

MON PREMIER EMPLOI

En 1968, malgré les mouvements sociaux qui venaient d'ébranler la France au printemps, on pouvait encore facilement trouver du travail dans notre pays. Tout juste revenu des États-Unis, j'ai feuilleté les journaux, relevé une seule et unique annonce qui paraissait me convenir et envoyé ma candidature. Trois jours plus tard, je recevais une convocation pour un entretien. L'entreprise se nommait ORGANI. Le patron, un homme de nationalité danoise, commercialisait des buses de pulvérisation fabriquées par International Spraying, une société américaine. Le jour dit, je me suis rendu boulevard Raspail. Mon interlocuteur m'expliqua qu'il venait de prendre une décision radicale, celle de virer les quatre commerciaux sillonnant la France pour manque de résultats. Il avait retenu ma candidature en raison de ma connaissance de la mécanique des fluides. Que l'on veuille faire voler un avion ou disperser un engrais liquide, ce qui entre en ligne de compte c'est la maîtrise de la dynamique des fluides ! Nous discutons et rapidement il me dit qu'il m'embauche, sous réserve que je fasse mes preuves. Je suis partant. Il me présente un catalogue contenant pas moins de 15 000 références de buses et m'indique que je couvrirai un territoire allant de Dunkerque à Biarritz. Je suis prêt à me mettre au travail, je pose une question cruciale :

- Est-ce que je peux avoir une liste des clients ?
- Il faut que vous démarchiez et que vous trouviez des clients. Vous n'avez pas besoin de la liste des clients, vous vous débrouillerez...

Je me suis permis d'insister, mais rien à faire !

- Non, je ne vous donne pas les clients, vous vous démerdez !

Je suis un peu décontenancé, mais tellement heureux d'avoir trouvé un job que je décide de me jeter dans l'aventure !

- Il y a une 4L bleue qui est stationnée en bas, voilà la clé ! Vendredi prochain, je veux vous voir à 10 heures du matin et vous me ferez un rapport de votre semaine.

Sur la route de Versailles, je suis fier comme un coq à bord de ma 4L équipée, luxe suprême, d'un toit ouvrant ; je suis au volant d'une voiture de société ! Au fur et à mesure que j'approche du domicile de mes parents, un flot de questions me traverse l'esprit. Je m'interroge, mais comment je vais faire ? Mon père quand il va savoir que j'ai trouvé un job, il va me demander de quelle manière je pense m'y prendre, etc. Alors, j'ai réfléchi et puis je suis allé à la mairie de Versailles. Arrivé sur place, j'ai demandé :

- Comment fait-on pour trouver la liste des entreprises ?

- Vous pouvez regarder les annuaires, sinon vous pouvez aussi voir à la Chambre de Commerce et de l'Industrie, me dit-on.

Ma seconde action fut d'acheter une carte de France dans le but de visualiser l'étendue de mon territoire. Intérieurement, j'anticipe les questions que mon père ne va pas manquer de me poser. Après une courte réflexion, je décide de faire l'impasse, dans un premier temps, sur Paris et la région parisienne. Je suis convaincu que je vais perdre un temps fou à faire du porte-à-porte industriel dans la capitale, sans parler des embouteillages et des difficultés de stationnement. Je décide de commencer mon travail de prospection par la ville de Tours, sans doute parce qu'elle se situe au beau milieu de mon terrain de chasse. Carte en main, j'établis mon plan de bataille. Le soir, j'annonce la bonne nouvelle à Pierre. Il est ravi de mon embauche, mais comme je m'y attendais, lorsque je lui dis que je vais me rendre à Tours pour prospecter, il affiche un air peu convaincu :

- Et pourquoi Tours ?
- Comment ça !
- Il me semble que tu te compliques la vie !
- Non, je ne crois pas.

