

# Absylone : une autre façon de recruter

**A**BSYLONE revendique le droit à l'identité régionale. Chargé d'assurer le recrutement, la formation et l'intégration des nouveaux commerciaux de Groupama, ce cabinet conseil en ressources humaines et management innove.

« *Nous cherchons avant tout l'œil qui pétille* » commente François Enius, cofondateur d'Absylone qui recrute à Reims, pour le groupe Nord-Est de l'assureur, sept salariés pour des emplois en CDD. Particularité de sa méthode : mettre le pied à l'étrier à des gens qui ont des qualités de persuasion et de communication bien trempées, sortant du clivage habituel expérience-formation.

« *Nous privilégions les gens atypiques, au profil extrêmement divers. Car l'entreprise n'est pas une holding d'individus. Ce qui est essentiel c'est l'écoute et la capacité de compréhension* » souligne François Enius. A ses yeux, le rôle d'un cabinet conseil est d'accompagner le client et de lui proposer une prestation en rapport avec sa culture d'entreprise. : « *Pour Groupama Nord-Est l'important est de privilégier l'esprit mutualiste.* »

Au terme des épreuves de sélection, les candidats retenus bénéficieront de sept mois de formation gérés par Absylone et validés par un examen interne. « *90 % des candidats sont ensuite embauchés en CDI.*



**François Enius, le cofondateur d'Absylone met en avant l'identité régionale des entreprises.**

*Seuls ceux qui n'adhèrent pas à la culture d'entreprise ne poursuivent pas l'expérience.* »

Depuis mai 2001, Groupama a déjà recruté ainsi 50 commerciaux dans le Nord-Est de la France. Absylone, de son côté, n'a pas attendu longtemps pour bénéficier de retours positifs. Dès les six premiers mois, la reconnaissance de ses méthodes lui a valu un chiffre d'affaires de plus de 2 millions de francs (0,3 million d'euros). Le cabinet compte aujourd'hui douze consultants intervenant dans toutes les régions de France et s'attachant à faire passer le même message.

• Il a mis par ailleurs en place le séminaire « Euroquoi » dispensé aux entreprises avant

le passage à l'euro. Une formation qui permet à Absylone de se développer en Belgique et en Espagne.

Plus qu'un cabinet conseil, Absylone se veut une entreprise citoyenne puisqu'elle fera don de la formation « Euroquoi » à un organisme caritatif à la fin de l'année. Objectif : en faire profiter des populations défavorisées qui n'ont pas accès à l'information et doivent se créer leur propre référentiel par rapport à ce changement capital.

« *Parce que le fait de ne pas savoir convertir pour les achats de la vie courante peut être vécu comme une véritable exclusion* » souligne François Enius.

**Jean Batilliet**