AD, Feu vert... ils sont 10 000 clients à être référencés chez Chrono Pneus.

neuf sur nos modes de fonctionnement et donc de trouver d'éventuels axes d'amélioration,» avance Nicolas Tharault, dont les équipes sont régulièrement sollicitées pour témoigner anonymement du niveau de leur moral et de la qualité leurs relations professionnelles à travers une «météo des collaborateurs».

SALLES DE DÉTENTE ET D'ENTRETIEN PHYSIQUE

«Il arrive aussi que nous ne soyons plus en mesure de répondre aux aspirations de l'un ou l'autre des salariés et qu'il souhaite nous quitter», reconnaît Christian Bougeard. Dans ce cas, un entretien de départ est organisé quelques jours avant son départ avec le manager direct et son N+1, pour échanger sur son expérience chez Chrono Pneus SLPA. «Nous lui demandons notamment si nous pouvons le recontacter dans quelques mois pour savoir comment se passe sa nouvelle vie professionnelle et l'invitons à faire une vidéo de départ qui sera diffusée à toute l'entreprise le jour de son départ mais aussi à laisser des avis sur l'entreprise sur des sites comme LinkedIn, Indeed ou Google, précise le dirigeant. Tous les témoignages sont précieux: ils font valoir l'expérience de nos collaborateurs, leur degré d'épanouissement, et nous aident à progresser.»

Dans le prolongement de cette démarche, Chrono Pneus SLPA a démarré cette année le projet Chrysalide. «L'idée consiste à trouver des approches de développement qui ne soient plus exclusivement centrées sur la croissance de volumes», développe Nicolas Tharault qui est accompagné dans ce travail par la société rennaise Immaterra, expert en transition vers des modèles économiques plus vertueux. Cette même logique plaçant l'humain par-dessus tout a inspiré plusieurs autres initiatives à commencer par un aménagement collaboratif des espaces de travail qui prévoit notamment des postes adaptés (sièges ergonomiques, bureaux surélevés, ballons d'assise...), des vestiaires, des salles de repos et d'entretien physique. Christian Bougeard en est persuadé: «En valorisant la santé et le bien-être en entreprise, on mobilise durablement les équipes autour de son projet».

Bertrand Tardiveau



DES EXOSQUELETTES EN PHASE DE TEST

« **A**u début, on s'attendait un peu à enfiler le costume de Robocop », plaisante Hervé Beyou. Il y a un an, quand le responsable de l'entrepôt Chrono Pneus à Moréac a initié le projet Exos, l'attente suscitait quelques fantasmes et surtout beaucoup d'attente parmi ses collègues. « Alors qu'un préparateur peut traiter en une demi-journée entre 8 et 15 tonnes de pneus lors du déchargement d'un camion, la pénibilité au travail, les risques d'accidents, et les troubles musculo-squelettiques représentent de vrais enjeux », souligne le cadre. Après la mise en service de



Les exosquelettes en test chez Chrono Pneus SLPA.

© BERTRAND TARDIVEAU

chariots élévateurs puis d'un tapis convoyeur, la solution des exosquelettes s'est naturellement imposée dans le cadre de notre démarche RSE. » Au terme d'une pre-

mière expérimentation, quatre modèles ont été retenus, deux pour soulager le dos et deux pour soulager les membres supérieurs. « On est en train de dépasser l'effet waouh,

reprend Hervé Beyou. En réalité, l'exosquelette ne peut pas soulager davantage que 30 % de l'utilisation de la force physique, au risque sinon de perturber les postures naturelles ou d'atrophier les capacités musculaires. »

Engagée avec le partenariat de la Carsat, l'expérimentation doit se prolonger jusqu'à la fin de l'année. Elle prolonge une démarche de formation initiée en lien avec la société vannetaise Hycaris afin d'adopter les bonnes postures au travail tout en cultivant des exercices d'échauffement, d'étirement et de relaxation.