



Chapitre 1.

Communication et réactivité :
une fibre aventureuse ancrée





Les locaux d'Élan, en les contemplant de plus près, on pourrait presque les comparer à un aéroport. Les baies vitrées, omniprésentes et translucides, réveillent ces souvenirs d'avions qui décollent, ceux-là mêmes que l'on contemple en attendant le sien avec plus ou moins d'appréhension, depuis une salle d'embarquement souvent lovée au cœur d'immenses parois de verre. Si dans un aéroport, les va-et-vient sont incessants, chez Élan, le ressenti s'en approche (à quelques milliers de passagers près). Ils sont une trentaine ici, à vaquer de leur siège de bureau à la machine à café, d'un rendez-vous téléphonique à la rencontre d'un prospect, d'une pause déjeuner à l'école des ventes, d'un dépannage urgent à une matinée L'Tech. Il est ainsi rare d'observer le plateau vide, encore moins de ne sonder aucun déplacement. Signe d'une entreprise qui bouge, observe, questionne. C'est l'histoire d'un mouvement, disait-on. Si les vols en aéronef remuent parfois les estomacs, qu'ils soient effrayants, émouvants, excitants, nul doute que de telles émotions habitent parfois les femmes et les hommes qui œuvrent ici, 250 rue de la Maladière à Parigny. La pression du résultat, la volonté de bien faire, le souhait d'être recruté, un souci personnel, la volonté de signer, la Covid-19, le risque de l'imprévu. Pour affronter de meilleur augure ces situations, l'entreprise digne d'une aventurière passionnée d'expéditions, réputée curieuse et amoureuse du risque, enfouit dans sa sacoche deux outils indispensables : la communication et la réactivité. Deux armes non violentes qu'elle brandit généreusement depuis 1988. Plus récemment, depuis 2018 et l'arrivée dans ces nouveaux locaux, trois expéditions méritent d'être racontées pour le prouver : l'expérience de ce déménagement, déjà, un voyage à part entière ; le challenge lyonnais, une conquête de nouveaux territoires et enfin, la pandémie de la Covid-19, une crise sanitaire sans précédent avec laquelle il faut désormais cohabiter.

Les nouveaux locaux. Quand il se replonge dans les prémices de ce projet de déménagement, Marc l'avoue : « J'avais déjà 2021 en ligne de mire. Il n'y aurait pas eu ce projet de transmission, je ne saurais pas dire si l'on aurait investi dans un nouveau bâtiment. » Chez Élan, il est une promesse qui survit aux épreuves, même gravée dans les nuages en cas de perturbations, l'humain doit être moteur de la performance. La traversée de la voie de chemin de fer pour l'édification d'un nouveau lieu de travail, répond alors naturellement à cette maxime locale, érigée par le gérant en raison d'être de la société. Avec la vision d'une transmission qui se profilait, doter sa société d'un édifice pour travailler dans de meilleures conditions est devenu un défi à honorer.

« Ce ne sont ni les produits que l'on vend, ni l'argent que l'on gagne qui me font avancer, mais cette quête permanente : comment les collaborateurs peuvent évoluer dans notre écosystème en y trouvant leur compte ? »

justifie-t-il. Une construction pour première réponse ? Oui, mais pas n'importe comment. L'aménager tout en transparence fut un souhait réfléchi et empli de sens, avec Lucie, copilote du dossier, qui regarde déjà la suite du projet : « Trois ans après, tout le monde parle encore de ce bâtiment comme d'un renouveau. Ce n'est pas un soufflé qui s'est effondré. Mais aujourd'hui, on sait qu'il faut habiller cette transparence, il y manque notre âme, ces lieux ne ressemblent pas 100 % à nos valeurs, je n'y sens pas spécialement cette touche d'humanité qui nous caractérise ». Aventure à suivre donc.



