

## Dominique Rivière

# « Attention de ne pas transformer la région en *Parc d'attractions* »

Le président de Rivière Consulting nous livre sa recette du succès et son analyse d'une région où il a choisit de maintenir son activité.

« **S**earch and strategy today for tomorrow » reste la devise de Dominique Rivière dont la carrière repose sur sa capacité à anticiper. Parti de rien selon sa propre expression, il se réjouit de la visibilité actuelle de Rivière Consulting dans la profession. Après un développement réussi sur Paris, la création de sa propre école de formation, Dominique Rivière parle toujours d'un secteur dont la rentabilité est perfectible et de son rôle à jouer dans ces mutations. En chasse depuis les années 80, il partage sa vie entre Paris et Montpellier et ne semble pas s'en lasser. Créateur d'entreprise et manager atypique, il porte un regard sévère sur la Région Languedoc-Roussillon et sur ses rendez-vous manqués.

Il a débuté par l'école supérieure de commerce de Rouen, à l'issue de laquelle nombre de ses camarades intègrent de grands groupes. Mais lui en a décidé autrement, il se veut créateur d'entreprise et ne veut pas s'installer à Paris. Aussi après une année dans la capitale, il crée une des premières agences commerciales d'exportation, spécialisées dans les vins et spiritueux sur les marchés allemands et anglo-saxons, à Béziers. « J'avais déjà la culture de l'international et j'ai été un des premiers à croire dans les vins de cépage. J'ai été nommé directeur général d'une grande entreprise de négoce tout en développant mes affaires et là déjà de nombreuses personnes me demandaient des conseils en management. J'ai senti un marché potentiel alors j'ai vendu cette affaire pour me consacrer au conseil en management. » Il a débuté avec un salaire et a vécu plusieurs mutations vers d'autres secteurs: santé, BTP, services, agro-alimentaire tout en se concentrant

sur le service aux entreprises, la chasse, le recrutement. « On me trouvait extravagant, je suis heureux aujourd'hui de jouir d'une certaine reconnaissance. » Mais cette reconnaissance est passée par son installation à Paris. « Je ne l'ai pas fait de gaieté de cœur. Ma famille est originaire de l'Aveyron et du Cantal mais en France, le centre de décisions se trouve à Paris. Les grandes entreprises, même si elles conservent leur siège en province, font toujours appel à des consultants parisiens. On ne peut pas atteindre

notre taille sans être présent physiquement et financièrement à Paris. Nous n'avons reçu aucune aide d'aucune collectivité pour notre développement. » Et il avoue que sans son attachement à la région, ses affaires dans le Sud pourraient tout à fait être gérées depuis Paris. « Je crains, si l'on n'y prends garde, que le Languedoc Roussillon ne devienne une grande maison de retraite et un parc d'attractions. Les services à la personne se développent très bien mais cette activité n'est pas créatrice de richesses car elle repose uniquement sur la consommation. Bien sûr nous avons une carte à jouer dans le tourisme. Nous bénéficions de magnifiques paysages, mais il ne faut pas les défigurer, de même qu'il faut préserver l'esthétique des villages languedociens. » Il insiste également sur la qualité des prestations car nous faisons face à d'autres régions dans le monde qui peuvent être des compétiteurs sérieux et nous avons des challengers même en Europe. « Or nos décideurs n'ont pas su imposer l'excel-



lence dans aucun domaine. Autre exemple: on parle beaucoup de la recherche mais quelle place occupe-t-elle vraiment? Je travaille pour cette région depuis des années, j'ai créé des emplois mais il me semble que la matière grise est mal utilisée. Il faut aller plus vite et dépasser les clivages de chapelle pour développer le potentiel de cette région. » Un constat sans concession car cet homme ne donne pas dans la dentelle. Il vise toujours plus haut. Alors il a accepté les présidences nationales de l'Office professionnel de qualification des conseils en management et de l'organisme de qualification des entreprises prestataires de services intellectuels (ISQ qui distingue un CA de 7 Mds d'euros). Il développe également des relations de mécénat notamment avec des artistes montpelliérains tel que Yahn Dumoget, et travaille avec une DRH artiste, Michelle Peyre qui partage son temps entre le cabinet et ses sculptures. En résumé, il innove même aussi dans le management. ●

Céline Cammarata