

## Julien CLEMENT : Le MANAGEMENT RELATIONNEL

Julien CLEMENT est le Directeur du pôle Automobile du Groupe BONHOMME. Sa mission consiste à accompagner les Responsables des 6 agences et les équipes commerciales du Groupe. Ce manager relationnel capitalise ses compétences, pour valoriser les talents de cette belle équipe. Il met en œuvre les conditions de succès de "Mobilité simplifiée" du Groupe BONHOMME. La révolution digitale est en route et Le Pôle Automobile prépare de nouvelles innovations dans le but de mieux servir sa clientèle diversifiée, comprenant à la fois particuliers et entreprises....



Nous avons eu l'occasion de broser le portrait de Julien en 2018, lorsqu'il occupait le poste de directeur commercial. Ardéchois, cœur fidèle, natif de Saint-Désirat, Julien est désormais devenu un pilier du développement de l'ensemble du pôle automobile, de ses 4 métiers au sein de 6 agences. Il assume désormais la responsabilité de la gestion des 6 directeurs d'agences, les guidant dans leur développement.

*"De l'accompagnement commercial que j'assurais il y a 6 ans, j'ai aujourd'hui le plaisir de participer au développement stratégique de l'intégralité du pôle automobile. Mon rôle est d'accompagner humainement les équipes afin qu'elles puissent pleinement exprimer leurs talents, au sein de l'entreprise. J'ai la chance de bénéficier de la confiance de Thierry et Melvyn BONHOMME avec qui nous mettons en œuvre les actions appropriées au sein d'un "COmité de PILotage" (COFIL), pour atteindre nos objectifs." Indique Julien.*



“Nous avons vécu pas mal d'évolutions positifs depuis quelques années, veillant à trouver la meilleure organisation humaine au service de nos clients. Bâtir la “Mobilité simplifiée” chère à Thierry BONHOMME, en offrant l'ensemble des 4 métiers (Atelier, vente, location, pneumatique) sur l'ensemble de nos 6 agences est un processus qui ne se réalise pas du jour au lendemain. Nous faisons monter en puissance nos responsables et leurs adjoints, ainsi nous avons trouvé le bon équilibre des compétences appropriées pour répondre à nos exigences de performance. L'intégration de femmes dans l'équipe et le positionnement en tant que mentors d'experts métiers, a été très bénéfique. L'équipe est désormais stable, compétente et œuvre pour satisfaire au mieux à notre clientèle fidèle et variée. Nous devons veiller à ce que chacun trouve sa place, dans une entreprise en perpétuelle évolution !” Complète Julien CLEMENT.

**GAGNEZ DU TEMPS !**



**4 MÉTIERS - 6 AGENCES**

Comme de nombreuses entreprises, le Groupe BONHOMME prend conscience de l'évolution des attentes de ses collaborateurs. Elle se doit d'intégrer de nombreuses réflexions (semaine de 4 jours, financements associatifs, ...) et envisager les conditions de leur mise en œuvre, pour préserver sa compétitivité afin de répondre de manière optimale à sa clientèle.

“ Ma responsabilité consiste à établir les conditions propices pour rendre mes responsables d'agence aussi autonomes que possible. *Nous sommes présents pour les accompagner, les faire grandir et les impliquer dans notre aventure. La gouvernance dynamique est là pour résoudre rapidement les problématiques susceptibles de se transformer en tensions. À la différence du Pôle Bâtiment, qui est regroupé en un seul lieu, le management des équipes à distance est naturellement plus complexe. Néanmoins, notre complicité et notre connexion digitale nous donne les moyens pour surmonter cette distance. Mon rôle est désormais plus managérial que commercial, origines de mes compétences. De plus nos Comités de Pilotages, facilitent le travail collaboratif en présentiel, essentiel à notre développement* ” précise-t-il



La digitalisation du secteur de l'automobile est en route. Avec le développement d'EODRIVE. BONHOMME AUTOMOBILE invente la révolution numérique qui facilitera l'anticipation des pannes, la vitesse des interventions, encouragera l'écoconduite et une relation client encore plus étroite et en toute transparence.

“Avec l'essor du digital dans l'ensemble de nos métiers, nous nous préparons à une véritable révolution au service de la performance pour nos clients. Cela nécessitera de l'adaptabilité, de la

*communication et l'accompagnement de l'ensemble des parties prenantes (Client, collaborateurs, partenaires). Tout ceci est passionnant et nous donne de sérieux défis à relever pour les années à venir.”*

Ce passionné de l'univers MARVEL n'a pas besoin de revêtir la panoplie de Super héros pour être un pilier de l'aventure du Groupe Bonhomme, toujours à l'affût des évolutions qui permettent l'innovation de services et l'adaptation à un monde qui bouge vite !

Interview réalisée par l'équipe d'OPERATION (Bertrand LAZARE)