

# Parera Mag'

Numéro 16  
Avril / Mai / Juin 2024



Zoom sur...  
Les process  
au service de la qualité

**PARERA Mag'**,

le magazine trimestriel qui traite des actualités du Groupe PARERA

# Chiffres clés (fin juin 2024)



**25,7 M€**

de CA sur le S1 2024



**+ 9,5 %**

de CA sur le S1 2024  
(par rapport à la même période en 2023)



**1 179**

Collaborateurs  
(+ 16 par rapport au T1 2024)

## NOS AGENCES

### PARERA

436 collaborateurs

### Agence IDF

20 collaborateurs

### Agence Ouest

26 collaborateurs

### Agence Est

13 collaborateurs

### Siège & Agence Sud-Ouest

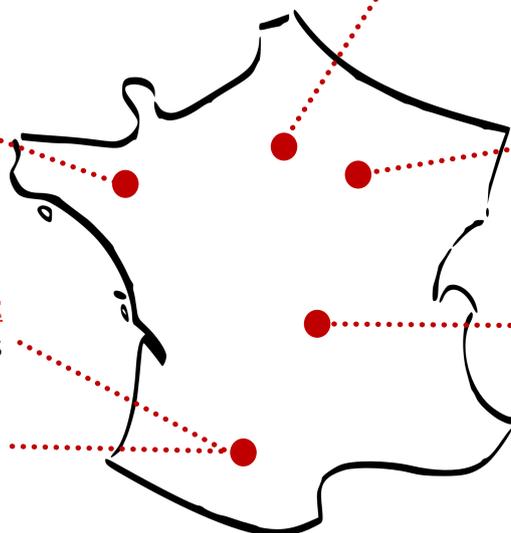
270 collaborateurs

### Agence Centre

64 collaborateurs

### Agence de Toulouse

43 collaborateurs



## NOS FILIALES

### GEOTECH (Paris)

8 collaborateurs

### PARERA Services

243 collaborateurs

### PARERA Madagascar

230 collaborateurs

### ECARTIP

42 collaborateurs

### ETAFAT Groupe PARERA

169 collaborateurs

### PARERA Côte d'Ivoire

1 collaborateur

### ILS Topo

50 collaborateurs

# Edito

Chers Collaborateurs,

C'est avec un immense plaisir que je vous présente ce nouveau numéro du PARERA Mag, notre magazine interne, dédié cette fois-ci à un sujet qui nous tient tous à cœur : "Les process au service de la qualité".

Dans un monde en constante évolution, où les attentes de nos clients et les défis de nos marchés ne cessent de croître, il est essentiel de s'appuyer sur des processus robustes et efficaces pour garantir une qualité irréprochable.

Au sein du Groupe PARERA, nous avons toujours placé la qualité au centre de nos préoccupations. Elle est la pierre angulaire de notre réputation, la clé de la satisfaction de nos clients et le fondement de notre succès.

Ce dossier central explore les multiples facettes des processus qualité. Des audits rigoureux aux innovations technologiques, en passant par les bonnes pratiques de nos équipes, nous avons souhaité mettre en lumière les efforts continus et les démarches méthodiques qui nous permettent de maintenir et d'améliorer constamment nos standards de qualité.

L'amélioration continue est un voyage sans fin, mais c'est aussi ce qui rend notre travail passionnant. Chaque jour, nous avons l'opportunité de nous dépasser, d'innover et de contribuer à notre mission collective. Ensemble, nous pouvons transformer chaque défi en opportunité, chaque difficulté en levier de croissance.

Je vous invite à découvrir les articles de ce dossier avec attention et intérêt. Ils sont le reflet de notre ambition commune : exceller dans tout ce que nous entreprenons. Continuons à avancer avec la même détermination et le même esprit de collaboration qui font notre force.

Ensemble, faisons de la qualité notre marque de fabrique, notre ADN.

Bonne lecture à tous.