Pour l'heure, à l'étape une du voyage, la transparence ne résonne pas que dans l'esprit de l'équipe dirigeante actuelle « On se voit tous, on est tous disponibles les uns pour les autres, confirme Fabien. Les bureaux de Marc, Rémy et Lucie sont accessibles, à l'image des décisions prises dans l'entreprise et de la transmission en cours : on nous explique toujours où l'on va, pourquoi, comment... » Pari réussi donc. « Ce bâtiment a embarqué tout le monde dans l'histoire et a cassé, autant que faire se peut, les codes entre services. Bien sûr, il y a toujours le commerce et le technique, le technique et le commerce, parce que nos quotidiens sont différents, mais il y a bien plus d'échanges qu'avant », reconnaît Rémy. Si elle est remarquée assez spontanément, cette clarté induit aussi de nouvelles synergies qui ne sont pas sans attiser la curiosité de Marc. « Notre vision de la transparence, c'est la possibilité de travailler avec des collaborateurs qui partagent nos valeurs, même si l'on respecte les valeurs de chacun ! On n'est pas là pour changer les personnalités, en revanche, la transparence a modélisé notre équipe : on a essuyé de nombreux départs de collaborateurs qui ne correspondaient pas à notre fonctionnement, à notre méthode, à nos valeurs, tout simplement. » Du changement, il y a en aura toujours, les statistiques et enquêtes nationales rappellent que le turnover est toujours important dans un service commercial. C'est aussi la vie d'une entreprise, non sans provoquer des crispations à l'estomac, comme un au revoir aux confins d'une salle d'embarquement.

Au-delà des constats évidents, mais non moins enivrants, les bienfaits de ce nouveau départ sont encourageants à de multiples égards. La posture du dirigeant déjà, a été remise en question. Un pas nécessaire. D'un bureau cloisonné, isolé, Marc s'est retrouvé au cœur de l'espace, mêlé et ouvert à ses équipes, accessible aux doléances et idées neuves. Pour son plus grand plaisir. L'occasion de chambouler sa vision du management, d'explorer la co-construction, et de dessiner son rêve absolu, l'interdépendance qui permettrait aux collaborateurs les plus entreprenants d'assouvir leur besoin de liberté, d'indépendance, d'expression. Le fameux « management par amibes », décrit par Kazuo Inamori, le fondateur de Kyocéra et le récent sauveur de la compagnie Japon Airlines, dont Rémy est également un fervent « supporter ». « On a libéré la parole. Je vois des collaborateurs épanouis,

libérés, qui communiquent, parlent », s'enthousiasme Marc. Quand il enfle la casquette du recruteur, il pointe encore « l'effet waouh », la première impression provoquée lorsque l'on pousse la porte d'entrée en non-initié. « Les candidats au recrutement y attachent des tas d'idées, comme la compétence, le bien-être, le plaisir du travail et nos partenaires extérieurs le perçoivent comme un pari sur l'avenir digne de confiance. » Rémy rejoint l'appréciation sans sourciller :

”

« Le bâtiment est devenu notre plus beau showroom. Il reflète l'image d'une entreprise un peu high-tech où l'on voit les gens travailler. Les candidats sont captivés et comprennent d'emblée le dynamisme de l'entreprise »

Si les balbutiements de cette interdépendance sont goûtés progressivement, ils sont appréciés par les collaborateurs. « Des liens se sont tissés, des ponts se sont bâtis entre le commerce et le technique. On peut voir comment ils travaillent, comprendre des notions techniques, et à l'inverse, ils observent que le commerce est aussi au rendez-vous et à leur écoute si besoin », expose Yoan, côté commerce. Karine décrit en effet une « cohésion multiservice » quand Coralie évoque une « simplicité des échanges. » « Le commerce est plus accessible, on fonctionne davantage en inter-service », confirme Cédric Bouchut, côté technique. Et au sein même des services, la communication a été facilitée. « Le contact avec les techniciens est désormais direct. Avant, il fallait descendre quand ils étaient au local technique. C'est plus pratique pour la gestion des interventions et si l'on a des questions ponctuelles », remarque Lucas, assistant service clients.

