



A la recherche de la passion perdue

« La passion est essentielle pour atteindre de hauts niveaux de performance » Hegel (1770 – 1831)

Passion : Une forte propension envers une activité que l'individu aime, qu'il trouve importante et dans laquelle il investit beaucoup de temps et d'énergie.

Tout commence en 1986 après ma sortie d'une grande école d'ingénieur. Je commence à faire mes premières armes dans un grand groupe industriel français, en R&D puis en usine. Ingénieur dans un premier temps, je prends petit à petit du galon dans les usines américaines de fabrication de laine de verre. Pendant ces sept premières années de carrière, naît ma passion pour le verre. Je suis fasciné par les procédés de fabrication, les propriétés de ce matériau utilisé aujourd'hui sous de très nombreuses formes. Aujourd'hui comme hier, les verriers reproduisent des gestes et des procédés ancestraux par la transmission d'un savoir-faire patiemment appris.

En 1993, ma seconde partie de carrière se poursuit dans une autre branche du groupe. Je prends la direction de filiales industrielles aux USA avec des usines qui ressemblent à des gros ateliers artisanaux où sont fabriqués des outils diamantés en petites séries et sur mesure. Je reste passionné et fasciné par ces métiers manuels où le savoir-faire des employés est acquis patiemment avec le temps et l'expérience. Je continue à prendre du galon, à élargir mon spectre de compétences.

Motivé par le succès au début de carrière, j'arrive à mieux équilibrer vie professionnelle et vie personnelle, de sorte que le travail, ne supprime pas trop les autres activités. Dans cette passion 'harmonieuse', et non pas 'obsessive', je retrouve la satisfaction de trois besoins fondamentaux : l'autonomie (besoin de sentir que nos actions et nos comportements sont choisis de plein gré), la compétence (besoin de sentir que nos actions ont un impact sur notre environnement) et la reconnaissance sociale (besoin de se sentir apprécié des autres).

En 2006, je rentre en France après cette longue expatriation de 10 ans. Le climat est de moins en moins favorable. Beaucoup de collaborateurs ou dirigeants semblent las. Ils s'y investissent moins et n'y trouvent plus beaucoup d'autre sens que celui de survivre. La passion semble s'éteindre dans l'organisation. En 2007, avec la mise en place du projet de restructuration de l'organisation avec un plan social, ma fonction ne correspondait plus à mes attentes. La passion était perdue...

En 2008, je me retrouve donc face à mes doutes et mes certitudes. Mais, après les six premiers mois de recherche, je m'aperçois qu'il manque quelque chose dans les postes envisagés. Retrouver de la passion devient la clé de mon succès futur. Et cette passion je la retrouve plus souvent lors de mes rencontres avec des patrons de PME, des artisans. Je pensais être accro du bureau, mais mes rêves sont empreints d'indépendance, de nostalgie, de créativité et de savoir-faire.

C'est à partir de ce constat que je me lance alors dans la grande aventure de la création / reprise d'entreprise. La formation au CRA, à Nanterre, me donne quelques outils indispensables pour la reprise mais surtout me permet de me confronter aux réalités du repreneur. Je prépare mon ciblage, j'envoie 250 candidatures spontanées avec l'aide de la CCIP, je rencontre des intervenants sur le marché de la reprise. J'étudie une trentaine de dossiers, rencontre les cédants potentiels mais je tombe amoureux d'une Verrerie d'Art. J'y retrouve plusieurs de mes passions : le verre avec ses procédés ancestraux, l'artisanat avec un savoir-faire acquis patiemment. En même temps, nous créons avec ma femme qui a elle aussi

perdu la passion de son métier (industrie pharmaceutique), notre propre entreprise d'édition de verres. Notre nouvelle société se nomme Verreries des Lumières. En puisant son inspiration dans les traditions de l'Art de la Table en France et en Europe de l'Ouest, nous créons des verres et gobelets fabriqués suivant les techniques anciennes, à la façon de Venise. Si la société créée démarre suivant notre business plan initial, le projet de reprise doit se confronter à la réalité du banquier. Projet atypique dans la pénurie de crédit, le dossier rencontre de nombreuses difficultés. Il progresse lentement dans les méandres des établissements bancaires ou financiers. Il est trop petit pour certains ; il est trop complexe pour d'autres ; les refus se suivent. Les semaines passent... Nous vivons donc depuis plus de 5 mois dans la recherche d'une solution pour trouver le montage financier. Notre quête se poursuit ...



Pascal Rivière
Membre du Réseau Oudinot
Co Fondateur et Président de Verreries des Lumières