

FICHE SYNTHÈSE BOULZE ÉLECTRICITÉ

L'entreprise & le dirigeant

- entreprise familiale, reprise par Laurie et son frère.
- Électricité générale, photovoltaïque, clim.
- ~5 techniciens + apprentis.
- Dirigeante : Laurie Bouchenna.

Point de départ

- Dépôt saturé "au cas où" → perte de temps quotidienne.
- Process non clarifiés, beaucoup de papier.
- Transmission à structurer (passage de témoin avec le fondateur).
- Besoin d'un gain de réactivité sur les devis et l'accueil client.

Impacts

- Meilleure visibilité et gain de temps (réappro, préparation matinale).
- Rôles clarifiés → fluidité dans la communication.
- Développement d'une culture d'amélioration continue.
- Transmission actée : fondateur devenu formateur, salariés formés régulièrement.

À retenir

- Beaucoup de petits efforts cumulés mènent à de gros gains.
- Réorganiser le dépôt = gagner du temps chaque jour.
- Transmission = sécuriser l'avenir en structurant la formation interne.

Déclics

- Nouveaux dirigeants qui ne retrouvent pas les outils → urgence à organiser.
- VSM révèle une multitude de petits freins cumulés.
- Comprendre que de petits pas gagnants valent mieux qu'un grand chantier unique.

Actions clés

- 5S : tri zone par zone et réorganisation du dépôt.
- VSM : cartographie des process et identification des "petits pas".
- Numérisation / outils adaptés pour l'accueil et le suivi.
- Mise en place d'un référentiel de transmission : salle & sessions de formation avec le fondateur.



Le conseil de Laurie

« Prenez le temps d'organiser : ça vous fera gagner du temps et sécuriser la reprise. »

