

Bric-à-brac d'anecdotes

Après 13 années, présent dans des entreprises industrielles, j'ai pris, pendant plus de 30 années, la route du conseil et de la formation pour des entreprises et des organismes de toutes activités, tailles et localisations. Ainsi, je suis intervenu dans 500 sites environ et j'ai formé et conseillé plus de 3000 personnes de tous statuts, en face à face ou en petits groupes, toujours directement dans les locaux. Cela m'a amené à vivre, comme témoin et/ou acteur, de nombreuses situations ou événements étonnants, parfois drôles ou émouvants, que l'on peut nommer anecdotes. Cependant, en plus, dans de nombreux cas, la nature et l'impact de ces multiples contacts, lors de ces rencontres inédites, ont nourri mes connaissances sur la diversité des comportements et des modes de pensées et d'actions.

Premier jour à Nantes

Le lundi 9 novembre 1970, nous étions 15 jeunes embauchés aux Chantiers Navals Dubigeon à Nantes à suivre un contremaître qui nous servait de guide pour découvrir pendant toute une journée les bureaux et les ateliers de l'entreprise, désormais la nôtre. Cela se passait bien mais quelque chose m'intriguait : tout au long de l'après-midi, dès que notre guide rencontrait quelqu'un, il s'exclamait :
- T'as su que le vieux est mort ?

J'ai cru un long moment qu'il s'agissait d'un ancien des Chantiers mort de vieillesse à la retraite. Mais non, c'était l'ancien Président, le général de Gaulle qui venait de mourir dans son fauteuil en train de faire une réussite (!?). Passage de témoin entre la fin d'un parcours et le début d'un autre... ? Notre guide, en conclusion de la visite découverte, nous déclara en fin de journée :
- Vous êtes arrivés à 15. Eh bien, 5 repartiront au bout d'un an, 5 autres suivront dans 5 ans et les 5 derniers feront toute leur carrière aux Chantiers. Bon séjour parmi nous à chacun d'entre vous.

De la Vendée au Kansas

Au bout d'un an exactement, avec comme projet, partagé avec la future mariée, de travailler et habiter en Vendée, je démissionnai pour Rochland à Coëx en Vendée, entreprise de travail des métaux et de fabrication de machines agricoles sous licence américaine. Plus tard, Rochland sera rachetée par les américains et deviendra Hesston. Ainsi, par deux fois, je suis allé, avec un collègue, à Hesston (3000 habitants) au Kansas, la ville de l'entreprise, pour transférer leur savoir-faire à Coëx. Un autre monde ! 15 églises pour autant de groupes religieux, protestants et catholiques, pas d'alcools, pas de fruits sauf des oranges, pas de chats ni de chiens... Nourritures : poulets panés et pizzas. Au restau, une soupe au bol coule d'un tuyau fixé à un poteau au milieu de la salle et le menu commandé à l'entrée, est préparé dans une poche en papier qu'il faut aller chercher au comptoir. Partout, chaque responsable affiche tous ses diplômes sur le mur derrière lui. Les flics se promènent en voiture par deux, genre Laurel et Hardy, comme dans les films, chapeau de cow-boy et carabine à lunette sur la plage arrière de la voiture noire et blanche. Tout le monde se déplace en gros pick-up. La patronne du motel voulut m'échanger une de mes chemises contre une assiette décorée ! J'ai refusé et préféré revenir avec deux 33 tours de Johnny Cash et Willie Nelson, les dieux de la musique country omniprésente sur toutes les radios, sans aucune trace d'Elvis Presley ni de Bob Dylan...

Ah ! ces japonais...

Responsable des services méthodes, outillages et maintenance (50 personnes), je déjeune à la cantine avec un jeune japonais venu tout droit de Madrid pour remettre en service un tour à commande numérique Fanuc tombé en panne. Tout au long du repas, le japonais consulte sans arrêt ses dictionnaires, japonais-anglais et anglais-français. Il voulait comprendre les mots de français que nous utilisions en alternance avec l'anglais et posait aussi des questions sur ce que nous mangions et comment on sert un repas en France. Surpris, je lui demande pourquoi toutes ces questions. C'est alors qu'il m'explique que travaillant sur une ligne d'assemblage de tours au Japon, il avait été choisi pour un contrat de travail en Europe : 5 ans en habitant un an dans chaque pays (Grande-Bretagne, Espagne, Italie, France et Allemagne) avec deux missions : d'une part, assurer les dépannages dans tous les pays européens et d'autre part, apprendre les 5 langues et comprendre les 5 modes de vie. Ils étaient par deux et le contrat spécifiait qu'ils ne pouvaient pas retourner au Japon avant les 5 ans écoulés sauf pour deux raisons le cas échéant : son propre mariage ou le décès de ses parents !