Un voyage n'offre pas que des rendez-vous heureux, et c'est ce qui en fait le charme. Élan l'a expérimenté avec les déconvenues engendrées par ce déménagement. Dans les séries des imprévus, le travail à temps plein en *open space* a demandé aux moins enjoués de s'acclimater. « On s'en rend compte avec le temps, confesse Lucie qui avait travaillé sur les plans avec l'architecte, nos différents métiers n'ont pas les mêmes besoins de calme et d'échanges. » Côté collaborateur, si la problématique est soulevée, elle semble néanmoins digérée. Et la contrainte est devenue un aléa du quotidien avec lequel ils composent désormais. « Il a fallu s'adapter à un environnement plus bruyant, apprendre à travailler en se déplaçant, il faut donc savoir s'isoler pour travailler plus tranquillement », approuve Nicolas, tout en reconnaissant les bienfaits de l'interactivité sur le travail d'équipe. « Après un temps d'adaptation, on a fini par trouver notre place », embraye Michel, administrateur systèmes et solutions, satisfait que la hiérarchie

paraissent ainsi plus « horizontale ». Côté commerce, deux box d'appels ont été conçus pour les rendez-vous téléphoniques et les soifs de quiétude. Des échappatoires salutaires, reconnaît Karine, manager marketing opérationnel. « En tant que téléprospecteurs, on a l'habitude de téléphoner dans le bruit, sauf qu'ici, on n'est pas dans un centre d'appels, chacun exerce son métier, parfois en ligne, parfois sur un dossier de fond, et nous n'avons pas tous les mêmes sensibilités. Alors, quand la pression est là, j'imagine que certains aimeraient le silence... » Coralie ne la contredit pas, cependant, elle note que chez Élan, les bureaux sont toujours disponibles pour tout le monde. Elle confesse aussi que l'appréhension du début s'est estompée : « Dans l'ancien bâtiment, j'étais seule dans un bureau avec Béatrice, quand on a commencé à parler bureaux partagés à grande échelle, j'étais inquiète ! Aujourd'hui, j'aurais du mal à vivre sans, j'aime bien l'atmosphère qui s'en dégage. » Le service clients, lui-même aménagé en *open space*, souffre aussi parfois de cette ouverture, mais pour Nadine, il suffit d'avoir conscience que c'est l'espace de travail qui a évolué pour câbler certaines interactions. « Même si les techniciens sont présents, on essaie de faire très attention à ne pas les déranger dans leur travail à tout va. »

Du côté du plateau des techniciens, justement, si le confort de travail est reconnu par l'ensemble des postulants au voyage, le manque de place côté stockage reste l'ombre majeure de ce périple, « surtout quand de nouvelles machines viennent compléter le stock », précise Jean-Claude. Cédric Bouchut ajoute même que cela « devient bloquant » quand Cédric Faye le rejoint en « s'adaptant ». La solution provisoire ? « La chasse à ce que tout soit toujours à peu près rangé, propre, à sa place... Évidemment, lors de livraisons importantes, on s'est retrouvés avec des machines dans le showroom, mais quand on repense à l'ancien local, l'évolution est positive », tempère Nadine. Un optimisme qui teinte aussi le regard de Yoan « Depuis six mois, voire un an, on est nombreux ! L'espace est restreint. On commence donc à avoir des problématiques de salle de réunion toujours comble, alors on fait des réunions à la cafétéria... On se dit alors qu'il s'est passé des choses, et c'est finalement très positif ! »

Le challenge lyonnais. Une aventure, aussi rude soit-elle sur le coup, semble toujours plus paisible quand on la raconte des années plus tard. Comme si notre mémoire en oubliait les désagréments, les désillusions,



le chemin tortueux qu'elle nous avait contraints à emprunter. L'aventure lyonnaise est de ce type, puisqu'elle est récente, en cours de chargement. Pourtant, le projet habite les plans de développement de la société depuis quelques années. En effet, dès l'arrivée de Rémy, en 2014, l'idée était celle-ci. Puis d'autres projets de vie personnelle et professionnelle se sont mêlés. C'est finalement à Parigny que les efforts du jeune entrepreneur se sont concentrés. Lyon, pour autant, n'est pas tombé dans les oubliettes. En 2017, l'agence de Montluel est lancée, mais l'aventure ne durera pas plus d'un an. Jusqu'au recrutement de Robin, le 29 août 2019, qui a motivé la société à rechercher un local. C'est au cœur de la Cité de l'environnement, à Saint-Priest, que l'équipe actuelle prend ses marques. Robin et Alain Berlier en tant que chargés d'affaires et Guillaume, consultant systèmes et solutions.

