



Colloque du 2 février 2008 organisé par New Humanity et Fidesco

DU MICROCREDIT A L'ECONOMIE DE COMMUNION

Des valeurs pour l'économie

Témoignage de Gérard Burgaud de Engrenage Service

Bonjour, je suis Gérard Burgaud et je suis engrenagiste. J'ai racheté en 2001 une entreprise de mécanique spécialisée dans l'engrenage. Nous sommes 16 personnes et implantés dans le Jura.

«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.

Et puis, en 2001, dès la première semaine, par une succession incroyable d'évènements les choses deviennent compliquées : 76 000 € 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, des amis 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 aurait perdu de l'argent à cause de sa mauvaise gestion, mais d'honorer la dette de rachat que les accidents de parcours ne me permettaient pas de rembourser. Je tiens à être très clair à ce sujet sur le fait que l'Economie de Communion n'est en aucun cas une mutuelle de sauvegarde d'entreprise en difficulté, mais mon entreprise connaissait une crise aigue tout en gardant de forts potentiels. C'est une situation que beaucoup de chefs d'entreprise connaissent au moins une fois dans leur carrière. L'adhésion à l'Economie de Communion n'est pas une mutuelle de prospérité garantie.

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.

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.

"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 ancienne du style: "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, la transparence 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.

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'essaye 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.

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.