D'ouest en est

Démissionnant au bout de 12 ans, dont 2 ans de formation ingénieur Cési à Paris, je suis parti à la conquête de nouveaux espaces d'activités dans le conseil et la formation grâce à une société nantaise composée d'ingénieurs. Ma première intervention se déroula au nord de l'Alsace dans une entreprise mécanique où je n'étais jamais allé. Je devais former, en salle, une dizaine d'agents de maîtrise des ateliers, sur l'organisation personnelle et le management des équipes. Après les présentations d'usage avec mon collègue et chef qui connaissait bien l'entreprise et en présence du directeur de l'usine, je commençai quand je vis, avec double surprise, mon collègue s'en aller faire autre chose et le directeur, lui, rester. Savait-il que c'était ma première intervention ? Et que j'étais un peu stressé ? A la fin de la session du matin, le directeur me retint et sortit de son silence :

- Vous vous demandez peut-être pourquoi je suis resté toute la matinée ? Eh bien, c'est parce que votre collègue m'avait dit que vous êtes de l'ouest et moi, je ne savais pas si l'ouest, c'était plutôt le nord ou bien plutôt le sud. Parce que nous, les alsaciens, nous n'apprécions pas du tout les sudistes ! Et devinant l'angoisse interrogative sur mon visage, il conclut :
- C'est bon, j'ai vu et je suis rassuré. Vous pouvez continuer.

Chacun voit midi à sa porte

J'avais devant moi des encadrants de terrain que je formais en salle dans cette grande entreprise sidérurgique. C'était à une époque où l'Etat prenait en charge à 90% les salaires jusqu'à la retraite, des plus de 50 ans remerciés par l'entreprise, à condition d'embaucher un jeune à la place. (Nota avec le recul : ruineux et sans effet sur l'emploi). Cette session formation s'est déroulée trois années consécutives. Deux ou trois stagiaires étaient concernés à chaque fois par le dispositif plus de 50 ans. Première année, l'honneur bafoué :

- On travaille dans cette boîte depuis nos 14 ans et maintenant, on nous jette comme des déchets !
- Deuxième année, l'acceptation raisonnée :
- Bon ce n'est pas très correct mais on veut bien parce que c'est pour donner du travail aux jeunes !
- Troisième année, l'avantage perdu (l'entreprise avait suspendu le dispositif) :
- En plus de tout le temps qu'on a donné ici, ils veulent maintenant nous voir crever sur place !

Renaissance impromptue

Cette entreprise de plus de 300 personnes fabrique des cartes électroniques et des bobinages. Deux associés à part égale la dirigent : l'un pour vente/ achat/ administratif et l'autre pour production/ outillages/ méthodes. J'y intervins chaque deux semaines sur des questions d'organisation (flux, qualité, productivité...). Les deux patrons, associés depuis 30 ans, se vouvoient encore. Le patron production s'est marié avec une des ouvrières, qui exerce depuis comme chef d'atelier (90% de femmes). Le patron commercial, qui l'a connue toute jeune, tutoie sans gêne la femme de son associé production mais elle le vouvoie bien sûr. Ainsi, je remarque rapidement que les relations entre les responsables n'étaient pas très fluides. 3 clans (le commercial, la production et l'atelier) fonctionnent entre eux à minima, ce qui est une situation qui ne facilite pas mon intervention. Un mardi matin précédant l'Ascension, j'arrive à l'usine : le bâtiment de production avait brûlé la nuit d'avant par un court-circuit et était complètement détruit ainsi que tous les produits finis et les encours. Heureusement, les bureaux n'avaient que peu subi le feu et le brave ordinateur IBM36 était toujours intact avec, notamment, toutes les données des clients. Toutes les ouvrières réunies en petits groupes pleuraient en silence. Une réunion se tient à mon arrivée pour décider s'il fallait continuer ou arrêter tout. Au bout d'une heure, les deux associés s'adressent à tout le personnel :
- Rentrez toutes chez vous sauf les chefs d'équipe et revenez lundi, vous pourrez travailler. L'usine va être reconstruite plus grande et plus pratique qu'avant et en janvier prochain, vous serez dedans !
A partir de ce moment, il n'y eut plus de clan. La municipalité mit à disposition des bungalows et un terrain. Des clients et des fournisseurs (et même des concurrents) se sont proposés pour prêter des machines. Une ambiance extraordinaire de solidarité régnait. Ce mardi après-midi et le jour suivant, alors que les gravats commençaient à être évacués, je récupérai une planche à dessin et commençai à tracer les plans du futur atelier en sollicitant les avis des uns et des autres, parfois sceptiques. Le lundi suivant, tout le monde travaillait. Les relations étaient devenues nettement plus cordiales. Je revins régulièrement accompagner le présent et le futur et début janvier, l'usine neuve était prête.

