

# **Pilotis met en valeur le capital humain des entreprises**

Le cabinet qui s'est fait une spécialité des relations humaines dans le travail, aide les grands groupes et les artisans à vivre les mutations de leur environnement économique et à conquérir de nouveaux marchés. Le cabinet fut fondé par Philippe Tramond en 1993, et compte aujourd'hui dix-huit salariés et une vingtaine de consultants extérieurs. M. Tramond est convaincu que la performance d'un service public ou d'une entreprise est largement liée à la qualité des relations humaines. Pilotis dispense des formations comportementales destinées à mettre en valeur les compétences des salariés.

Depuis trois ans, le cabinet enregistre une croissance annuelle de 25%, et son chiffre d'affaires devrait atteindre trois millions d'euros

cette année (2008), sur un marché porteur puisqu'il a progressé de 8% l'an dernier. La croissance de Pilotis repose sur le développement de l'activité avec ses clients existants et la prospection. « Chaque consultant – ce ne sont que des seniors – est à la fois formateur et commercial pour rester en liaison avec le terrain », explique M. Tramond. Ses clients, aussi divers que L'Oréal, La Poste, EADS, Lenôtre, mais aussi de simples pharmacies d'officine, des salons de coiffure etc., lui permettent de se positionner sur de nouveaux marchés. De plus, le cabinet s'est aussi doté d'une cellule spéciale pour répondre aux appels d'offres publics (centres hospitaliers, collectivités locales, Assedics etc.). À plus long terme, Pilotis compte ouvrir des bureaux en région pour se rapprocher de ses clients et étendre son offre sur les marchés locaux.