**LA RÉDAC**

**PARERA Mag' est le fruit de la Commission Communication et de Jacques CETTOLO, PDG du Groupe PARERA.**

Pour nous contacter > [communication@parera.fr](mailto:communication@parera.fr)

# L'activité à venir

## DR OUEST

### Cartographie / Topographie

**PONT L'EVEQUE** : Élaboration d'un schéma directeur d'assainissement collectif des eaux usées et d'un schéma directeur de gestion des eaux pluviales sur la commune de PONT-L'EVEQUE

**SIAEP DE PASSAIS** : Etude Patrimoniale du Service d'eau potable Et PGSSE

**CC DE VENDEE GRAND LITTORAL** : schéma directeur des eaux pluviales

### Patrimoine

**OPH TERRES ARMOR HABITAT** : Prestations de vectorisation du patrimoine de Terres d'Armor Habitat pour intégration dans la solution de gestion graphique patrimoniale ABYLA de l'éditeur LABEO

**3F NOTRE LOGIS** : Constitution des dossiers patrimoniaux pour l'alimentation de Model

### Diagnostic

**TERRITOIRE D'ENERGIE 44** : Diagnostics des Infrastructures de Communication Electronique

### Géoréférencement massif

**ENEDIS** : Marché Acquisition GEOREF MASSIF DR Normandie - Prestation d'acquisition aérienne et Lidar

## DR SUD-OUEST

### Régie

**ENEDIS DR AQN** : Mise à jour bureau ME-GE Aquitaine Nord

### Mass Data & Topo

**TOULOUSE METROPOLE COMMUNAUTE URBAINE** : orthophotographie et prestations connexes sur le territoire de Toulouse métropole

### Patrimoine

**3F OCCITANIE** : Constitution des dossier patrimoniaux

### Fiabilisation

**ENEDIS DR PYL** : Réalisation des travaux de prestations concernant le recalage de l'ensemble des réseaux et plans GE du territoire PYL

### Détection

**GEREDIS DEUX SEVRES** : Prestations de fiabilisation des données de réseaux électriques souterrains par acquisition terrain

## DR EST

### Régie

**STRASBOURG ELECTRICITE RESEAUX** : Marché de prestation et de mise à jour de données dans le Système d'information géographique de Strasbourg Électricité Réseaux

**ENEDIS** : Marché de prestation Bureau ME-GE CHAMPAGNE ARDENNE

### MOE & Etudes

**ENEDIS** : MOED DR BOURGOGNE

## DR CENTRE

### Détection

**TOTAL ENERGIES FEYZIN** : Géoréférencement Classe A

### MOE & Etudes

**ENEDIS ALPES** : MOED DR ALPES

**ENEDIS** : MOED DR PDL

### Régie

**ENEDIS AUVERGNE** : Prestation MàJ ME-GE Limousin

**ENEDIS** : MàJ prestations de bureau ME-GE Auvergne

### Collecte & Inventaire

**IMPULSE** : Etude patrimoniale et schéma directeur d'assainissement collectif

## DR ILE-DE-FRANCE

### Régie

**ENEDIS** : Marché Bureau ME-GE DR IDF Ouest

## NATIONAL

### Fiabilisation

**ENEDIS** : Marché de Prestation de recalage réseaux aériens 2024

## PARERA SERVICES

### Compteurs électriques

**ENEDIS** : prestations et interventions techniques clientèle sur les ouvrages électriques

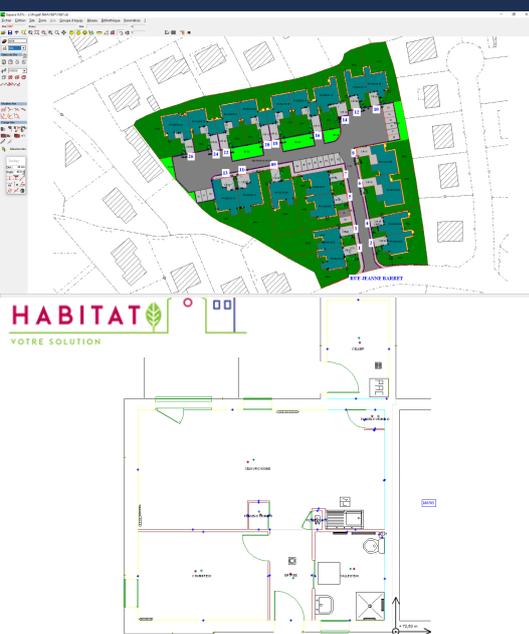
## ECARTIP

### Mass Data & Topo

**CR PROVENCE ALPES COTE D'AZUR** : Contrôle d'une d'orthophotographie du département des Alpes-Maritimes

**LYON METROPOLE** : Production d'un Plan de Corps de Rue Simplifié (PCRS) vectoriel sur le territoire de la métropole de Lyon

# ZOOM SUR...



## Terres d'Armor Habitat

Ce marché représente un renouvellement. Lors du précédent contrat, nos équipes ont su établir une relation de confiance avec le client. À la publication de cet appel d'offres, nous avons proposé une offre techniquement adaptée et financièrement optimisée, plaçant Parera en tête. Nous interviendrons pour la vectorisation du patrimoine de Terres d'Armor Habitat, qui sera intégrée dans la solution de gestion graphique patrimoniale ABYLA de l'éditeur LABEO.

