

L'ENTRETIEN

Temporis : une agence de travail temporaire et des valeurs humaines

Partage de valeurs et liens de proximité, l'agence boulonnaise Temporis se veut être un acteur entre Boulogne et Montreuil... Et un peu plus loin, une deuxième agence devrait s'implanter cette année.

L'ESSENTIEL

- **Qui ?** Camille Krizek, 40 ans ; présidente de l'entreprise.
- **Quoi ?** Temporis, agence d'emplois.
- **Où ?** L'agence franchisée est située à Boulogne-sur-Mer, rue Victor Hugo.
- **Quand ?** Ouverture le 21 juillet 2020.
- **Les emplois ?** Deux salariées : une référente gestion, une référente recrutement et une personne en formation.

Présentez-nous Temporis ?

Camille Krizek, responsable franchisée.

« C'est le premier réseau de travail temporaire en franchise. Nous dépendons d'un franchiseur basé à Toulouse. »

Comment est né ce projet de création d'entreprise à Boulogne ?

« Pour la petite histoire, Temporis a été mon premier employeur il y a 17 ans : en tant qu'assistante puis responsable d'agence. J'en suis partie pour des postes inter-entreprises en ressources humaines. J'ai eu une nouvelle opportunité professionnelle, mais c'était pour refaire la même chose ailleurs.

Mon mari étant entrepreneur, nous baignons dans cet élément. J'ai eu l'envie de créer, d'être partenaire des entreprises, et non plus salariée. »

« Je me démarque dans la façon de travailler. Nous ne sommes pas une agence "pousse CV". Chaque candidat est reçu en entretien. »

Camille Krizek

Quels sont vos points forts ?

« J'ai déjà exercé ce métier de travail temporaire, le côté détection des besoins, la prospection commerciale... J'ai aussi travaillé en entreprise. J'ai une vision à 360 degrés du métier. Et Temporis est un réseau que j'ai toujours suivi. C'était une évidence. »

Comment vous démarquez-vous ?

« A Boulogne, il y a 18 agences de travail temporaire ! Je me démarque dans la façon de travailler. Nous ne sommes pas une agence "pousse



L'agence Temporis a ouvert en juillet 2020.

CV". Chaque candidat est reçu en entretien. Notre intérimaire est notre première carte de visite. Nous nous donnons tous les outils pour mettre la bonne personne au bon endroit. Chez Temporis on parle de client-entreprise et de client-intérimaire. On doit être à l'écoute autant de l'un que de l'autre. Nous avons une vision humaine très forte. Nous sommes une PME locale avec l'objectif de travailler avec des PME locales. »

Le côté humain est important pour vous, comment cela se passe-t-il au quotidien ?

« Il n'y a, par exemple, pas d'horaires pour les inscriptions. Chez nous, un candidat qui veut passer la porte la pousse et on le reçoit. Ici, on sait aussi dire non. Ça peut nous arriver de ne pas prendre le CV mais dans ce cas on réoriente la personne vers un

centre de formation, d'autres structures... On est contents quand un candidat nous remercie pour notre accueil. Au-delà du savoir-faire, il y a un savoir-être et c'est tout aussi important, voire plus. »

Vous avez créé deux emplois en ouvrant votre agence. D'autres projets ?

« Boulogne est l'agence principale, un super terrain de jeu allant de Marquise à Berck en passant par Montreuil-sur-Mer, avec la problématique du territoire : la mobilité. J'ai le projet d'ouvrir des agences annexes, pour mailler le territoire. »

Une nouvelle agence est déjà prévue ?

« Oui, en 2021, avec la création de deux emplois supplémentaires. Je suis d'un tempérament optimiste mais prudent, une chose à la fois. A trois ans, je vise six emplois perma-

RÉSEAU ENTREPRENDRE : UN VÉRITABLE ATOUT

En quelques mois d'ouverture, Temporis s'étoffe. L'entreprise compte une « prospection de 266 clients dont 21 sont actifs à ce jour », explique Camille Krizek. Et de préciser que « 234 candidats ont été recrutés et 58 placés en mission ».

Derrière cette réussite, l'atout d'avoir rejoint le Réseau Entreprendre pour la création de son entreprise. Un réseau qui lui a permis de « (se) structurer, financer le projet, (se) poser les bonnes questions. Ça permet beaucoup de dialogues, de rencontres avec d'autres professionnels... J'ai deux accompagnateurs. Mais au-delà de l'aspect financier, c'est aussi une marque de reconnaissance, qui met en avant la légitimité du projet, mais aussi en tant que personne, créateur. » Un réseau permettant le partage d'expériences, favorisant le lien, le dialogue aussi. « On échange nos doutes, nos craintes, nos victoires. » L'impact de l'action d'accompagnement de Réseau Entreprendre est indéniable.

Côté budget, ça peut parfois être difficile au lancement d'une entreprise. « Les chiffres, ce sont quelque chose que l'on apprend. », confirme Camille Krizek. « Ça m'a permis d'avoir une feuille de route, des gens à vos côtés qui analysent aussi vos chiffres. L'un de mes accompagnateurs est expert-comptable, c'est un deuxième regard, un échange. » Et de conclure qu'avoir deux accompagnateurs apporte de « la sérénité. Ce sont des professionnels qui croient en vous. »