

Groupe Herige

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#) / [VM Matériaux](#)

Herige, une politique de formation originale

Le groupe Herige, qui exploite notamment l'enseigne des négociants de matériaux VM, a mis la formation au centre de ses priorités. En partenariat avec H3O Conseil et Formation, le groupe a élargi le panel des parcours proposés et introduit une dose d'originalité en privilégiant l'approche par le théâtre.

Dans sa politique de gestion de son personnel, avec des évolutions de carrière pour ses 2 700 collaborateurs et 150 recrutements par an, le groupe Herige privilégie un management de proximité propre à promouvoir le développement des talents. Comme l'explique Sophie Cloix, Responsable social et environnement de groupe : « Nous mettons en place des programmes de formation pour chaque branche d'activité sur les aspects commerciaux, managériaux et techniques produits. Dans ce cadre, nous mettons l'accent sur les Certificats de Qualification Professionnelle (CQP) afin de permettre à nos collaborateurs d'acquérir des compétences attestées ».

Tous les contenus des formations sont conçus en fonction de l'organisation managériale en place, des mises à jour des référentiels de compétences demandées et de la stratégie de l'activité concernée par le CQP. Le parcours se conclut par une évaluation qui permet l'obtention d'un diplôme, tel le CQP Directeur de point de vente, reconnu par l'Afenbem – à ce jour, un tiers des directeurs de point de vente au sein du groupe Herige ont obtenu une telle certification. Cette année 2016, le parcours d'attaché technico-commercial vient compléter les formations existantes telles que manager d'équipe ou directeur de point de vente.

Le théâtre pour mieux apprécier sa personnalité

Pour ces parcours, d'une durée de six à neuf mois, effectués en alternance, l'organisme de formation interne d'Herige travaille depuis une dizaine d'années en étroite collaboration avec H3O Conseil et Formation. Ce cabinet se distingue par une démarche qui privilégie l'approche par le théâtre, procédé qui pour Sophie Cloix a l'avantage « de prendre le temps d'analyser des profils des stagiaires et permet de faire vivre d'une façon concrète les notions plus théoriques. De plus, en créant une ambiance ludique et décontractée, cette méthode est aussi très intéressante que l'on soit acteur ou spectateur ».

L'expérience accumulée au fil des années montre que les retours sont positifs. « L'approche théâtre est surprenante et peut pousser les stagiaires dans leurs retranchements ; les commerciaux, même les plus expérimentés, réussissent à remettre en cause leurs pratiques. Au final, les bénéfices sont multiples pour les stagiaires : une capacité d'adaptation renforcée, des collaborateurs acteurs de leur carrière et un travail fort de développement ».

[Reprise confirmée pour le groupe Herige](#)

[Pour les trois premiers mois de l'exercice 2016, la bonne dynamique engagée sur le dernier trimestre 2015 se confirme. Le groupe Herige enregistre ainsi sur ces trois mois un chiffre d'affaires de 135,7 Me en croissance de 6,1% par rapport à la même période de l'exercice 2015. Cette progression s'appuie sur la bonne performance de l'ensemble des activités du groupe :](#)

l'activité Négoce de matériaux affiche une croissance de 4,6% bénéficiant d'un marché en légère reprise ; l'activité Industrie du Béton s'inscrit en hausse de 2,1% constatant une légère augmentation des volumes, notamment sur le béton prêt à l'emploi ; l'activité Menuiserie industrielle s'inscrit en forte croissance de 14,1% portée par sa dynamique commerciale ainsi que par les mesures en faveur de la rénovation énergétique.