



Christophe Chambre, directeur général de **Lyreco France**

Il facilite la **mobilité interne** de ses commerciaux pour les **fidéliser**

Grâce aux outils de management conçus par Christophe Chambre, comme les "déjeuners métiers", lancés il y a deux ans, les managers de Lyreco peuvent dynamiser leurs équipes.

> Depuis six ans, Lyreco figure en bonne place dans le palmarès des entreprises où il fait bon vivre*. Pour cette société qui propose des fournitures de bureau aux professionnels, cette distinction découle directement d'une politique RH qui vise à faire évoluer les meilleurs en interne. L'implication des managers constitue l'un des secrets du "bien-être" qui règne chez le fournisseur et lui assure un turnover de ses vendeurs assez faible (de l'ordre de 15 %). Christophe Chambre, directeur général de l'entreprise, est l'auteur de cette dynamique. Ainsi, les managers, qui gèrent chacun 10 commerciaux, ont l'obligation de passer au moins une journée par mois avec chacun de leurs collaborateurs. En parallèle de cette implication managériale très normée, il a mis sur pied les "déjeuners métiers".

Le principe? Une fois par trimestre, un manager ou un collaborateur d'un des services de l'entreprise (marketing, RH, logistique...) ou d'une cellule commerciale particulière (grands comptes, PME-PMI...) décrit son métier et détaille sa mission, lors d'un déjeuner. En deux ans, la moitié de la force de vente de Lyreco a participé à ces rencontres. « Ces rendez-vous permettent aux vendeurs d'acquiescer une meilleure connaissance de nos métiers et des divisions commerciales », souligne Christophe Chambre. Résultat: 15 % des commerciaux ont changé de poste en 2008

contre 9 % en 2007 et 5 % en 2006. « Cette initiative nous a permis de déceler des vocations ignorées jusqu'alors en interne. » En avril 2008, la direction générale de Lyreco a également conçu un "plan de succession" pour encore mieux promouvoir la mobilité interne. « Il s'agit de réunir l'ensemble des demandes d'évolution pour constituer un fichier qui référence l'ensemble des souhaits des collaborateurs. » De quoi identifier, pour chaque commercial, les niveaux d'évolution possibles, les délais pour les atteindre et fixer les plans de formation ad hoc. « Un tel travail nous permet de mesurer le temps nécessaire

Repères Lyreco

Activité
Distributeur de fournitures de bureau
CA 2008
520 millions d'euros
Effectif France
2200 salariés
Effectif commercial France
800 salariés

pour amener un collaborateur à prendre un nouveau poste et nous organiser en conséquence», conclut le manager, pour qui ces différents chantiers aboutissent à une fidélisation accrue de ses meilleurs talents commerciaux. **Isabelle de Chauillac**

*Le palmarès 2009 des "Best Workplaces France" est établi chaque année par l'Institut Great Place to Work France. Il s'agit d'un classement d'entreprises ayant mis sur pied des initiatives améliorant les conditions de travail de leurs salariés.



15%
des commerciaux
ont changé de
poste en 2008

Parcours

Électrotechnicien de formation, Christophe Chambre passe rapidement à des études commerciales en alternance, entre **1990** et **1993**. À l'issue de ce cursus, il intègre Lyreco. Il occupe successivement les fonctions d'attaché commercial terrain, de commercial grands comptes, de négociateur grands comptes publics et privés, de chef des ventes et de directeur de l'unité d'affaires grands comptes internationaux. Christophe Chambre accède aux fonctions de directeur commercial grands comptes en **2005**, avant de devenir, à 39 ans, directeur général de Lyreco en **2008**.