Le lundi suivant, bien avant l'aurore, je quitte Versailles sur les coups de 4 h du matin. Je me suis fixé pour objectif d'arriver à 9 h à Tours. Il faut savoir qu'à cette époque, l'actuelle autoroute n'existait pas encore. Je cherche d'abord un hôtel. Décidé à joindre l'utile à l'agréable, j'opte pour un établissement en bord de Loire, je me rends ensuite à la CCI pour obtenir les adresses et coordonnées des entreprises de la région. En quelques minutes, j'obtiens gratuitement les listings demandés. De retour à l'hôtel, je me plonge dans les fichiers à la recherche des entreprises susceptibles d'acheter des buses de pulvérisation. Le soir, sur les coups de 20 h, j'ai dressé une première liste des entreprises à visiter. Je suis heureux d'avoir mené à bien ce travail, mais aussi un peu décontenancé en me rendant compte qu'il m'aura fallu pas moins de 7 heures pour préparer ma journée du lendemain. Mardi matin, je suis sur le pied de guerre. En ce premier jour de prospection, je visite 4 entreprises qui sont, je le découvre, déjà clientes d'ORGANI et j'identifie deux prospects. Le même scénario se reproduit les deux jours suivants. Mercredi, je fais la connaissance de trois clients ORGANI et d'un prospect. Jeudi, je rencontre deux clients ORGANI et pose des jalons chez trois prospects.

De manière totalement intuitive, j'ai élaboré une stratégie d'approche qui, à ma plus grande joie, semble fonctionner. Tout d'abord, je discute avec la personne en charge de l'accueil et souvent du standard :

- Voilà, je ne sais pas si vous connaissez les buses de pulvérisation ?
- Oui, on en utilise, mais on ne travaille pas avec ORGANI.
- Justement, est-ce que je peux voir la personne qui commande ça ? Celui qui les utilise au bureau d'études ?

En procédant ainsi, je mets un pied dans l'entreprise. Je montre les catalogues de nos produits aux techniciens, des gens avec qui je parle le même langage. Tout en discutant avec mes

interlocuteurs, je parviens à mieux cerner leurs besoins. Mes trois premiers jours de prospection me permettent ainsi de nouer contact avec 9 entreprises déjà clientes d'ORGANI, mais aussi d'approcher 6 prospects, autrement dit des entreprises intéressées par les produits que je leur ai présentés. Il ne reste plus qu'à rédiger une offre de prix et à finaliser la vente. Le vendredi matin, je suis arrivé boulevard Raspail vers 9 heures, soit une heure avant l'heure du rendez-vous. J'ai présenté mes rapports de visite à mon patron, un exercice que je n'avais jamais réalisé auparavant, mais qui après réflexion me semblait être juste du bon sens : nom du prospect et ses coordonnées, les produits qu'il est susceptible d'acheter, son potentiel chiffre d'affaires, les tarifs de la concurrence... Visiblement séduit par mon approche commerciale simple et efficace, mon patron m'a alors demandé de poursuivre dans ce sens, de développer mon secteur de vente, mais aussi de former les nouveaux commerciaux qu'il allait embaucher. Une semaine après mon entrée dans l'entreprise, j'accédais à de nouvelles responsabilités. Enthousiasmé et ravi par cette marque de confiance, je me suis totalement investi dans l'organisation du service commercial. J'ai vite compris que tout était à faire, car rien n'avait été pensé ou organisé, les dossiers, laissés derrière eux par mes prédécesseurs, sonnaient creux : rien, aucun rapport de visite, aucune fiche de suivi des clients ou des prospects. J'ai créé des documents types, défini les processus que chacun allait devoir suivre afin d'échafauder et de disposer d'une image fidèle et régulièrement actualisée de notre marché et de notre clientèle. À une époque où l'informatique en était encore à ses prémices, l'information était consignée par écrit sur des fiches classées dans des chemises papier et des dossiers cartonnés. En ce temps, j'avais pour habitude d'écrire à l'encre violette. Bien des années plus tard, après mon retour d'Australie, je suis passé boulevard Raspail saluer un garçon que j'avais eu l'occasion de former et avec qui j'entretenais toujours d'excellentes relations. À cette occasion, il m'expliqua que les dossiers commerciaux étaient toujours organisés selon la méthode que j'avais initiée et que les instructions écrites de ma main à l'encre violette restaient d'actualité ! Lors de mes débuts chez ORGANI, l'avenir me paraissait radieux, je n'avais qu'une seule envie : foncer, boucler des ventes et développer la force commerciale de l'entreprise, mais j'ai progressivement déchanté en constatant que mon engagement sans faille n'était pas reconnu ni récompensé. Jeune et enthousiaste, j'acceptais de faire tout ce que l'on me demandait, mais sans pour autant recevoir la juste contrepartie que j'étais en droit d'attendre. Ce manque de respect était symptomatique du monde de l'entreprise en France. Dans les pays anglo-saxons, si quelqu'un fait ses preuves, participe activement au développement de l'entreprise, on le récompense avec la volonté de le voir donner le meilleur de lui-même et surtout d'éviter qu'il ne parte à la concurrence. À l'époque, ce mode de pensée ne prévalait pas dans les rapports entre employeurs et employés dans notre pays. Celui qui estimait faire, plus que correctement, son travail devait prendre son courage à deux mains et aller toquer à la porte de son patron pour quémander une augmentation avec le risque de se voir désavouer et de ne rien obtenir. Celui qui ne demandait rien était, quant à lui, déconsidéré dans le sens où sa hiérarchie estimait qu'elle était en droit d'exploiter cet être docile : s'il ne demande rien, c'est que son niveau de rémunération lui suffit ! Bon gré mal gré, je me satisfaisais de la situation jusqu'au jour où j'ai pris une initiative qui me paraissait amplement justifiée. Mon chef de service s'occupait des grands comptes et ne se montrait que très rarement dans les bureaux. Dans le cadre de l'organisation que j'étais en train de mettre en place, j'ai eu besoin de fournitures spécifiques. En l'absence de mon supérieur hiérarchique, j'ai moi-même signé un bon de commande pour une valeur de 300 ou 400 francs. Que n'avais-