Double peine

Arrivant comme tous les 15 jours dans cette conserverie, je rejoins la responsable de l'atelier de préparation des commandes et du magasin des produits finis que je conseillais depuis peu. Elle avait une mine catastrophique que je ne lui connaissais pas. Elle m'expliqua l'objet de son tourment.
- Il y a deux jours, le directeur de production m'a demandé de le suivre à la débauche et nous sommes allés sur le parking où mon adjointe était en train de cacher des boîtes dans sa voiture. A priori, ce n'était pas la première fois selon le directeur. Elle n'a pas su dire pourquoi elle volait. Hier, j'en ai parlé au chef cariste du magasin. Il me dit alors que tout le monde le savait. Je lui ai demandé pourquoi il ne m'avait rien dit. Il m'a répondu qu'il croyait que j'étais au courant des vols et ne disais rien, étant très amie avec mon adjointe. Lui, le cariste qui a toute ma confiance et avec lequel je suis aussi très ami, il me lance ça. Je perds deux amis et je suis inévitablement soupçonnée. C'est dur ! J'ai essayé de la reconforter et de l'aider à se déculpabiliser. Avec le temps, elle s'en est bien remise mais finalement, elle a démissionné pour un nouveau job très différent. C'est du passé, me dit-elle plus tard, j'ai tourné la page et je ne retiens que l'envie, avec le début réussi, d'une nouvelle vie.

Coucou je suis là

Arrivé tard à l'hôtel où j'avais réservé une chambre, je m'adresse au jeune réceptionniste de garde qui me dit que les personnes présentes avant moi dans la chambre étaient reparties, hélas, avec la clé et donc qu'il allait m'ouvrir avec le pass de l'hôtel. Pas de problème, je me couche et dors. Après minuit, je suis réveillé d'un coup par deux fortes voix de femmes en grande discussion. Dans le couloir, pensai-je, jusqu'au moment où j'entends la clé tourner dans la serrure. La porte s'ouvre, la lumière s'allume et, me voyant dans le lit, elles poussent toutes les deux des cris à réveiller tout l'hôtel et partent en courant. Le lendemain matin, j'ai eu droit aux excuses du patron de l'hôtel qui me dit qu'il y avait eu une erreur et qu'on ne m'avait pas mis dans la chambre prévue à l'origine. En compensation du dérangement, la nuit et le petit déjeuner me furent offerts avec le sourire !

Trois accidents de trop

Le vendredi soir précédant Pâques, à 18 heures, je quitte l'entreprise où je travaillais pour rentrer à la maison en voiture. 5 heures de route, tranquillement...que je croyais ! Au bout d'une heure, j'arrive dans une petite ville et soudain, toutes les voitures devant se mettent à piler sans éviter les chocs avant et arrière. Ouf, je suis le premier à m'en sortir intact. Une heure plus tard, je passe au ralenti à côté de deux voitures qui s'étaient tapées de face. Deux personnes en sang sur le bas-côté étaient prises en charge par les secours. Ouf, à 5 minutes près ! Une heure plus tard, dans une montée, je vois arriver une voiture en face qui zigzagait vers moi au point que je roulai sur la banquette pour l'éviter au dernier moment. Ouf, mais là c'est trop. Rentré à la maison, je conviens avec Geneviève que, quitte à être parti toute la semaine, comme c'était le cas, en risquant sa vie en voiture, autant travailler depuis Paris, là où se trouve le business et le métro avec tous les moyens de transports collectifs et sécurisées pour aller partout en régions. Ainsi, germa l'idée du travail à Paris.