Terres d'Armor Habitat, Office Public de l'Habitat (OPH), construit et gère des ensembles résidentiels dans environ 250 communes des Côtes d'Armor. Pour optimiser la gestion de son patrimoine, Terres d'Armor Habitat a développé une base de données technique incluant toutes les données graphiques de son patrimoine immobilier (terrains et bâtiments), grâce au logiciel Abyla de l'éditeur Labeo et aux modules de Gestion Technique du Patrimoine via les connecteurs Prem'Habitat de l'éditeur Aareon France.

## Métropole de Lyon PCRS

La Métropole de Lyon envisage de déployer un Plan de Corps de Rue Simplifié (PCRS) sur environ 2 400 kilomètres de voiries, soit 47 % de son réseau total. Pour couvrir toutes les voiries publiques et privées concernées, elle va mutualiser la production et la mise à jour de ce référentiel avec des acteurs publics et privés, partageant des objectifs de précision des données.

Ce plan décrira l'environnement autour des réseaux pour faciliter leur repérage et améliorer la sécurité des chantiers. Les échanges d'informations seront fiabilisés grâce à l'interopérabilité des bases de données et à une gouvernance adaptée. D'ici 2026, le PCRS couvrira plus de 5 100 kilomètres de voiries, ainsi que les terrains traversés par des réseaux, et inclura les actualisations des secteurs déjà couverts.



MÉTROPOLE  
GRAND LYON



## GEREDIS

GÉRÉDIS Deux-Sèvres est chargé de la gestion du réseau public de distribution d'électricité, concédé par le Syndicat Intercommunal d'Énergies des Deux-Sèvres (SIEDS). Conformément à la loi et au contrat

de concession, ses missions incluent l'exploitation, la maintenance, et le développement des réseaux sur son territoire. En plus de cela, l'entreprise gère les contrats d'accès au réseau. En tant que service public, GÉRÉDIS s'acquitte de ses responsabilités au bénéfice de tous les utilisateurs.

GEREDIS a entrepris la vectorisation et le recalage de ses données pour obtenir des données vectorielles de classe A et alimenter la base patrimoniale SIG. Cependant, ces opérations n'ont pas permis d'obtenir une fiabilité suffisante pour les ouvrages souterrains, souvent classés en classe B ou C. De plus, certains tronçons de réseaux, particulièrement les plus anciens, n'ont pas de plans de récolement disponibles.

Dans ce contexte, GEREDIS souhaite effectuer des levés par des techniques non destructives pour ses ouvrages souterrains, afin de fiabiliser les données en classe A. PARERA interviendra donc pour géoréférer en classe A les réseaux souterrains existants, classés comme « sensibles ».

Nous avons répondu à cet appel d'offres avec un partenaire local, ce qui nous a permis de présenter une offre compétitive. Il est également à noter que GEREDIS est un client de PARERA Services pour l'installation de compteurs communicants.

# Zoom sur...

## Les process au sujet de la qualité

Pour atteindre nos objectifs de satisfaction de nos clients et de prospérité de notre Groupe, une approche structurée, méthodique et permettant l'amélioration continue est indispensable à notre bon fonctionnement. Tous les services de l'entreprise et toutes les étapes de la vie d'une affaire sont concernés, de la réponse à la demande du client au retour d'expérience réalisé en fin d'affaire.



### Dans la vie de l'affaire

#### La réponse à la demande client

Les besoins et exigences de nos clients peuvent être nombreux et variés. Dans le cadre des appels d'offres, cela se traduit par de nombreux éléments techniques et organisationnels à prendre en compte pour apporter une réponse adaptée dans des délais très courts. Pour s'en assurer, le Commerce organise une **réunion de cadrage** avec les différents participants à la réponse, généralement la Production et la Direction

Technique, permettant d'expliquer la problématique client et de définir les rôles de chacun dans la réponse.

