

## L'INTERVIEW

THIERRY GIGOUT FONDATEUR, ASSOCIÉ ET DIRIGEANT DE C2I SANTÉ

## «IL FAUT RÉUSSIR À PENSER TOUT LE TEMPS À L'HUMAIN»

PROPOS RECUEILLIS PAR Jean-François Michel

Dirigeant de C2i Santé, une société d'accompagnement pour la radioprotection, Thierry Gigout vient de lancer une activité tournée vers le bien-être des salariés. Ce qui était un axe stratégique dans son entreprise est devenu une nouvelle prestation.

**Vous lancez une nouvelle activité autour du bien-être des salariés dans l'entreprise. Pourquoi maintenant ?**

**Thierry Gigout :** La première réflexion, c'est que pour avoir encore plus d'ambition dans un métier comme le nôtre, il est indispensable d'associer les collaborateurs. On a beau avoir un dirigeant qui a envie d'aller plus haut, s'il a envie d'y aller tout seul, ça va être compliqué. Nous avons déjà une culture « bien-être » dans la société, je l'ai renforcé en axe stratégique. Aujourd'hui, avec le recul, j'estime qu'une grande part du succès de la société est liée à notre politique de gestion humaine. Quand on vend de la prestation de service, ce n'est pas comme quand on a un banc de production. Aujourd'hui, la machine de C2i, c'est l'humain. Si les collaborateurs n'étaient pas bons sur le terrain, nous n'aurions pas notre image de marque. Si la boîte tourne aussi bien, c'est qu'on a un noyau de collaborateurs qui se sentent investis de mission pour s'impliquer, pour faire avancer les choses.

**Avant le bien-être, un dirigeant pense à ses performances...**

**T. G. :** Le concept est aujourd'hui très banalisé, notamment par le politique, qui ne peut plus faire une phrase sans parler de bien-être. L'enjeu, pour un chef d'entreprise, reste associé à la performance économique et technique de la société. Ma motivation, c'est de conduire mon entreprise vers ses objectifs. Le but est de proposer des contrats d'accompagnement aux entreprises, pour améliorer le bien-être des sala-



« J'alerte les dirigeants : le monde a changé, on est dans un modèle sociétal où l'attente des jeunes n'est plus la même que celle de mes 20 ans. »

riés mais également pour faire un lien entre la performance et le bien-être.

**Quelle sera votre crédibilité dans ce nouveau domaine d'activité ?**

**T. G. :** Expliquer ce que C2i est devenu en 10 ans : tout ce que nous allons proposer à nos clients a été mis en pratique chez nous. On s'appuie sur un cas concret, réel, fonctionnel. Notre particularité, c'est de référencer des acteurs professionnels testés au préalable. On ne propose rien à nos clients sans l'avoir testé sur nos salariés. Avec notre petite boîte, nous avons une richesse d'expérience, nous avons été confrontés à beaucoup de situations.

**Est-ce plus facile de parler de bien-être quand l'entreprise va bien ?**

**T. G. :** Mon management a évidemment été facilité par le fait que je gère de la croissance. Avec un

« Face à un marché dur, le dirigeant devrait encore plus se préoccuper du bien-être de ses salariés. »

marché dur ou négatif, je ne sais pas si je serais un bon manager. Mais face à un marché dur, peut-être que le dirigeant devrait encore plus se préoccuper du bien-être de ses salariés.

Je pense qu'il faut réussir à penser à tout le temps à l'humain. Pas seulement quand on est dans le mur. C'est une vraie politique managériale à instaurer dans les sociétés.

**L'enjeu est de permettre aux dirigeants de s'adapter à une nouvelle génération ?**

**T. G. :** C'est ma position, je ne prétends pas que c'est la bonne. Mais j'alerte les dirigeants : le monde a changé, on est dans un modèle sociétal où l'attente des jeunes n'est plus la même que celle de mes 20 ans. On était alors dans un monde où seul le travail comptait. On peut critiquer, estimer que les jeunes ont tort, mais mine de rien, c'est le mouvement qui est en cours. Si

## BIO

1968  
Né à Lunéville

1999  
Créateur en ingénierie biomédicale

2005  
Création de C2i Santé

je veux une boîte qui dans 5, 10, 15 ans continue à progresser, il va falloir anticiper.

**Est-ce que les premiers retours sont bons ?**

**T. G. :** Il y a encore un peu de frilosité sur ce nouveau marché. Mon approche n'est pas très partagée. Beaucoup de dirigeants, sur la question du sport par exemple, attendent que les autres se décident. On est dans la phase de bascule. La crainte pour moi, c'est de me dire que demain, il y aura malheureusement le professionnel qualifié qui fait ça sérieusement, et un foisonnement de prestataires. Nous jouons la carte d'avoir pratiqué.

**Est-ce qu'il y a des complémentarités entre cette activité et le cœur de métier historique de C2i ?**

**T. G. :** La première urgence, où il y a une vraie valeur ajoutée, c'est de viser des établissements de santé. Nous travaillons avec des sites qui étaient généralement des mono-sites à deux ou trois radiologues, qui deviennent des groupes à 10 ou 15 sites, qui pèsent 60 ou 70 radiologues.

Je suis en train de leur faire comprendre qu'il va falloir s'intéresser à une nouvelle méthode organisationnelle. ■