Un pas après l'autre

Quelques mois plus tard, je commençais à Paris dans un tout petit cabinet de conseil en ressources humaines créé par deux consultants associés. Ils avaient eu la bonne idée de lui donner un nom américain à moindre frais en convaincant un petit cabinet américain de s'associer à eux à 51%. L'actionnaire américain disposait ainsi du prestige d'avoir une filiale à son nom à Paris pour pas cher. Il ne demandait aucun dividende et ne voulait pas, en contrepartie, rajouter des fonds propres. Un jour, sa société (donc nous) fut rachetée par un plus gros cabinet qui, à son tour, fut racheté par un plus gros qui, à force de croissance externe, devint « le plus grand cabinet de conseil en ressources humaines dans le monde ». En moins de 10 années, sans qu'on me demande mon avis, juste en changeant de nom de cabinet, je suis passé d'une petite équipe à un groupe de 25000 personnes !

Cristallisation

Dans la célèbre cristallerie où je suis intervenu, l'excellence du produit est totale : la moindre rayure ou bulle d'air, même invisible pour nous, entraîne le rejet du produit et le recyclage du cristal. Là où les verriers en bleu de travail soufflent le verre chaud, les contrôles visuels des choisisseuses en blouses blanches « soufflent le froid » de la casse. La cristallisation des tensions est palpable. Parfois, on doit calmer l'ardeur sans limite des choisisseuses provoquant la colère des verriers mécontents et qui durent même arrêter de griller des saucisses au four à la pause, cause de bulles dans le cristal !

Tel est pris qui croyait prendre

Ce directeur d'usine avait horreur entre autres choses que les voitures du personnel soient mal garées sur le parking sous sa fenêtre de bureau. Ainsi, il avait repéré une voiture qui, jour après jour, se garait de travers. Bien sûr, ni sa secrétaire ni les quelques personnes interrogées ne savaient à qui appartenait cette voiture. Alors, il prit une décision forte : il mit sa propre voiture en travers derrière le contrevenant en déclarant à la ronde (j'étais présent) : « Il faudra bien qu'il vienne me voir ce soir s'il veut récupérer sa voiture ». Sauf que le soir, la voiture du directeur était toute seule et de travers sur le parking. Le fautif avait réussi à se dégager malgré le pseudo-barrage. Dès le lendemain matin, sur le panneau d'affichage des syndicats, on pouvait voir une belle photo avec la légende : « Voici comment notre patron gare sa voiture sur le parking alors qu'il nous fait la leçon tous les jours ! ».

Les mots et la voix

Dans cette entreprise, le directeur d'usine avait mis une affiche sur la porte de son bureau : « Venez-vous me voir avec une solution où faites-vous partie du problème ? ». Efficace sans doute pour sa tranquillité personnelle mais beaucoup moins pour l'écoute et l'amélioration continue ! Se désolant de pourquoi sa présentation passée des résultats de l'entreprise au personnel réuni n'avait eu aucun effet, je lui fais remarquer que sur les 8 planches qu'il avait projetées sur un écran, 6 évoquaient d'abord ce qui n'allait pas bien et seulement 2, ce qui allait bien. Je lui suggérai de présenter pour cette année d'abord 5 planches sur ce qui va bien puis 2 planches sur ce qui va moins bien et enfin une planche d'améliorations. Toujours commencer par ce qui va bien et finir par les améliorations futures. Ce qui fut fait et présenté hors de ma présence. Revenant dans l'entreprise quelques jours plus tard, je demandai aux personnes que je connaissais comment ils avaient trouvé la présentation. Tous me parlèrent de moral à zéro, que rien ne marchait, que leurs efforts ne servaient à rien...zéro signe positif ! Que s'était-il passé alors que le directeur avait bien passé les bonnes planches dans le bon ordre ? Je compris que, sans s'en apercevoir, le directeur avait utilisé un ton banal pour ce qui va bien et s'était emporté sur ce qui allait moins bien. Tout le monde avait retenu : rien ne va plus ! L'attitude, les gestes et le ton de la voix ont plus d'impact que ce que simplement les mots disent.