#### L'obtention et la préparation de l'affaire

Dès l'obtention de l'affaire, le service commercial réalise la passation à la Production via une **réunion de transfert**. Lors de celle-ci, les documents et les principales informations liées à la prestation sont transmis par le Commerce à la Production. Le Commerce y détaille les hypothèses de chiffrage qui ont mené au devis réalisé ou à la réponse à l'appel d'offres. Les points de vigilance identifiés y sont également décrits (aspect technique, matériel et logiciel, ressources humaines, planning, sécurité...).

Dès le transfert réalisé, la Production étudie les éléments fournis par le Commerce, c'est la préparation. C'est lors de cette phase que le responsable détermine les différentes étapes de l'affaire, les rôles et responsabilités des différents intervenants de l'équipe-projet, le pilotage de la qualité et la planification.

Une fois l'organisation décidée, le responsable organise une **réunion de lancement** de l'affaire avec tous les intervenants, techniciens terrain et bureau compris. Cette réunion est l'occasion d'expliquer les enjeux de l'affaire et les exigences spécifiques du client. Cette réunion permet à l'ensemble des collaborateurs constituant l'équipe-projet de se projeter dans le nouveau projet, de comprendre pleinement les tenants et aboutissants de leurs rôles, et de s'organiser sereinement et consciencieusement.

## Le pilotage de l'affaire

Un pilotage rigoureux est indispensable pour assurer le bon déroulement d'une affaire. L'utilisation d'indicateurs de performance et d'outils de gestion permet de mesurer l'avancement des projets, d'identifier les écarts et de mettre en place des actions correctives.



## Le suivi de la qualité

Le responsable de l'affaire détermine, en fonction de la complexité de l'affaire et des exigences du client, le pilotage de la qualité le plus adapté. Ce pilotage passe nécessairement par la formalisation d'un plan de contrôle qualité, document qui identifie les différentes étapes et les modalités des contrôles (contrôle automatique, autocontrôle ou contrôle croisé, contrôle sur l'ensemble du livrable ou sur un échantillonnage, contrôle systématique ou à une fréquence définie...).

Le plan de contrôle qualité est modifié en fonction des remontées d'informations faites sur l'affaire (anomalies identifiées en interne, retour client...). Ces modifications peuvent être de plusieurs ordres : modification de la fréquence, de l'échantillonnage, des éléments contrôlés...

La formalisation des contrôles qualité est essentielle pour l'amélioration continue de nos pratiques et de nos compétences. Ces remontées d'informations permettent à tous les intervenants, quels que soient leurs postes, de se remettre en question et de chercher des solutions aux problèmes identifiés. Faut-il modifier les méthodes de travail ? Mieux communiquer sur les exigences de notre client ? Mettre en place une formation sur un sujet spécifique ? Les leviers d'actions sont nombreux, mais pour que ceux-ci soient activés, il est nécessaire de disposer de données en quantité suffisante.

L'utilisation d'outils tels que Kizeo est indispensable pour faciliter la formalisation des contrôles et le suivi des anomalies.

## Retours d'expérience (REX)

Enfin, la réalisation d'un retour d'expérience (REX) est essentielle pour améliorer continuellement notre savoir-faire. Le REX permet d'identifier les réussites et les points d'amélioration, en analysant les écarts entre les résultats attendus et ceux obtenus. Celui-ci peut être réalisé en cours d'affaire ou à la fin de celle-ci.

Le REX est essentiel pour :

- La Production dans l'amélioration de son pilotage,
- Le Commerce afin d'ajuster ses futurs chiffrages, adapter ses hypothèses
- La Direction Technique pour l'amélioration des méthodes

