

GALLERY TALK

ÉCHEC, RÉUSSITE : MIEUX VOIR POUR ANTICIPER

Des enseignements tirés du terrain.



Jean Lecourieux-Bory, ancien dirigeant industriel

Photographe du monde entrepreneurial

*Une visite commentée de ses photographies pour mieux comprendre
ce qui fait réussir... ou échouer.*

DES ENSEIGNEMENTS TIRÉS DU TERRAIN

1) L'EXPÉRIENCE D'UN DIRIGEANT

Lorsque mon entreprise a disparu, je pensais avoir manqué de travail, de courage ou de chance.

Avec le recul, j'ai surtout compris certaines erreurs que j'aurais pu éviter avec les bonnes connaissances au bon moment.

2) DIX ANS À OBSERVER DES ENTREPRISES

En illustrant les ouvrages *Entreprises Rayonnantes*, j'ai eu l'occasion d'entrer dans de nombreuses entreprises françaises et d'aller à la rencontre de leurs dirigeants et de leurs équipes.

Beaucoup de difficultés ne viennent pas d'un manque d'engagement.

Elles viennent parfois de connaissances que l'on acquiert après en avoir eu besoin.

Le Gallery Talk propose d'explorer des enseignements à travers des histoires réelles, des expériences vécues et des photographies commentées.



*Présentation de la série
photographique « Petit Patron »*

Saint Laurent du Var

CE QUE J'AI OBSERVÉ DANS LES ENTREPRISES PERFORMANTES

Parmi les entreprises rencontrées pour les ouvrages *Entreprises Rayonnantes* et différents reportages de terrain, certaines constantes apparaissent régulièrement :

- la confiance,
- la responsabilité,
- la subsidiarité,
- la transmission,
- l'autonomie,
- l'adaptation,
- la vision à long terme.

Ces principes ne constituent pas une recette universelle.

En revanche, ils reviennent étonnamment souvent dans les entreprises capables de durer.

Le public découvre ainsi des exemples réels observés dans des entreprises françaises ayant su se transformer, progresser ou se réinventer.



Collectif
Le « Gemba Walk » inter-entreprises
(Delmon Group)



Développer ses points forts

*Histoire du papier à cigarette au papier cuisson alimentaire...
(Papeteries du Leman)*

LES SIGNAUX FAIBLES : CE QUE LES ENTREPRISES PERFORMANTES APPRENNENT À VOIR

Certaines difficultés semblent apparaître brutalement.

Pourtant, elles sont souvent précédées de signaux faibles que l'on ne sait pas toujours interpréter.

Les échanges peuvent notamment aborder :

- la santé du dirigeant,
- les signaux financiers,
- les signaux opérationnels,
- les signaux sociaux,
- les contraintes réglementaires,
- les dépendances économiques,
- les tensions entre associés.

L'objectif n'est pas d'attendre la crise pour s'intéresser aux signaux faibles.

Les observer lorsque l'entreprise va bien permet aussi de mieux la piloter, d'anticiper et parfois d'éviter que les difficultés ne s'installent.



*« Les signaux faibles ne sont pas faibles par nature.
Ils le deviennent parce qu'on ne sait pas encore les lire. »*



Désaccords entre les actionnaires ou associés de l'entreprise

CE QUE LES PARTICIPANTS RETIENNENT

Une meilleure compréhension de certains mécanismes de réussite, d'échec et d'anticipation.

Des repères pour mieux identifier et interpréter les signaux faibles.



Exposition au grand public LES SIGNAUX FAIBLES Orangerie du Sénat 2026

UN FORMAT ADAPTABLE

Les Gallery Talks peuvent être proposés :

- comme événement principal,
- comme animation lors d'un cocktail,
- comme temps fort d'un séminaire,
- comme intervention dans une école ou une université,
- comme animation lors d'une soirée partenaires,
- comme complément d'une exposition photographique.

Une expérience qui favorise naturellement les échanges entre participants.

20 à 50 participants par session

Plusieurs sessions peuvent être organisées au cours d'un même événement.

Le format est modulable selon les objectifs de l'organisateur et le temps disponible.

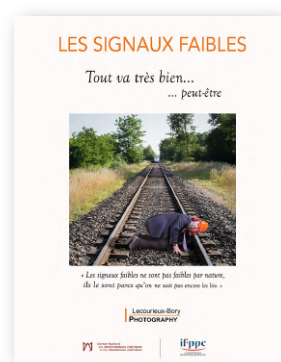
UNE OFFRE ÉCONOMIQUE POUR PROLONGER L'EXPÉRIENCE

Le livre *Les Signaux Faibles* prolonge naturellement les thèmes abordés au cours de cette déambulation.

Pour l'achat de **50 ouvrages minimum**, j'offre l'installation et l'animation du Gallery Talk lors de votre événement.

Les 50 ouvrages, à remettre à vos participants ou à offrir à vos clients, représentent un montant de **1 250 € TTC**.

Conditions et frais de déplacement selon le lieu.



Quelques exemples d'utilisation

Pour une banque

Créer un moment privilégié avec des dirigeants clients autour des bonnes pratiques observées sur le terrain, de la décision et de l'anticipation.

Pour une école

Faire découvrir aux étudiants les réalités humaines de l'entreprise à travers un témoignage incarné et des situations concrètes.

Pour un cabinet

Proposer à ses clients un événement original mêlant retour d'expérience, réflexion et échanges.

Pour un réseau de dirigeants

Créer un moment fédérateur autour des leçons observées dans les entreprises performantes et des défis rencontrés par les entrepreneurs.

CONCLUSION

On peut apprendre de ses échecs.

On peut aussi apprendre de ses réussites.

Et surtout, on peut apprendre de celles et ceux qui nous entourent.

À travers les photographies du Gallery Talk, je partage les enseignements tirés de ma propre expérience de dirigeant, mais aussi de plus de dix années passées à rencontrer et observer des entrepreneurs, des entreprises et ceux qui les accompagnent.

Une question traverse toutes ces expériences :

Quelles sont les leçons que l'on gagnerait à connaître avant d'en avoir besoin ?

Encore faut-il prendre le temps de les chercher.

Pris par l'opérationnel, le dirigeant peut finir par ne plus voir ce qui évolue autour de lui. Sortir de l'entreprise, échanger, observer d'autres organisations et apprendre à lire les signaux faibles permettent de prendre du recul sur ce que l'on croit savoir de sa propre entreprise.

Et de se poser régulièrement une deuxième question :

Comment va réellement mon entreprise, au-delà de ce que j'en vois au quotidien ?

Le Gallery Talk est une invitation à prendre ce temps.

Apprendre de l'échec.

Comprendre la réussite.

Et mieux voir pour anticiper.

Le déroulé

- **20 à 50 participants par session**
Plusieurs sessions peuvent être organisées au cours d'un même événement.
- **45 à 60 minutes**
- **24 photographies sur présentoirs**
- **Déambulation commentée et échanges avec le public**
- **Installation légère et autonome**

Sortir de l'opérationnel.
Sortir de son entreprise.
Regarder ailleurs pour mieux voir chez soi.

« Un patron qui sort est un patron qui s'en sort »



Contact

Jean Lecourieux-Bory - Photographe de l'entrepreneuriat

Lecourieux.bory@gmail.com

<https://www.lecourieux-bory-photography.com>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/jean-lecourieux-bory-47635586/>