

# RENCONTRES PROSPECTIVE : une première édition autour du bien-être de l'entreprise



Vincent Lepape, expert Prospective du développement commercial, et Frédéric Duponchel, p-dg d'Accuracy, lors de la première conférence de la journée.



Frédéric Liotard, fondateur et dirigeant du réseau Prospective. Frank Mauerhan, directeur départemental du Bien Public, et Thierry Bret, animateur de la journée.



« Le plus beau métier du monde, c'est d'être entrepreneur », affirme Nicolas Doucerain, entrepreneur autodidacte.



« On a une cinquantaine d'experts sur toute la France », indique Frédéric Liotard.



Une centaine de personnes étaient présentes à ces premières Rencontres Prospective. Photos I. D.

**Le réseau Prospective, dont le siège social est à Dijon, a invité l'ensemble de son écosystème pour une journée de rencontres et de partages autour du bien-être de l'entreprise et plus particulièrement autour de la thématique suivante : "L'écosystème de Prospective, vecteur du bien-être de l'entreprise".**

La question du bien-être au travail occupe une place de plus en plus importante dans la société actuelle. Surfant sur ce thème, le réseau Prospective, créé en 1995 par Frédéric Liotard, actuel dirigeant du réseau, a organisé une journée de rencontres le 14 septembre dernier dans

l'ancienne salle de la rotative du Bien Public à Dijon. Construit sur le modèle d'une journée télévisée, cet événement novateur, qui a rassemblé une centaine de personnes venues de toute la France, a été retransmis intégralement et en direct sur les réseaux sociaux.

La journée s'est articulée autour du bien-être de l'entreprise et plus particulièrement "L'écosystème Prospective, vecteur du bien-être de l'entreprise". Pour Frédéric Duponchel, p-dg d'Accuracy, premier intervenant de la journée, le bien-être en entreprise « est fondamental. Si les professionnels sont bien dans leur peau, ils font du bon boulot et les clients sont contents ».

« En 2007, un de nos consultants nous a parlé du Challenge de l'entreprise où il fait bon travailler... ». Ce palmarès est établi par l'Institut Great Place to Work d'après un questionnaire envoyé à tout le personnel (autour de thèmes comme la confiance dans la direction, la fierté d'appartenir à la société, la convivialité...) et un dossier envoyé par la direction de l'entreprise. « On s'est inscrit... et, la première année, on a décroché la Médaille d'argent. Depuis, on participe chaque année et on est toujours primé. »

Frédéric Duponchel a donné quelques clefs pour cultiver le bien-être au travail. Il est nécessaire de fixer le cap qu'on veut atteindre et « exprimer auprès de ses salariés un projet et essayer d'être le plus clair possible ». La notion de « fierté » que l'on peut appeler aussi « le patriotisme d'entreprise » est également importante. Il faut « proclamer des valeurs auxquelles on croit vraiment et promouvoir la culture maison. »

« C'est bien d'avoir des habitudes, de ritualiser un peu la vie en entreprise », poursuit-il ajoutant qu'il recommande de « promouvoir le casse-croûte. Nous, par exemple, tous les 15 jours, il y a un jeudi consacré pour boire un pot. Parfois on est 5, parfois on est 50... »

Et Frédéric Duponchel de conclure que le chef d'entreprise se doit de donner l'exemple. « L'exemple, c'est l'arme absolue », affirme-t-il. « Je crois à la capillarité dans les entreprises. Les salariés vont peu ou prou copier la façon d'être du dirigeant... et, en tant que dirigeant, il faut se comporter comme on aimerait que nos employés se comportent... »

Isabelle Decaux

## Nicolas Doucerain : « Une success-story incroyable »

« Je suis un pur autodidacte. J'ai créé ma première entreprise, j'avais 11 ans... », souligne Nicolas Doucerain. Il a démarré seul sa société de livraison de petits-déjeuners à domicile. Il livrait, à pied, quelques clients dans son quartier. Quelques années plus tard, il ne comptait pas moins de 750 clients... Il quitte l'école à 16 ans et décide de se lancer dans la vie active. Il réussit à obtenir un entretien chez un concessionnaire automobile et décroche un poste. À 19 ans, il décide « de créer sa propre entreprise, un cabinet de conseil en recrutement spécialisé dans les systèmes d'information. C'était le début de l'aventure Solic dans un bureau de 8 m<sup>2</sup> avenue de l'Opéra. Le cabinet a généré 40 % de croissance par an pendant 11 ans. Ça a été une success-story incroyable.

De 2 consultants, je suis passé à 20 et, après Paris, j'ai ouvert un cabinet à Lyon, Lille, Besançon, Nantes... »

Mais tout s'écroule en septembre 2008 lorsque Lehman Brothers fait faillite. « Le marché du recrutement a été durement impacté. En l'espace de neuf mois, le cabinet a perdu un peu plus de 2 200 000 euros. » Nicolas Doucerain obtient du tribunal de commerce de Nanterre l'ouverture d'une période d'observation de six mois. « On s'est battu avec les salariés et l'esprit d'équipe a payé. On a sorti 21 projets (18 échecs et 3 succès) pour aller chercher du nouveau business. » Au bout de six mois, l'entreprise avait dégagé 237 000 euros de bénéfice et le président du tribunal de commerce a validé le plan de continuation...