# À tous les niveaux de l'entreprise

## L'approche processus

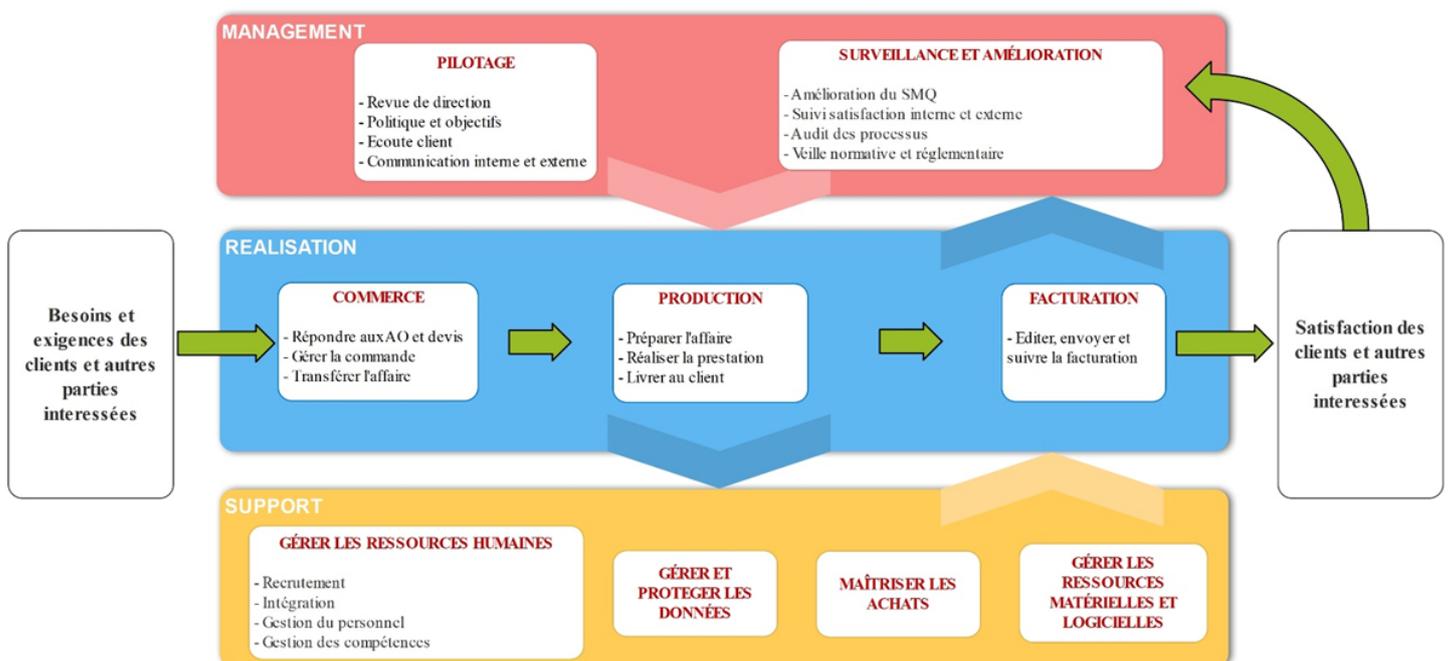
Notre démarche d'amélioration continue passe par la création d'un **système de management de la qualité (SMQ)** et la mise en place d'une approche processus.

Un processus est un ensemble d'activités corrélées ou en interaction qui utilise des éléments d'entrée pour produire un résultat escompté. C'est donc une suite d'actions qui interagissent pour transformer un élément d'entrée en élément de sortie, en lui apportant de la valeur ajoutée.

Quelques exemples :



Dans le cadre de la mise en place du système de management, le Groupe PARERA a identifié ses différents processus et des pilotes ont été désignés.



## Ses objectifs

- Ses parties intéressées internes (collaborateurs, autres processus...) et externes (client, fournisseurs, sous-traitants...)
- Ses données d'entrée et données de sortie
- Ses indicateurs de performance (mesurer l'efficacité et l'efficience des processus dans la réalisation des objectifs)
- Ses indicateurs de surveillance (s'assurer du bon fonctionnement du processus)
- Les documents qui lui sont associés
- Son plan d'actions

## La gestion par les risques

Chaque pilote de processus identifie les risques liés à son processus. Il peut s'agir de risques liés :

- À la perte d'une force (compétences techniques, clients stratégiques...)
- À la persistance d'une faiblesse
- Au manquement d'une opportunité (nouvelles activités, nouvelles technologies...)
- À la survenue d'une menace (développement de la concurrence, évolutions de la réglementation...)