Origine des deux clés

En Alsace, je remarque que de nombreux hôtels et cafés ont pour nom : « Aux Deux Clés ». Au cours d'une intervention chez un client non loin de Mulhouse, je loge dans un hôtel à ce nom. Je demande explication au patron. Dépliant une carte du Rhin avec l'Alsace et le Bade Wurtemberg, il me dit :

- Vous tombez bien. Je suis le spécialiste de cette question que j'ai étudiée. En 1648, sous Louis XIV, le traité de Westphalie déclare l'Alsace française. Mais le Rhin est une frontière instable avec de multiples bras et des marais. Ainsi, la plaine d'Alsace sert de lieu de passage pour des bandes de pillards et de soudards qui vont du nord au sud et vice versa entre les Vosges et la Forêt Noire.

- Comment a-t-il résolu le problème ?

- Il s'est mis d'accord avec les seigneurs de part et d'autre du Rhin pour un tracé reconnu par tous comme la frontière. Puis, il a confié à un seigneur local une mission de police pour la faire respecter. Ainsi, de chaque côté du Rhin, tous les 30 km, des soldats logeaient dans une auberge. Et comme les armes du seigneur représentaient deux clés eh bien les habitants ont appelé les auberges comme les soldats : les deux clés. La plupart des auberges existent toujours et ont gardé leur nom d'origine.

Tangage à Tanger

J'intervenais à Casablanca dans une société d'assurances pour former des cadres et techniciens à la description de postes de travail. Je devais aussi intervenir une journée dans leur filiale à Tanger. En arrivant en voiture avec deux cadres de la société dont l'un conduisait la voiture, je remarque à la nuit tombante un petit train qui descendait de la montagne du Rif et je demande qui voyageait ainsi.

- Ce sont les trafiquants de drogue qui amènent le kif des montagnes aux bateaux.

- Et les gendarmes ou les douaniers ne les arrêtent pas ?

- Non, ils ont essayé mais ils ont eu deux blessés et depuis ils font attention.

Avant de nous rendre à l'hôtel, nous allons dîner chez un cousin qui nous reçoit chaleureusement dans une pièce entièrement recouverte de tapis. Le repas, interminable, se conclut, à mon initiative, par une brochette partagée en tour de table ce qui signifiait poliment qu'il était temps pour moi d'aller dormir. Outre la maîtresse de maison en habits traditionnels, un voisin était présent. Le lendemain, je demande aux cadres, qui était ce voisin et dans quelle activité, il travaillait.

- C'est un autre cousin. Il est bijoutier ici depuis longtemps

- Il fabrique des bijoux ou bien il les vend ?

- Les deux, mais il fait surtout des bijoux avec de l'or volé et qu'il vend dans son arrière-boutique.

Garder la main

Ayant mené à terme et avec succès, une mission, interne au groupe de conseil qui m'employait à Paris, de réorganisation après fusion de 3 de ses filiales dans le domaine de la santé, je me vois proposer, dans la foulée, d'en prendre la direction opérationnelle. A Paris, excellent salaire, beau poste, je refuse car je comprends que ce serait une activité, vécue par moi, comme statique et contraignante. J'ai besoin de diversité, de mouvement, de liberté. C'était le bon moment, après ces 14 années à Paris, pour démissionner. Je continue alors le conseil et la formation pour mon propre compte depuis la Vendée, à ma main et à mon rythme. En parallèle, je noue un partenariat avec un cabinet indépendant nantais pour élargir les opportunités de business et ne pas travailler tout seul.

Désolé, je n'y peux rien

Il m'est arrivé, plusieurs fois et dès le premier contact avec un prospect, de comprendre que je ne donnerai pas suite, le plus souvent pour des raisons de points de vue éthiques. Exemples :

> Dans cet atelier de fabrication de chaussures, il règne un grand désordre général. Demandant au patron ce qu'il attendait de moi, il m'assure, à ma grande surprise, que tout allait bien. Le seul problème, pour lui, c'était les chutes de cuir qui étaient vendues au bénéfice du Comité d'Entreprise et il me demandait de l'aider à récupérer la vente pour lui personnellement. Désolé...

