



ECONOMIE DE COMMUNION
Mouvement des Focolari

IPLH Institut Politique Léon Harmel
Établissement Privé d'Enseignement Supérieur

Témoignage sur l'économie de communion

Par Frédéric Dupont
Gérant de « l'Agrément du jardin »

Ce témoignage est l'histoire de ce que nous asseyons de vivre, sachant que ça nous dépasse.

Je suis toujours impressionné de devoir raconter quelque chose sur une entreprise qui ne serait pas là sans son immersion dans le projet fou qu'est l'Economie de Communion.

Crée par mon père, cette entreprise est née en 1984 et a pour activité la création et l'entretien de jardin. Je l'ai rejoint en 1990 et durant 10 ans, nous l'avons développée ensemble.

Elle compte aujourd'hui 14 salariés.

Depuis sa création, 2 choses nous ont passionnés : l'amour des jardins et l'amour des hommes. Ce n'était pas l'argent qui prévalait mais les personnes. Et quel était notre carburant, notre moteur, c'était de construire à travers notre métier des relations vraies et sincères ; celles qui font grandir, qui engendrent la réciprocité.

Nos yeux se sont ouverts sur la réciprocité de l'amour. On a réalisé, à tous niveaux, que le vrai bonheur durable était de donner plutôt que d'Avoir.

En 1991, lorsqu'est arrivé l'Economie de Communion, on s'est dit : enfin, voilà ce qu'on attendait.

C'est un nouveau sens pour notre travail : travailler pour gagner de l'argent ne constituait pas un moteur suffisant pour ma vie. Mais pouvoir créer de la richesse et la partager à l'extérieur de l'entreprise... c'était fascinant!

Et j'y reviendrai après sur ce partage des bénéfices.

Très vite, on a compris qu'il n'était pas question d'aller partager avec les plus pauvres à l'autre bout de la planète si cette culture du don et de la gratuité n'imprégnait pas les différents secteurs de l'entreprise.

Une conversion s'est mise en marche...

Et aujourd'hui, je peux témoigner : plus tu donnes et plus tu reçois. Mais il faut d'abord se dépouiller

Avoir confiance.

Même lorsque le téléphone de l'entreprise s'arrête de sonner presque du jour au lendemain. Au cours du 2^{ème} semestre 2009, nous sommes touchés par le séisme économique planétaire. Plus aucun nouveau jardin en commande.

Je venais d'embaucher un paysagiste qui se demandait si son poste se pérenniserait. Je l'ai rassuré, on s'est retroussé les manches et des chantiers nouveaux sont réapparus, parfois par des chemins très improbables. Mais on dirait que tout est lié :

Il y a + de 3 ans, je fais la connaissance, lors d'une réunion du syndicat des paysagistes, d'un confrère tout nouvellement installé. Une relation très amicale se construit au point que je sens avec lui non pas poindre un concurrent mais un confrère. Nous lui proposons de venir chez nous pour l'éclairer sur différents aspects administratifs et techniques de notre métier.

Alors que des gens bien pensant nous alerte sur les risques d'un tel accompagnement, je continue régulièrement par téléphone à répondre à ces questions.

Son entreprise se développe...

Et lors de ce 2^{ème} semestre 2009 où notre activité était en berne, devinez qui nous dégote un ambitieux chantier ? Ce même ami et confrère qui ne pouvant répondre seul à un travail spécifique, me propose de s'associer sur l'affaire.

Il fût très heureux du résultat...et nous, nous avons sauvé le chiffre d'affaire du mois.

Lors des moments où l'activité est calme, on est tenté de tout faire pour améliorer la marge. Il y a des actions utiles mais d'autres qui m'ont toujours gêné comme par exemple presser les fournisseurs en faisant baisser leurs prix au maximum. L'un d'entre-eux me fournit une grande partie de mon parc de matériel. Lors d'une commande, sachant notre ligne de conduite, il me remet un prix juste. En cherchant bien, je pourrai trouver peut-être un peu moins cher ailleurs mais pour quel résultat ! Là, il se démène et me rend de nombreux service 'gratuit' en passant régulièrement à l'entreprise dès qu'un problème survient.

Une véritable relation de confiance nous anime.

Et puis je pense souvent à cette phrase : « Ne fais pas aux autres ce que tu ne voudrais pas que l'on te fasse »

Petite anecdote : un fournisseur de plantes annuelles avait oublié de nous envoyer sa facture... (Surtout ne rien dire pour améliorer la marge !! Je plaisante) Il était assez surpris lorsque nous avons réclamé sa note.

On m'a souvent posé la question suivante : Et vos salariés...sont-ils au courant ? Sont-ils d'accord avec l'économie de communion ?

J'ai toujours eu la conviction que, bien qu'ils n'étaient pas obligé d'être d'accord avec ou adhérer à l'économie de communion, ils pouvaient eux aussi être source de partage et de don.

Par exemple : ils sont très attentif à l'accueil le matin : Bonjour, comment se passe ton chantier ? Ca avance comme tu le souhaites ?... En essayant d'aller au-delà de l'aspect technique.

Ils sont attentifs les uns envers les autres dans les moments de joies (un apprenti vient d'avoir son examen, ils organisent un pot !) et dans les moments de souffrance comme ce salarié qui a traversé une période douloureuse : il a perdu ses 2 parents à quelques mois d'intervalles. J'ai senti le soutien de tous envers lui à travers un mot, une présence, une attention particulière. Ca l'a aidé, je crois...

De mon côté, je suis très attentif à leurs évolutions salariales. Je les revalorise tous les ans et lorsque l'entreprise fait du bénéfice, une partie leur est destinée.

Je fais très attention aux horaires de travail.

J'ai, dans l'entreprise, des salariés souhaitant faire des HS et d'autres, à leur demande, souhaite un temps partiel.

J'ai notamment un chef d'équipe qui, depuis le début, garde son mercredi AM pour être avec ses enfants. Je ne vous cache pas que ça complique notre organisation mais je considère sa demande comme « sacrée » !

Je voudrais conclure avec le chèque que nous remettons à chaque fin de bilan. C'est un moment important.

Nous nous réunissons entre actionnaire, ainsi que nos conjoints, et nous décidons de ce que nous voulons donner. Au-delà du montant (le % variant chaque année), cet argent contient tout ce que nous avons vécu au cours de l'exercice.

Il s'agit bien d'une richesse que l'on partage. Ce n'est pas au détriment du bon fonctionnement de l'entreprise qui a prévu ses investissements, de régler ses fournisseurs, ses impôts, les primes à ses salariés etc...

Mais cette richesse n'existe que parce que nous sommes et nous croyons à cette culture du don. Je pourrai m'enrichir moi, avoir de plus en plus de besoin et finalement n'avoir jamais aucune richesse à partager.

Il reste que face à notre expérience d'entrepreneur, qui nous invite à tout prévoir, à tout calculer, tout maîtriser, apparaît 2 notions qui bousculent: La confiance et la providence.

Ce confrère que nous avons aidé à démarrer et qui nous a donné ce chantier créateur de richesse, n'était pas quelque chose de 'prévu', ni 'calculé' et pourtant, il existe bien un lien, un impact entre lui l'entrepreneur et le montant du don que nous faisons. C'est un lien providentiel.

Cet argent donné contient bien tout ce que nous avons vécu au cours de l'année.

Et puis je termine avec l'autre lien fort : ma famille humaine qui a fait « don » de ses besoins, mes frères les plus pauvres avec qui je me sens uni et m'aident à garder le cap. Le cap de la gratuité et du don source de joie et d'enthousiasme.

Je le souhaite à chacun.