Un an après l'ouverture de l'agence, les commerciaux ne s'en cachent pas, le périple est exigeant, parfois décourageant. C'est pourquoi, sollicité par ses collaborateurs, en cette année de transition, Marc les accompagne sur quelques missions. De quoi re-booster leur motivation et dessiner en binôme une route plus réjouissante. Ce décollage en douceur s'explique aussi car le secteur lyonnais n'a jamais été dans le giron d'Élan. « Personne ne nous connaît ici, alors que dans le Roannais, Élan, c'est le loup blanc ! » note Robin. Tout est à construire. La prospection, aussi chronophage et énergivore soit-elle, est indispensable. Là où les équipes parignyciennes développent leurs chiffres d'affaires parfois à partir de leur portefeuille existant, en déployant de la GED (Gestion Électronique des Documents) notamment chez des clients déjà ancrés Print, les Lyonnais démarrent d'une page blanche. « On ne peut pas compter sur l'élevage, c'est là toute la complexité du projet ! », renchérit Robin. « La concurrence est énorme et plus agressive ! Ce qui n'est pas forcément la réalité de Parigny. Ici, tout est dicté par le prix et les interventions sont très rapides, du fait de la proximité immédiate des techniciens de nos concurrents. En revanche, le territoire est plus friand de la GED qu'à Roanne, parce que davantage prêt », complète Alain. La culture lyonnaise, aussi, joue beaucoup dans les relations client. Ce qui n'est pas pour déplaire aux deux chargés d'affaires, originaires du cru. « Lyon, c'est Lyon ! C'est une culture. Quand tu débarques pour un rendez-vous à midi, le blanc est posé sur la table, le casse-croûte aussi », décrit Robin, sourire en coin. La présence physique de l'entreprise sur un territoire à conquérir est alors primordiale. « Quand en rendez-vous on précise que l'on est basés sur Lyon, ça percute chez les clients, c'est un point fort ! », assure Guillaume.

Alors que manque-t-il sur Lyon pour que la croissance opère ? Pour répondre à la question, la direction envisage le recrutement d'un manager. Une solution que les Lyonnais accueillent avec envie. « Ce n'est pas illogique, l'équipe est presque au complet, il faut nous accompagner. Du fait de la distance géographique et de par les agendas bien remplis, Yoan n'est pas toujours disponible », réagit Alain. Le changement qu'occasionnerait cette

recrue, Robin l'imagine également d'un très bon œil. « C'est une bonne idée ! On a besoin de cadre pour monter en compétence. Il va nous apporter une vision extérieure, une vision novatrice du business, nous aider à réussir. Car on a un problème : la GED, c'est notre avenir, qui plus est, poussée par des projets de lois qui vont dans notre sens et le télétravail devient la norme, les entreprises vont l'adopter au long cours, dans ces conditions, pourquoi ne vend-on pas deux solutions par semaine ? Ce n'est pas normal. Où pêche-t-on ? Est-ce qu'il s'agit de nos techniques de vente, de notre manière de prendre des rendez-vous ? »

« Élan Lyon », comme Robin se plaît à surnommer l'agence, est en contact récurrent avec le siège, à raison de deux rendez-vous par semaine. Le point business du lundi, en visio, et l'école des ventes du vendredi, en présentiel. « J'ai souvent dit à Lucie que si elle me voyait davantage à la machine à café le vendredi, c'était que je profitais aussi de notre présence pour prendre des nouvelles de tout le monde, discuter... », confie Alain. Un relationnel nécessaire pour se sentir intégré malgré la distance, surtout en ces années 2020 et 2021, bouleversées par une crise sanitaire sans précédent.