> Ce patron d'une entreprise de bâtiment m'interroge ce qu'était la qualité totale. Je lui réponds : simplement satisfaire, tout à la fois, les clients, l'entreprise et les salariés. Lui donnant comme exemple qu'un défaut de qualité pour un client devait être traité au plus vite, il me dit que c'était impossible puisque lui, au contraire, ne donnait pas suite, exprès, jusqu'au renoncement. Désolé...

> Dans cette conserverie, le jeune fils du patron, pourtant juste sorti d'une école de commerce, gère l'atelier comme le faisait son père. Des relevés manuels dans un cahier d'écolier pour les prix de revient, deux coups de sirène de début et de fin de pause, des postes de travail encombrés et sales...mais pour lui, la seule méthode de progrès, c'était le chrono pour les cadences. Désolé...

Musique turque

Arrivé à Istanbul avec 5 directeurs d'une société de logements locatifs, j'anime une session « Bilan et perspectives » pendant deux jours et demi. La dernière demi-journée est libre et réservée pour une rapide visite de la ville (Sainte Sophie, Mosquée Bleue, Grand Bazar, Citerne Basilique...). Par deux fois, curieusement, on s'adresse à moi en turc ! Peut-être, avais-je une tête de turc déambulant comme guide pour touristes ? Le soir, nous allons dîner sur les bords du Bosphore. Un violoniste vient à notre table jouer des airs jusqu'à ce qu'on lui donne un billet. Mais, au lieu de partir à la table voisine, il reste à notre table et recommence pour une deuxième personne, et ainsi de suite. Arrivé à la sixième personne, le directeur financier qui avait des principes..., celui-ci nous déclare que ça suffit et que le musicien n'aurait pas un billet de plus. Alors, le violoniste se met à jouer de plus en plus près, de plus en plus fort et, surtout, de plus en plus faux. Plusieurs fois, il se penche en murmurant à l'oreille : « Money, money ». Ça nous rend tous fous et le directeur doit céder, lui aussi, un billet !

Atterrissage en douceur

Le temps de la retraite étant venu, je continue mon activité, amenée à se réduire tout doucement au fur et à mesure que les contrats se finissent, sans que, volontairement, je n'en cherche d'autres. Dans ce contexte, un cabinet lyonnais me propose de former des conseillers de clientèle à la relation client dans de nombreuses agences locales d'une grande banque de réseau. Cela consistait, outre la formation initiale dans une salle, à être présent lors des entretiens physiques des conseillers avec les clients pour débriefer ensuite avec chaque conseiller. C'est ainsi que pendant plusieurs années, j'ai parcouru et vécu la France des villes et des campagnes au travers de la vie de près de 100 agences !

Ici c'est le sud

> Dans une agence de Sète, la conseillère reçoit, en ma présence, un docker qui possède un compte courant d'un montant vertigineux, seulement alimenté par le versement régulier de sa paye mensuelle. Sans aucun placement, ni carnet de chèques, ni carte bancaire, ni retrait en espèces, la seule opération constatée est un prélèvement automatique chaque mois pour rembourser un prêt pour une maison. Les jambes allongées, les mains dans les poches, il interpelle la conseillère :

- Vous voulez quoi ? Moi, je ne laisse aucune trace financière. C'est très bien, on ne change rien. Bien sûr, on pourrait lui demander avec quel argent il vit chaque jour mais c'est une autre question !

> Dans une agence vers Toulon, le propriétaire d'une pizzeria veut un prêt pour acheter une voiture :

- Monsieur, ce ne va pas être possible car vous ne déclarez que 500 euros de revenus mensuels

- Ne vous en faites pas, je viendrai vous rembourser en espèces chaque mois. J'ai ce qu'il faut.

Et il se met à raconter devant moi, alors qu'il ne m'avait jamais vu, comment son vrai métier, c'est d'aller chercher des grosses voitures en Allemagne et de les exporter en Tunisie, en utilisant deux passeports différents avec juste une lettre qui manque sur l'un. Son comptable l'avait alerté pour qu'il demande un prêt voiture car le fisc risquait de ne pas comprendre comment il pouvait posséder une grosse voiture avec les faibles revenus qu'il déclarait. Il repartit malgré tout sans prêt accordé.

