Truffaut

6 mois après sa prise de fonction à la tête de Truffaut, Gilles Mollard mobilise

tous ses salariés pour mettre en œuvre le plan stratégique à 4 ans



58 2 magasins collab





Présentation du groupe

Fondée en 1824 par la famille Truffaut, la jardinerie est dirigée depuis 2015 par Gilles Mollard.

Depuis sa création, l'enseigne se développe avec l'objectif d'amener l'art et le plaisir du jardin à la portée de tous. Aujourd'hui, ses 58 magasins proposent des plantes d'intérieures et d'extérieures, du mobilier de jardin, l'outillage nécessaire pour aménager son extérieur et également un rayon animalerie. En 2017, avec 400 000m² de surface de vente et plus de 2 500 collaborateurs, Truffaut a réalisé un chiffre d'affaires de 458 millions d'euros.

Concrétiser un nouveau plan stratégique

En prenant la suite de Daniel Metivet à la tête de l'entreprise Truffaut, Gilles Mollard s'était donné 100 jours pour faire son rapport d'étonnement, et définir son nouveau plan stratégique. De ses réflexions ont émergé le projet « Jardinons pour demain ». Il ne restait plus qu'à embarquer tous les collaborateurs de l'entreprise dans ce nouveau projet, et à le transformer en actions concrètes... Pour Gilles Mollard, en tant que nouveau Directeur Général, iDay était la solution idéale pour « donner une nouvelle impulsion sans révolution ».



+ de 60% des collaborateurs Truffaut se sont connectés à la plateforme



Gilles MOLLARD
PDG DE TRUFFAUT

« Quand Nexenture nous a présenté son projet iDay pour Truffaut, nous avons tout de suite adhéré à l'idée d'embarquer tous nos collaborateurs dans le projet d'entreprise à travers leurs bonnes idées. Faire le choix de Nexenture était faire le choix d'un projet successful et ça a fonctionné puisqu'iDay a délivré ses résultats avec un fort taux de participation, de nombreuses idées du terrain exploitables et une forte dynamique dans la culture d'entreprise et l'adhésion au projet « Jardinons pour demain » ! »



« Lorsqu'un dirigeant prend les rênes d'une entreprise, il doit endosser tout de suite un rôle du leader pour donner le cap et générer de la confiance dans ses équipes. Il ne connait pas encore bien ses collaborateurs et ses salariés ne le connaissent pas encore non plus. Pour Gilles Mollard, iDay a été un formidable moyen pour donner de l'enthousiasme à ses équipes avec une approche innovante et leur montrer le chemin sur lequel il les embarquait pour les années à vonir.

L'innovation comme valeur centrale et vecteur de croissance

1ère enseigne à créer un établissement spécialisé dans les fruits frais et légumes rares, 1ère jardinerie moderne, site e-commerce, pop-up store, jardinerie urbaine compacte,... Truffaut est depuis 200 ans constamment à la recherche d'innovation et de nouveaux concepts, ce qui lui assure un chiffre d'affaires qui croît deux fois plus vite que la moyenne du secteur dans la jardinerie.

Pour remplir l'objectif de devenir l'enseigne de référence dans le domaine du jardin et mener une croissance soutenable sur le long terme, le nouveau projet d'entreprise « Jardinons pour demain » repose sur 4 piliers : le client, l'offre et l'accès à l'offre, la compétitivité et l'équipe, divisés en une quinzaine de chantiers.

Grâce à iDay, Gilles Mollard a pu mobiliser ses collaborateurs sur des thématiques précises et stratégiques, s'assurant ainsi un maximum d'idées pertinentes et exploitables tout de suite.