je pas fait là ! J'ai été convoqué *manu militari* dans le bureau du grand patron. Il n'est pas passé par quatre chemins :

- Vous vous prenez pour qui ? Vous n'êtes pas habilité à passer des commandes...
- Ce n'est pas pour moi, c'est pour l'organisation !
- Ce n'est pas comme ça qu'on fait ! Vous venez, vous me dites ce que vous voulez et moi, je vais vous dire si c'est oui ou si c'est non. Je vous donne un avertissement, je vous préviens !

Ce jour-là, quelque chose s'est cassé en moi. Me faire houspiller et rabaisser de la sorte me donna le sentiment d'être comme une embarcation percutée de plein fouet par une torpille tirée sous sa ligne de flottaison. Je suis sorti du bureau directorial complètement démoralisé, le lien de confiance entre mon patron et moi venait d'être rompu ; j'en ai immédiatement tiré les conclusions qui s'imposaient, à savoir que mon avenir allait devoir s'écrire ailleurs ! Deux jours plus tard, j'ai sollicité une entrevue avec un client que je n'avais pas véritablement besoin de voir. La raison principale de ce rendez-vous impromptu se trouvait à quelques encablures de son bureau, il s'agissait en l'occurrence de l'ambassade d'Australie. Je n'avais pas réellement de plan en tête en entrant dans l'ambassade pour y déposer une demande de visa, ma seule ambition était de m'installer en Australie pour deux principales raisons. La première était que ma sœur et son mari habitaient à Sydney et la seconde reposait sur la perspective d'entrer en contact avec le représentant d'International Spraying en Australie !

À mon grand désarroi, la réponse de l'ambassade se fit attendre pendant de longues semaines. Déjà à cette époque, l'Australie pratiquait l'immigration choisie. Les potentiels candidats devaient répondre à de longs questionnaires portant sur leurs aptitudes professionnelles, leur situation de famille, leur motivation pour immigrer en Australie et leur maîtrise de la langue anglaise. Mon âge, mes qualifications et ma motivation plaidèrent immédiatement en ma faveur. Je me suis soumis de bon cœur à une interview avec un anglophone. Après cela, mon dossier était complet et j'ai reçu le feu vert de l'ambassade. L'affaire avait duré 4 ou 5 mois, mais elle était maintenant dans le sac ! L'esprit léger, mais armé d'une conviction sans faille, 18 mois après mes débuts chez ORGANI, je suis allé frapper à la porte du bureau de mon patron danois :

- Je vous annonce que je démissionne.
- Bon d'accord, je comprends ! Je vous augmente de 40 % !

Je n'ai pas tiqué. J'ai simplement pensé : quel connard ! Quand il a vu ma tête, il m'a dit :

- Bon 50 % !
- Écoutez, j'ai pris ma décision, je m'en vais.

Il m'a tout juste remercié.

- Vous passerez prendre les papiers, etc.

J'ai quitté l'entreprise et j'ai immédiatement pris la direction de l'Australie,