La Covid. Il était 20 heures passées de quelques minutes quand la nouvelle a abasourdi les 35,5 millions de téléspectateurs. Une audience télévisée historique, digne d'une finale de Coupe du monde de football. Emmanuel Macron, alors président de la République française, l'annonce : à partir du lendemain, le mardi 17 mars, à midi, les déplacements seront restreints en France. Sans prononcer le mot « confinement » dans un premier temps, c'est pourtant ce que s'apprête à vivre l'ensemble d'un territoire pendant 55 jours. Son vocable est martial. « Nous sommes en guerre » ressasse le président des Français. « Toutes les entreprises doivent s'organiser pour faciliter le travail à distance, et quand cela ne sera pas possible, elles devront adapter dès demain leur organisation pour faire respecter ces gestes barrières contre le virus, c'est-à-dire, protéger leurs salariés, ou, quand il s'agit d'indépendants, se protéger eux-mêmes. » Il convient de préciser qu'à ce moment, Marc, Nadine, Lucie et Rémy, sont en vacances en famille. Un détail personnel qui joue pourtant une importance cruciale dans la suite de l'histoire. Ce lundi 16 mars, au matin du premier jour de leurs congés et alors que le confinement n'est encore qu'une rumeur, Marc et Nadine décident de revenir à Élan, pour être sur place, en cette journée qu'ils imaginent émotionnellement mouvementée pour leurs collaborateurs. Un an plus tard, Rémy se souvient, ému et reconnaissant. « J'ai réappris un acte de management, qui me resserra, pas trop souvent je l'espère néanmoins. Marc et Nadine ont fait le choix immédiat de revenir sur le terrain. Leur priorité fut de donner le cap aux collaborateurs. Il est compliqué de faire des suppositions, mais honnêtement, je ne suis pas sûr que l'on aurait réagi ainsi et aussi spontanément avec Lucie. Or, leur réaction est excellente et très forte de sens. Je ne l'oublierai jamais... » Quand le soir même, le confinement est officiellement annoncé, le retour à Élan est une obligation. Plus que rassurer, il faut désormais s'organiser. Et vite.





”

Ça nous est tombé sur la tête, on avait zéro vision. On a fait bonne mine, car on ne pouvait pas faire mauvaise mine. On se devait de leur promettre que l'on s'en sortirait, qu'on aurait le dernier mot... On a dit qu'on garantirait les salaires à 100 %, naturellement, sans hésitation. On ne savait même pas où l'on allait, quels seraient les dispositifs mis en place par l'État pour nous soutenir. Le "Quoi qu'il en coûte" de Macron, on l'a dit, mais c'était notre argent!», se rappelle Marc.

« Honnêtement, sur le coup, j'ai eu peur car je me suis demandé comment on allait gérer tout cela. Puis très vite, Marc a bien su mener la barque. Il a positivé et rameuté les troupes, à l'écoute et réactif. Je l'ai donc suivi à 100 %, sans hésiter », réagit Nadine.

Après les émotions, place à l'action. S'il fallait apaiser les équipes, il a aussi fallu assurer leur sécurité. En interne, au cœur de *l'open space*, et en clientèle, lors des interventions des techniciens notamment, avec provision de masques, gants et rappel des gestes barrières. Côté structuration, certains techniciens ont d'emblée été placés en activité partielle, une disposition en réaction aux nombreuses fermetures provisoires d'entreprises, amoindrissant considérablement la quantité de dépannages hebdomadaires. Au service commerce, 50 % des effectifs ont subi la même déconvenue. « Il fallait maintenir la flamme, pour préparer le rebond », justifie Marc. C'est justement là qu'Élan a fait toute la différence. Le 11 mai, à la sortie du confinement, l'entreprise était prête. Cinquante-cinq jours durant, les liens n'ont pas été rompus avec les clients. Webinaires, contrats avec signatures électroniques, Élan s'adapte et le chiffre d'affaires suit. Ou comment la menace est devenue opportunité. « Je suis convaincu que chaque menace peut laisser entrouvrir une opportunité mais j'ai du mal à l'exécuter rapidement, mon esprit *switche* moins naturellement que celui de Marc, qui le fait très bien par exemple », confie Rémy. Ces nouveaux moyens de communication avec les clients, Élan les a abordés comme un challenge nouveau. « On a dû annuler beaucoup de rendez-vous physiques, et sur le coup, on a eu l'impression de perdre deux mois de travail. Avec un peu de recul, on a compris qu'on pourrait aborder ces prospects différemment. On a surfé sur la digitalisation, notre métier, pour montrer à nos clients que



l'on pouvait les accompagner et faire face à cette situation. On a donc nous-mêmes trouvé des solutions de secours, en transformant les rendez-vous présents en visio, déjà, et en proposant des webinaires », relate Karine, manager marketing opérationnel. Le webinaire a cette vertu d'être moins engageant, plus informatif. À partir d'une feuille blanche, il a fallu composer. Deux rendez-vous sont alors programmés, le premier traite de la législation, qui pousse et poussera les entreprises à dématérialiser ; le deuxième des évolutions de l'outil Zeendoc. « Certains clients nous en parlent encore ! », se réjouit Nicolas, qui s'est particulièrement investi pour ces deux éditions. « On n'a pas été précurseurs, ce serait *too much* de dire ça, mais chez Élan on a la capacité de se mettre au pli rapidement et d'analyser assez naturellement si le levier employé est efficace. C'est une vraie force », complète Karine.