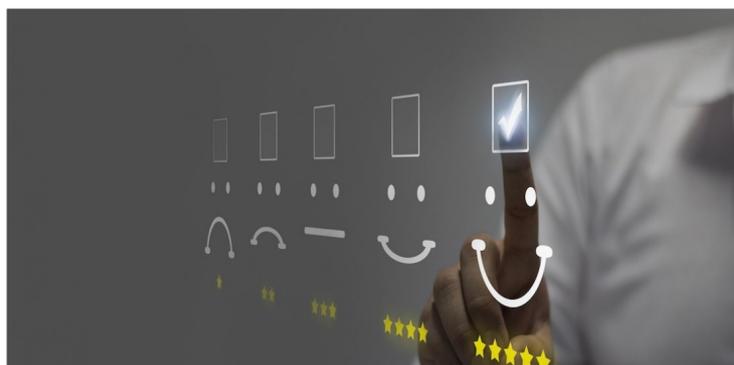
L'identification, l'évaluation et la surveillance des risques liés aux forces, faiblesses, opportunités et menaces d'un processus entraînent la mise en place par le pilote de processus d'un plan d'actions correctives et préventives. Par la suite, le pilote évalue l'efficacité des actions mises en place et détermine si des actions complémentaires sont nécessaires.

## La mesure de la satisfaction client

### La satisfaction de nos clients doit être la priorité de l'entreprise.

Cela passe par le respect de ses exigences, l'anticipation de ses besoins non exprimés et des échanges réguliers avec celui-ci, que les nouvelles soient bonnes ou mauvaises. La mesure systématique de la satisfaction client est essentielle à notre bon fonctionnement. Tous les clients n'expriment pas naturellement leur satisfaction ou leur insatisfaction. Il est donc important d'aller nous-mêmes obtenir cette information.

Aujourd'hui, un questionnaire de satisfaction client est envoyé, pour chaque affaire, annuellement et à la fin de celle-ci. Ces retours portent sur de nombreux éléments (réactivité, professionnalisme, qualité de nos livrables, respect des délais, communication) et permettent de continuellement nous améliorer.



## L'importance des remontées d'informations

Les remontées d'informations sont essentielles à notre démarche d'amélioration continue. Qu'il s'agisse de bonnes pratiques ou de dysfonctionnements, ces remontées ont le même objectif : améliorer notre fonctionnement interne pour assurer la satisfaction de nos salariés et de nos clients.

C'est cette culture de l'amélioration continue et la remise en question régulière de nos pratiques qu'il nous faut mettre en application afin d'obtenir un niveau de qualité optimal.



# Entre nous..



## Un An de Solidarité

entre le Groupe PARERA et l'association Baobab Miary

Nous avons eu le plaisir de célébrer le premier anniversaire du partenariat fructueux entre le GROUPE PARERA et l'association Baobab Miary.

Ce partenariat, signé il y a un an, a permis de financer la construction d'un château d'eau et de potagers pour l'école Miary, située près de Tuléar, dans le Sud-Ouest de Madagascar.

Les employés du Groupe ont généreusement contribué à travers une cagnotte, illustrant ainsi la puissance de l'entraide internationale entre la France et Madagascar. Cette année, lors de notre visite à l'école Miary, nous avons eu la joie de constater les avancées réalisées. L'accueil chaleureux et joyeux des enfants a été une véritable source d'inspiration pour nous tous !

Nous sommes fiers de poursuivre notre mission de bâtir des ponts de solidarité et de collaboration entre nos deux pays. Ensemble, assurons-nous que chaque goutte d'eau et chaque semence plantée nourrissent l'avenir de ces enfants.



## Un déménagement pour accompagner notre croissance

PARERA Services emménage dans de nouveaux locaux à L'Isle-Jourdain

Notre filiale PARERA Services a récemment emménagé dans de nouveaux locaux situés dans la zone Pont-Peyrin à L'Isle-Jourdain (32). Ce déménagement est le résultat de sa croissance continue et du besoin accru d'espace pour ses équipes en pleine expansion.

Ces nouveaux bureaux, spacieux et modernes, offrent un environnement de travail agréable et adapté aux besoins de nos collaborateurs, leur permettant de travailler dans des conditions optimales.

La zone Pont-Peyrin, facilement accessible et proche de nombreuses commodités, améliore le quotidien de nos équipes et facilite nos opérations grâce à son emplacement stratégique.

Ce déménagement marque une étape importante pour PARERA Services. En investissant dans ces nouveaux locaux, nous nous donnons les moyens de poursuivre notre croissance et de répondre encore mieux aux attentes de nos clients.

