

DÉVELOPPER LA CULTURE INTRAPRENEURIALE PAR LA FORMATION

QUI EST GLS ?

GLS Group (General Logistics Systems B.V.) est un prestataire logistique international spécialisé dans l'envoi, le transport et la livraison de colis. Présent dans plus de 50 pays, le groupe propose des services de colis, logistique et express pour les entreprises, l'e-commerce et les destinataires.

En France, GLS s'appuie sur un réseau de hubs, d'agences et de Relais GLS pour proposer des livraisons à domicile ou hors domicile, avec une exigence de fiabilité, de transparence et de qualité de service.



LE PROBLÈME *à résoudre*

L'entreprise fait face à plusieurs challenges organisationnels : casser les silos, retrouver de l'agilité et fluidifier ses processus sans perdre sa culture.

Sur le plan managérial et RH, elle doit faire évoluer ses pratiques pour favoriser l'innovation participative et l'empowerment des équipes, encore trop dépendants d'une logique top-down.

Enfin, l'enjeu du développement des talents est majeur : valoriser les parcours internes, renforcer la mobilité et fidéliser les collaborateurs clés, tout en accompagnant la transformation vers un modèle plus agile et entrepreneurial souhaité par le COMEX.

Les RH, en particulier au travers de la formation, souhaitent insuffler cette nouvelle dynamique au travers du programme "Incubateur de talents" dédié aux profils à potentiel.

SECTEUR	Transport & logistique — livraison de colis, express et solutions B2B/B2C
STATUT	Entreprise privée
EFFECTIF	Plus de 1 800 collaborateurs en France
COMMANDITAIRE DE LA MISSION	Direction RH / Formation & Talents GLS

LA MISSION *de Vianeo*

Animer un parcours de formation-action à l'intrapreneuriat dédié aux « talents » de GLS, pour leur faire vivre une expérience complète depuis l'idée jusqu'au pitch : développer leur capacité à faire émerger des idées nouvelles et les transformer en projets d'innovation à valeur ajoutée pour l'entreprise.

Les atouts de Vianeo :

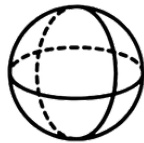
- **Double expertise éprouvée** dans le management de projet innovant et dans la formation/acculturation à l'innovation.
- **Méthode pédagogique unique (Business Design)** qui sert de fil conducteur pour tout le parcours afin de mener le projet de A à Z.
- **Plateforme digitale** pour capitaliser toutes les informations des projets et travailler en mode collaboratif.
- **Formation action** centrée sur l'expérimentation et ancrée dans la réalité du terrain.
- **Travail en équipes décloisonnées** pour renforcer l'engagement et valoriser la multi-disciplinarité.
- **Implication du Comex** qui valorise le parcours.

LES OBJECTIFS *stratégiques*

INSUFFLER UNE CULTURE DE L'INNOVATION	RENFORCER L'ENGAGEMENT ET LE LEADERSHIP	FAVORISER L'AGILITÉ ET LA CO-CRÉATION	DÉVELOPPER LA CAPACITÉ À VALORISER SON PROJET
Partager un langage commun autour de l'innovation, comprendre les spécificités liées à l'innovation, adopter la posture de l'innovateur.	Donner du sens et de la reconnaissance pour que les collaborateurs s'autorisent à être acteurs du changement. Renforcer la légitimité et les compétences des équipes en matière d'innovation.	Travailler en mode collaboratif, en mixant les services. Valoriser un mode de fonctionnement plus agile inspiré des start ups	Démontrer la valeur créée pour le marché et pour l'entreprise en lien avec sa stratégie. Savoir présenter et argumenter son projet pour convaincre les parties prenantes à s'engager.

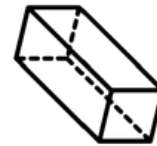
UN PARCOURS *immersif*

Une expérience complète d'intrapreneuriat sur 3 mois (30h de formation) depuis l'idée jusqu'au pitch devant le COMEX.