C'est dans ce contexte que le télétravail de crise a aussi été adopté, contraint par le gouvernement. Si la direction se montrait d'abord sceptique, elle prévoit d'intégrer ce mode de travail à son quotidien, post-crise. « J'étais sceptique, voire fermé. Je considérais que lorsque l'on télétravaillait, on ne travaillait pas vraiment », avoue Marc, ajoutant cependant qu'une telle révolution est conditionnée à un « cadre de travail normé ». Et c'est l'un

des chantiers que Lucie, responsable ressources humaines, a mené en 2020. L'accord collectif qui en découle a été validé par l'avocat. « Il peut paraître strict, mais il nous permet d'établir une relation de confiance », justifie-t-elle. Une mise en place « progressive » qui implique l'élaboration d'une définition et de critères. « Le télétravail, ce n'est pas du nomadisme », éclaire Lucie qui précise des « horaires de bureau », « le même *dress code* qu'en présentiel » et « un espace de travail dédié ». C'est le manager qui valide la demande de télétravail du collaborateur à raison de deux journées maximum par semaine, sachant que tous les postes n'y sont pas éligibles.

La face, pour autant, Marc ne veut pas se la voiler. Car des craintes, évidemment qu'il en a eu, surtout au début, face à l'inconnu et au caractère inédit de la situation. « Des boîtes ont coulé, donc forcément, j'y ai pensé, mais sans avoir peur ! », explique Marc. À l'APM (Association Progrès Management), dont Marc fait partie, des visioconférences hebdomadaires étaient organisées et un journal de bord a été tenu. « Parfois, je le relis. On y perçoit nos doutes, nos coups de stress, nos espoirs. Jamais je ne me suis senti perdre la face. On était à la barre, on avait le sentiment que c'était notre responsabilité », confesse le gérant d'Élan. En interne aussi, des visio ont pallié les rencontres physiques. « Ça a été très joyeux, porteur et positif. On a beaucoup ri. Tout le monde a été très fort en chansonnettes, blaguounettes, devinettes », explique Nadine, fière de noter que l'équipe a répondu présente : « Les collaborateurs ont bien réagi et ont



été dans le sens d'Élan pour avancer, continuer, trouver des solutions. Au déconfinement, tout le monde était d'attaque ! » C'est aussi de par son secteur d'activité qu'Élan a su rebondir. « Le Covid a boosté nos projets de dématérialisation, les entreprises se sont rendu compte qu'il n'était plus possible de travailler uniquement avec du papier. Quand les comptables en télétravail se sont retrouvés avec aucun dossier accessible, ils ont compris qu'il fallait être agiles, capables de travailler de n'importe où, car les crises pouvaient se répéter », note Nicolas, directeur de l'innovation. C'est sur le marché des « modern workplace », comprendre des espaces de travail modernisés, qu'Élan fait sa place grâce à la Covid. Si l'entreprise flairait déjà les possibilités, c'est la demande d'un client qui les a poussés à s'y intéresser plus promptement, afin de proposer l'aménagement des salles de réunion pour les rencontres en présentiel avec respect des gestes barrières. De nouveaux métiers qui constituent une étape non négociable du voyage d'Élan vers la transmission. D'ailleurs, cela fait quelques années déjà que cette entreprise aux allures d'aéronef pour petits et grands voyageurs se prépare au périple... Élan l'aventurière, oui, mais une aventurière prévoyante.

« LA COVID VÉCUE PAR LES COLLABORATEURS »



Mathieu —

Administrateur systèmes et solutions

« Quand le confinement est tombé, je n'étais pas là depuis longtemps.