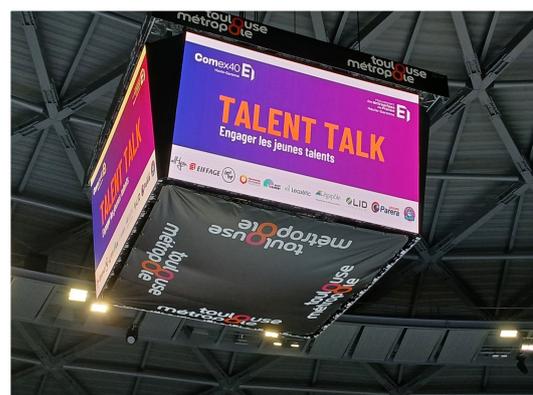


## Soirée Job-Dating

avec le MEDEF31

Le mardi 23 avril, le Medef Haute-Garonne a organisé une soirée au Palais des sports de Toulouse, réunissant plus de 400 étudiants. Dix entreprises de Toulouse et ses environs ont eu l'opportunité de se présenter dans un format dynamique inspiré du programme QVEMA de M6 : chaque entreprise disposait de 10 minutes, avec 5 minutes de présentation suivies de 5 minutes de questions-réponses.

Après avoir présenté le Groupe PARERA aux futurs acteurs de la scène économique toulousaine, la soirée s'est conclue par un job-dating, offrant une opportunité précieuse de rencontres entre étudiants et entreprises.



## Le service commercial se renforce

Bienvenue à Louis COULET et Valentin VILLIERE

En avril, nous avons le plaisir d'accueillir Louis COULET et Valentin VILLIERE au sein du service commercial. Ces recrutements nous permettent de mieux couvrir le territoire et de saisir de nouvelles opportunités.

Louis COULET rejoint notre équipe en tant que Chargé de Développement pour le secteur Rhône-Alpes. Avec une solide expérience dans le développement commercial et une connaissance approfondie de la région, Louis est prêt à identifier et à exploiter les opportunités qui se présentent. Son dynamisme et sa vision stratégique renforceront notre présence dans cette zone clé.

Valentin VILLIERE, quant à lui, prend le poste de Responsable d'Affaires pour la région Est, avec un siège basé à Nancy. Valentin apporte une expertise en gestion de projets et en développement d'affaires. Sa capacité à nouer des relations solides avec les clients et à mener des projets complexes à bien sera un atout majeur pour notre expansion dans l'Est de la France.

Ces embauches s'inscrivent dans notre stratégie de croissance et de renforcement de nos activités sur l'ensemble du territoire national. En intégrant Louis et Valentin, nous nous dotons de compétences supplémentaires pour être à l'affût des opportunités et pour mieux répondre aux besoins de nos clients dans ces régions.



## Engagements sportifs de nos salariés

Compétition et Convivialité

Le 7 juin, 22 coureurs du Groupe PARERA ont participé au Challenge entreprises des Foulées de l'Isle à l'Isle-Jourdain (32), un événement qui rassemble des entreprises et des amateurs de toute la région pour une journée de course à pied dans une ambiance festive et dynamique.

Nos coureurs ont donné le meilleur d'eux-mêmes, démontrant non seulement leur endurance et leur détermination, mais aussi leur capacité à se soutenir mutuellement tout au long du parcours. Les applaudissements et encouragements des collègues et spectateurs ont porté nos équipes jusqu'à la ligne d'arrivée, où une grande célébration les attendait.

Cet événement a été l'occasion parfaite pour renforcer les liens entre collègues, tout en partageant des moments de joie et de camaraderie.

Les 25 et 28 juin, nous avons également participé au tournoi de football inter-entreprises organisé par l'équipe de foot de l'Isle-Jourdain, le FCL, qui a été un véritable succès.

Nos participants, venant de l'ensemble des entités de notre Groupe – de Madagascar à l'Isle-Jourdain, en passant par le Maroc et Basso-Cambo – ont montré leurs prouesses techniques et leur agilité sur le terrain. L'ambiance compétitive et amicale a ainsi renforcé notre cohésion et notre esprit d'équipe.

Félicitations à toutes et à tous et rendez-vous en 2025 pour les prochaines éditions !

# On parle de nous...



## Le Groupe PARERA célèbre son partenariat avec le Stade Toulousain

### Champion de France et Vainqueur de la Champions Cup

Nous sommes fiers de notre partenariat avec le Stade Toulousain, qui a récemment brillé en remportant le titre de Champion de France et la prestigieuse Champions Cup. Cette double victoire confirme la place du Stade Toulousain parmi les meilleures équipes de rugby en Europe et témoigne de son excellence et de sa détermination sur le terrain.

