

Témoignage de **Gérard Burgaud, d'Engrenages-service** en réponse aux questions d'"Economie de Communion" (**EdeC**).

**EdeC** : *Parlez-nous de l'origine de votre adhésion à l'Economie de Communion ?*

**G.B.** : «l'Economie de Communion» est une expérience très forte depuis le départ pour moi et qui continue de manière providentielle.

Après des années d'expérience comme cadre de direction dans des PME, j'ai eu envie de répondre à l'invitation de Chiara Lubich disant "mettons nous ensemble pour construire ces entreprises et confions en la direction à des gens qualifiés" Mon parcours avait été justement celui d'une bonne formation à la direction de PME et je savais que c'était le métier qui me plaisait. Problème je n'avais aucune fortune personnelle bien au contraire. Après un 2ème licenciement en 2000 (pour cause de vision non partagée sur les méthodes à mettre en oeuvre au niveau humain dans l'entreprise), un ami fortuné me dit : "vas y, trouve une entreprise et je te suis". Là, en quelques mois, tout se dénoue. Nous reprenons une entreprise à 12 Km de la maison (ce qui évite de renouveler des traumatismes familiaux déjà connus). Tout se déroule de manière si claire sur tous les plans que je sens très fort que c'est mon chemin qui se trace. J'y vais, confiant et sûr de commencer l'aventure de «l'Economie de Communion» dont je sens depuis longtemps qu'elle est ma vocation.

**EdeC** : *Au cours de la vie de l'entreprise vous avez sûrement rencontré des difficultés. Ont-elles remis en cause votre engagement initial ?*

**G.B.** : Et puis, en 2001, dès la première semaine, par une succession incroyable d'évènements les choses deviennent compliquées : 500 000 FF d'impayés 3 jours après la reprise . L'ancien propriétaire essaye de me faire chuter pour racheter l'entreprise en faillite. De plus le 11 septembre 2001 et la crise économique mondiale qui s'en suit nous entraînent dans une succession de difficultés inimaginables. Il faut y ajouter les trahisons de plusieurs salariés qui partent ou communiquent avec un nouveau concurrent installé par l'ancien propriétaire etc . Durant trois années, ce qui avait commencé comme un rêve devient un cauchemar. Je suis angoissé, tendu, je dors mal. La situation est aussi très difficile à supporter pour ma femme et mes enfants. Une longue traversée de tempête s'en suit et à un moment, devant une échéance de dette que je ne peux pas rembourser à la banque, mon actionnaire historique ne pouvant plus m'aider par ailleurs je pense que tout est foutu. Je vais plonger, être liquidé.

A ce moment là, les volontaires engagés dans «l'Economie de Communion» m'envoient 100 000 € (le sauvetage a été monté en 15 jours). J'ai été très ému et touché de cette solidarité. Il ne s'agissait pas de renflouer une entreprise qui perdait de l'argent à cause de sa mauvaise gestion mais d'honorer la dette de rachat que le manque de rentabilité provisoire ne permettait pas de rembourser. Depuis ce moment là j'ai compris que mon entreprise était définitivement scellée à «l'Economie de Communion» car son actionnariat avait comme objectif ce projet. La suite n'a pas démenti puisque aujourd'hui après une augmentation de capital au 27/06/2007, 65% du capital est partagé entre 7 actionnaires de «l'Economie de Communion», le 8ème vivant cet esprit sans y adhérer officiellement.

**EdeC** : *Est-ce que vos conceptions du rôle de chef d'entreprise ont évolué au fil du temps ?*

**G.B.** : Ce projet, je le sais, est au-delà de moi, de mes ambitions, de mes capacités, de ma volonté, de mes moyens et donc que je n'ai qu'à faire confiance à celui qui m'a confié cette entreprise et à en découvrir au jour le jour le destin.

Je crois que notre expérience pourrait avoir valeur pour d'autres entreprises. Le projet ne serait plus le seul fait d'un entrepreneur, mais bien plus celui d'une entreprise où les actionnaires et les dirigeants soutiendraient ensemble un projet d'Economie de Communion.

**EdeC :** *Dans l'entreprise, l'engagement du responsable n'est pas toujours partagé par les employés, pensez-vous que l'esprit de l'Economie de Communion rencontre petit à petit l'adhésion du personnel et peut-être aussi des clients ? Est-ce que certains se sentent exclus ?*

**G.B. :** "L'Economie de Communion" c'est aussi au jour le jour une manière de vivre en essayant d'aimer activement des gens qui sont souvent dans un autre registre culturel que nous. Malgré mon attitude de dialogue, de responsabilisation, de partage, plusieurs de mes salariés restent obstinément sur un mode de défiance à mon égard. Ils ont une vision un peu éculée de: "lui c'est le patron, de toute façon, il va essayer de nous avoir d'une manière ou d'une autre". Quand on a envie de vivre dans la confiance et la sérénité, la pérennisation de ce comportement et de certaines attitudes déloyales ou répréhensibles est difficile à supporter. Un chef d'entreprise de «l'Economie de Communion» doit garder son cap, proposer sa méthode sans en attendre en retour une adhésion aux principes et rester lucide. Son projet et sa manière d'être ne sont pas forcément partagés par tous. Pourtant je sens que les choses mûrissent peu à peu et que les attitudes de défiance s'expriment moins souvent et moins fortement. Mais aussi, à l'inverse, plusieurs salariés recrutés ces dernières années apprécient cet état d'esprit parce qu'ils ont des points de comparaison avec l'extérieur.

Une de mes satisfactions a été de recruter, il y a 18 mois, un jeune qui voulait travailler ici parce que cette entreprise a un projet « d'Economie de Communion ». A travers lui, malgré les difficultés de la relation employeur - employé qui impose des distances, je sens qu'il y a un levain dans la pâte.

**EdeC :** *L'Economie de Communion s'inscrit dans une culture du don ? Quelle dimension de partage est vécue dans votre entreprise ?*

**G.B. :** Là où l'histoire est pour moi la plus gratifiante c'est dans les relations avec les collègues et les clients. Souvent dans le monde des affaires on voit des gens prendre des positions crispées sur leur intérêt à court terme. Moi j'essaie de me demander comment concilier la nécessaire facturation mensuelle avec l'économie du don. Il y a beaucoup de manières de le faire. Quand un client ou un prospect a besoin d'un service, nous lui rendons généreusement, en partageant notre savoir et notre expérience technique sans retenue. Ils comprennent qu'on a envie de les aider quitte à leur conseiller de s'adresser à une autre entreprise. Cette attitude à priori anti-économique (gratuité des conseils, des calculs, voir des petites études) nous a rapporté les plus belles affaires que nous ayons eues parce que les clients perçoivent notre volonté de les aider et la confiance s'établit d'emblée. La confiance est la base de la relation commerciale.

Par rapport à la tarification, je veille à faire un prix très réduit à des gens modestes (petits paysans en panne avec leur matériel) et j'essaie de compenser la marge avec des entreprises plus riches. Ce n'est pas économiquement logique en terme de coût de revient, mais nous pouvons à une petite échelle être artisan de justice sociale.

**G.B. :** Et en conclusion, je dirais que "l'Economie de Communion" doit nous conduire dans une nouvelle dimension du management basé sur la confiance, sur la générosité qui est l'inverse de la cupidité et aussi sur un amour sans cesse renouvelé pour tous nos partenaires : salariés, actionnaires, clients, fournisseurs, banquiers.

Je suis heureux d'être comme d'autres un pionnier de cette expérience qui peut contribuer à donner une âme nouvelle à l'intérieur de l'entreprise.