> Dans une agence près de Nice, une dame chic demande au conseiller (qui lui répondra que non) :

- Je viens de divorcer et, compte tenu de ce que j'ai obtenu, je vais devoir payer l'impôt sur la fortune. Par ailleurs, j'ai droit au revenu minimum puisque je ne travaille pas. Alors, voulez-vous m'aider pour que je ne paye pas l'impôt sur la fortune tout en touchant le revenu minimum ?

Quiproquos

> Alors qu'une annonce gouvernementale annonce « le doublement du plafond du Livret A », deux clients arrivent précipitamment à l'agence où je me trouve pour demander à en bénéficier.

- J'ai 2400 euros sur mon Livret A. Quand me verserez-vous les 2400 euros que vous me devez ?

- Mon Livret A me rapporte aujourd'hui 2%. A partir de quand va-t-il me rapporter 4% ?

Après leur avoir expliqué que c'était juste qu'il pouvait déposer plus d'argent, ils repartent frustrés...

> Une autre annonce précise que : « par sécurité, même en cas de crise financière, les banques doivent garantir 70000 euros pour chaque compte client ». Un client âgé se présente au guichet :

- Je veux retirer les 70000 euros de mon compte et qui sont sécurisés dans votre banque.

- Mais monsieur, je ne peux pas vous donner votre argent comme ça. Il faut préparer le retrait.

- D'accord, je remplis vos papiers et je reviens dans une semaine.

Une semaine plus tard, il revient. Il est reçu par un conseiller dans un bureau discret. Il compte consciencieusement les billets et, constatant que le compte y est, il déclare avec sérénité :

- C'est bon. J'ai vu que vous avez mon argent. Finalement, gardez-le comme ça, je suis rassuré.

Business corse

> Arrivé dans une agence du côté de Bastia, je suis surpris de ne pas être reçu par le directeur comme c'est le cas habituellement. La personne de l'accueil me dit que le directeur était au golf pour la journée avec un gros client. Il faut croire que beaucoup de gros clients font du golf car je n'ai pas vu le directeur de la semaine sauf le soir du dernier jour pour me souhaiter un bon retour.

> Dans une autre agence en Corse, je remarque que les conseillers étaient très actifs au tél entre les entretiens physiques qu'ils avaient avec les clients. En leur demandant, j'ai appris que chacun avait un job complémentaire dans l'agence. Le premier importait des montres depuis la Chine pour les revendre directement sur place, le deuxième était agent immobilier indépendant et téléphonait pour prospecter et prendre des rendez-vous en fin de journée et la troisième pilotait à distance le magasin de vêtements qu'elle possédait et rejoignait chaque soir en débauchant de l'agence.

> Le jeune conseiller n'était pas très rassuré en expliquant, au client âgé qu'il avait convoqué, que tout son argent sur le compte courant ne rapportait rien et qu'il serait mieux placé sur de l'assurance vie, par exemple, avec un fond euro ou des unités de compte en acceptant un certain risque...

- Ecoute bien petit. Epargne-moi les détails. Fais ce que tu crois bien faire pour mon argent. Je te fais confiance. Tu ne me ferais pas de magouille au moins ? N'oublie pas : je connais très bien ton père !

Qui ne dit mot consent ...même s'il ne sait rien !

A la pause, en milieu de matinée, je restais dans la salle de formation pour réfléchir à la suite. Toutes les stagiaires de cette entreprise de fabrication de stylos haut de gamme avaient quitté la salle sauf 4 restées non loin de moi et qui discutaient haut et fort entre elles. La formation sur les postes de travail reprit le reste de la journée. Le surlendemain, je téléphone au responsable en lui demandant quels échos, il avait eu de la formation. Il me dit que toutes les stagiaires étaient contentes mais il rajouta qu'il n'avait pas apprécié du tout que je prenne position sur des problèmes internes. Surpris, je compris alors que les stagiaires de la pause avaient parlé très fort exprès pour que j'entende ce qu'elles disaient. Considérant que, puisque je n'avais pas réagi, c'est donc que j'étais d'accord avec leur point de vue et elles en avaient informé le responsable. Depuis je n'ai jamais oublié la leçon !

Face à mes envies naturelles de découvertes, mon parcours professionnel m'a vivement comblé !

Jean-Marc Guillot le 25 décembre 2023