**Cas de dilemme**

Vous êtes directeur commercial d'une grande entreprise de haute technologie dans un secteur Industriel très concurrentiel. Les ventes baissent depuis près de six mois et votre patron vous presse d'améliorer les résultats de votre division.

Depuis un mois vous êtes à la recherche d'un ingénieur commercial expérimenté, de haut niveau pour consolider votre force de vente.

Le moment est difficile : assis chez vous, dans votre fauteuil préféré, votre esprit n'est pas au repos, il est quatre heures du matin. Vous avez reçu, il y a trois jours, en entretien, un candidat très prometteur… ! Pour la troisième nuit d'affilée, vous vous êtes réveillé très tôt, préoccupé par ce problème professionnel qui vous « travaille » de plus en plus… :

« Dès l'instant où il est entré d'un pas assuré dans mon bureau, j'ai pressenti que cet homme était exactement la personne dont j'ai besoin. Au fur et à mesure que l'entretien progressait, j'étais de plus en plus enthousiaste Il était évident que si je pouvais embaucher cette personne, ce serait une vraie chance. Son expérience est excellente et il connaît notre secteur comme sa poche.

Ce qui est le plus surprenant, c'est qu'il vient de quitter un poste haut placé chez l'un de nos principaux concurrents, après avoir passé six années couronnées de succès dans cette entreprise. »

Au cours de cet entretien, je me suis aperçu que le niveau de cet ingénieur commercial dépassait de loin celui de tous les autres candidats que j'avais reçus, à tous les points de vue.

J'étais sur le point de décider de l'embaucher (après avoir donné, avec son accord\*, quelques coups de téléphone pour vérifier ses références), lorsqu'il a cherché en souriant dans son attaché-case et en a sorti une petite enveloppe carrée Il en a extrait une disquette d'ordinateur et l'a brandie comme si c'était un joyau inestimable.

« Pouvez vous deviner ce que contient cette disquette ? » a-t-il demandé. J'ai fait non de la tête… ?

Toujours souriant, la voix pleine d'assurance, il s'est mis à m'expliquer que la disquette contenait des trésors d'informations confidentielles sur notre concurrent, son ancien employeur, et notamment les profils de tous les clients et des calculs de coûts relatifs à un appel d'offres pour un gros contrat militaire, auquel notre entreprise soumissionnait aussi.

Lorsque nous avons conclu l'entretien, il m'a promis que, si je l'embauchais, il me donnerait cette disquette et d'autres du même genre. Après qu'il eut quitté mon bureau, j'eus deux réactions immédiates à ce qui venait de se passer.

Ma première réaction fut la colère. Comment avait-il pu faire cela ? Je savais que sa proposition était une mauvaise chose et que, à cause de cela, il n'était pas le type de personne que je voulais avoir dans mon équipe.

Ma deuxième réaction ne fut pas aussi rapide ni émotionnelle, mais lorsqu'elle apparut, je sus que je ne pourrais pas la surmonter facilement. Plus j'y pensais, plus je me rendais compte que cette personne nous offrait, à moi et à mon entreprise, une vraie mine d'or. Il m'en avait dit assez pour me convaincre que si je l'embauchais, je pourrais très vraisemblablement, obtenir, non seulement cet énorme contrat militaire, mais aussi plusieurs autres comptes très importants ( du « poisson » que j'appâtais depuis trois ans… !). C'était là, à portée de main! Je savais que c'était une de ces occasions que l'on ne rencontre qu'une fois dans sa vie. Une occasion dont j'avais besoin à ce moment là… !

*K.BLANCHARD & N. V.PEALE CATEGORIE , cas extrait de « Ethique et Management », Editions d'Organisation, 1988 »*