En tant que partenaire officiel, notre logo figure fièrement sur le bas des maillots officiels du Stade Toulousain. Ce partenariat reflète nos valeurs communes d'engagement, de performance et de quête de l'excellence. Nous partageons avec le Stade Toulousain une passion pour le dépassement de soi et la réussite collective.



Voir notre logo sur les maillots lors de ces victoires historiques nous remplit de fierté. Chaque essai marqué, chaque victoire célébrée, est aussi une victoire pour nous. Ce partenariat renforce notre visibilité et notre image de marque, tout en associant notre nom à un club légendaire.



Le Stade Toulousain incarne des valeurs qui résonnent profondément avec celles du Groupe PARERA : l'esprit d'équipe, le respect, l'innovation et la persévérance. Ces

valeurs sont le fondement de notre collaboration et nous motivent à continuer à soutenir et à promouvoir le club.

En tant que partenaire officiel du Stade Toulousain, nous sommes honorés de faire partie de cette aventure extraordinaire. La saison victorieuse du club est une source d'inspiration pour nous tous au Groupe PARERA. Ensemble, nous visons toujours plus haut, avec détermination et passion.

Félicitations au Stade Toulousain pour ces incroyables succès ! Nous sommes impatients de voir ce que l'avenir nous réserve et de continuer à célébrer ensemble de nouvelles victoires.



## Notre actualité sur LinkedIn

Le Groupe PARERA vous invite à rejoindre notre page « corporate » afin de connaître nos actualités. Ainsi, vous pourrez les « liker » et/ou les partager sur vos réseaux.



**>>> 7 113 abonnés**  
(+ 715 abonnés sur 3 mois)

# L'interview



## **Amandine CHAUMONT** Responsable Production Patrimoine PARERA Madagascar

Originaire de Vendée, Amandine a suivi ses études à l'École Nationale Supérieure d'Architecture de Toulouse, où elle a obtenu son diplôme d'Architecte. Cette formation lui a fourni des bases solides pour sa carrière professionnelle.

Avant de rejoindre le Groupe PARERA, Amandine a passé 15 ans à travailler dans la gestion de patrimoine pour STONAL/LABEO en France. Cette expérience lui a permis de se familiariser avec divers logiciels de gestion et de développer des compétences variées, notamment en modélisation, contrôle qualité, gestion d'équipe, encadrement et direction d'agence. Cette expertise précieuse a facilité son intégration au sein du Groupe PARERA.

Son attachement familial et personnel à Madagascar a été déterminant dans sa décision de rejoindre le Groupe Parera-Madagascar en début d'année 2024. Cette opportunité lui a permis de concilier vie professionnelle et vie personnelle. Dès son arrivée, elle a pris le poste de responsable Process et Méthodes, où elle a pu partager ses connaissances et expériences pour améliorer la qualité des livrables et les rendements de production. Ces premiers mois ont été riches en apprentissages et en intégration, marqués par une collaboration étroite avec une équipe motivée et prête à relever de nouveaux défis.

Ensuite, Amandine a évolué vers le poste de Responsable Production du Pôle Patrimoine à Madagascar. Ce rôle lui permet d'explorer plusieurs domaines qu'elle apprécie particulièrement, comme le management, la gestion d'équipe et la mise en place de Process et Méthodes. Son objectif quotidien est d'améliorer la satisfaction des clients et d'optimiser le travail de son équipe. Elle trouve une grande satisfaction dans les progrès quotidiens des équipes et dans les résultats obtenus, se remettant constamment en question pour mettre en place les meilleures méthodes possibles.

Le management a toujours été une source de motivation pour Amandine. Elle aime gérer une équipe, fixer des objectifs et pousser chacun à les atteindre. Cette passion pour le leadership se reflète dans son engagement à donner le meilleur d'elle-même chaque jour.

S'il fallait donner un conseil aux nouveaux venus chez PARERA ? Ce serait de ne pas perdre de temps et de rester motivés. Le groupe offre une grande diversité d'activités, de fortes convictions et de grandes ambitions. Il encourage à apprendre continuellement et à se surpasser.

En dehors du travail, Amandine est passionnée par les voyages et la découverte de nouvelles cultures. Cette passion lui apporte une ouverture d'esprit et une richesse personnelle qu'elle apprécie énormément, renforçant ainsi son épanouissement tant personnel que professionnel.

*GROUPE*  
**Parera**

[www.parera.fr](http://www.parera.fr)