Forcément, ça effraie un peu. Mais Élan a les reins solides, ça se voit, se ressent. Puis Marc a toujours eu un discours très positif, rassurant, bienveillant. »



Jean-Claude —

Conseiller technique

« À la maison, j'ai pu approfondir des dossiers comme je n'ai jamais le temps de le faire ici, où

l'on est constamment sollicités par l'opérationnel et les urgences. »

Lucie —

Responsable RH et communication

« Sur le coup, avec les enfants à gérer, je me suis sentie dépassée par les événements. Heureusement, Marc a pris les devants et a fait toutes les démarches concernant l'activité partielle. »



Olivier —

MarCom

« J'ai mal vécu le premier confinement, il m'a été difficile de ne pas venir au travail, ou seulement de manière sporadique »





Yoan _____

Directeur commercial

« Le plus difficile n'a pas été de faire du commerce, car on a la chance de travailler dans un métier qui a été valorisé par la situation. Le plus gros challenge a été d'emmener toute l'équipe dans cet état d'esprit. »



Rodolphe _____

Chargé d'affaires

« J'ai vécu quelques jours compliqués puisque le premier confinement marquait aussi les un an du décès de mon frère. Marc m'a accueilli ici les bras ouverts, il m'a proposé de venir au bureau. Aujourd'hui, la Covid me pèse car je suis très investi dans les réseaux pour l'entreprise, le lien social me manque. »

Cédric B _____

Conseiller technique

« Professionnellement parlant, la Covid a été pour moi presque transparente car l'entreprise s'y est très bien adaptée, et en tant que techniciens, si nos clients travaillent, on doit pouvoir les accompagner, donc l'activité s'est maintenue. »



Sébastien _____

Conseiller technique

« À l'annonce du premier confinement, j'ai d'abord eu peur. Puis il y a eu des moments compliqués avec les enfants à garder, et les exercices de maths à maîtriser. Mais Élan nous a beaucoup aidés, on a gardé le contact entre collègues, grâce à nos visio hebdomadaires. J'ai commencé à leur faire une chanson en voyant circuler une sur les réseaux sociaux. Je me suis dit : une chanson rigolote sur les collègues, ça ne peut que remonter le moral des troupes ! Je l'ai envoyée sur notre groupe WhatsApp de techniciens et Nadine m'a proposé de la passer pendant notre visio générale... »



Nicolas _____

Directeur innovation et Consultant systèmes et solutions

« Les COPIL et CODIR ont su garder la flamme pour animer les équipes. Je retiens surtout le développement de la visio. Les clients l'acceptent désormais volontiers, même si les formations en présentiel sont plus sympas, on a dû s'adapter. »





Lucas _____

Assistant service clients

« Le premier confinement a été compliqué. Je suis revenu travailler ici de temps en temps car l'ambiance pouvait être pesante... »



Michel _____

Administrateur systèmes et solutions

« Élan n'a pas été impactée sur le plan économique, c'est un soulagement, car forcément on se pose des questions. On a toujours beaucoup échangé pendant le confinement, ce qui nous a permis de garder un lien ! »



Karine _____

Manager cellule MarCom

« Je suis de nature très optimiste, pourtant l'annonce du confinement m'a choquée ! Ensuite, ça a été moteur. Je suis allée trouver dans la difficulté des choses qui faisaient que j'allais kiffer malgré les circonstances. J'ai décelé en moi des forces que je ne connaissais pas, comme cette capacité à trouver des solutions. J'ai mal vécu le télétravail, j'ai besoin de contacts humains, besoin de venir à l'entreprise, je n'en avais pas conscience à ce point ! »

• *Coralie* _____

• **Manager commerciale**

• « J'ai rapidement demandé à revenir dans l'entreprise, le manque de contacts humains me pesait. Je suis donc venue travailler ici tous les vendredis. La veille de mon retour, j'avais l'impression de faire ma rentrée des classes, je n'ai rien dormi de la nuit. Avant de partir le matin, quand mon mari m'a demandé si je rentrais tard, je lui ai répondu que je ne savais pas si je rentrerais (rires). »



• *Alain B* _____

• **Chargé d'affaires**

• « On est toujours très en contact avec Robin, on a continué à s'appeler pendant le premier confinement pour faire des points réguliers, en plus de nos rendez-vous du lundi avec le commerce et le vendredi avec toute l'entreprise. Finalement, le problème, c'était plutôt mes voisins, très bruyants ! »,



• *Fabien* _____

• **Consultant systèmes et solutions**

• « Chez Élan, on s'est fixé des objectifs pour être prêts dès le déconfinement. Quand on était d'attaque et prêts le 11 mai, à Lyon, les entreprises étaient prêtes en septembre... »