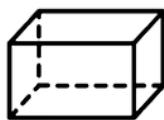
1 · ACCULTURATION ET IDEATION

2 webinaires d'1/2 journée :
Définition de l'innovation, méthodes
d'idéation et posture de l'innovateur.
Pitch des idées et constitution des équipes



2 · EXPLORATION TERRAIN

Bootcamp #1 (1 jour) : Analyse des usages et
de l'écosystème en équipe sur le projet
Préparation de l'étude terrain et
entraînement aux interviews
Réalisation des interviews (2h de mentoring
du formateur)



3 · DESIGN DE LA SOLUTION

Bootcamp #2 (1 jour) : Conception de la
solution et définition des cibles, de la
proposition de valeur et du modèle
économique
Maquettage, préparation du bêta-test et
entraînement
Réalisation des interviews de beta-test et
évaluation de la faisabilité et des coûts (1h de
mentoring du formateur)



4 · PITCH

Bootcamp #3 (1 jour) : Rédaction du pitch
Entraînement avec le Cours Florent
Présentation des pitches devant le COMEX et
REX final

PARTIES *prenantes*

FORMATICES VIANEO

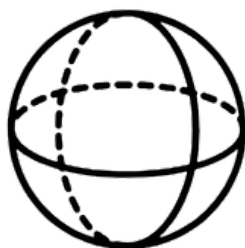
Pascaline Thiébaut,
Catherine Gomez-Hieret.

LES DRH (RESP. FORMATION ET RESP. TALENTS)

Commanditaires de la formation, impliqués dans la construction du programme et le suivi de la mise en place (réunions de cadrage).

LES PARTICIPANTS (19 pers.)

Profils maîtrise et cadre représentant toutes les fonctions (Opérations, Commerces, Fonctions Support)
Identifiés comme profils à potentiel.



LE COMEX

Impliqué dans la session finale de pitch.

LE PARRAIN

Membre du COMEX
Sponsor du programme et de la promotion
Participe aux sessions dans les phases clés (lancement, choix des projets, clôture des bootcamps...).

LE PARTENAIRE PÉDAGOGIQUE

Le Cours Florent, pour l'entraînement à la prise de parole et au pitch des projets.

TÉMOIGNAGES *de l'équipe*



BENOIT VERGÉ

Responsable Infrastructure, Système et Réseau
Chez GLS

"La méthodologie de Business Design de Vianeo m'a fait comprendre qu'une idée, aussi brillante soit-elle, ne suffit jamais à créer de l'innovation. En repartant systématiquement du besoin réel, Vianeo nous pousse à explorer la désirabilité, à questionner nos intuitions et à aller beaucoup plus loin que notre idée de départ.

Cette approche nous oblige à mener une réflexion profonde, structurée et parfois inconfortable, mais toujours éclairante. L'analyse de la viabilité nous a permis de clarifier nos intentions, de structurer nos pitches et de les rendre beaucoup plus compréhensibles et convaincants.

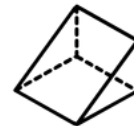
Au final, c'est une méthodologie qui dépasse largement le cadre du projet : elle devient un véritable outil de pensée, utile autant dans le monde professionnel que dans la vie personnelle."

LES BÉNÉFICES *en synthèse*



01 - UNE CULTURE DE L'INNOVATION PARTAGÉE

Un langage commun autour de l'innovation, la posture de l'innovateur adoptée par les talents et un fonctionnement découplé, agile, inspiré des start-ups.



02 - DES TALENTS ENGAGÉS ET LÉGITIMÉS

Montée en compétences, sens et reconnaissance : les collaborateurs s'autorisent à être acteurs du changement et gagnent en légitimité pour innover.



03 - DES PROJETS D'INNOVATION CONCRETS

Des idées transformées en offres et business models testés sur le terrain (interviews + beta-test), menés de A à Z jusqu'au pitch.



04 - DES IDÉES VALORISÉES DEVANT LE COMEX

Des pitches qui démontrent au COMEX la valeur du potentiel interne et ancrent la dynamique intrapreneuriale dans l'entreprise.