

Alexandre ANIZY

LA TAMBOUILLE

editions-abak

© 2025 Abak
Reproduction et traduction,
même partielles, interdites.

Dépôt légal : octobre 2025
ISBN : 978-2-494869-23-3

Chapitre 1

Souvent les gens se plient à des principes ou des règles que d'autres leur ont inculqués, sans remettre en cause la valeur réelle de ces postulats. Des esprits rationnels agissent alors comme des automates et, ce qui est le plus affligeant, s'honorent d'appliquer des normes dont ils n'ont jamais vérifié si elles produisaient les résultats escomptés.

Quand elle pénétra dans l'enceinte de l'entreprise, en garant son automobile jaune sans hésitation sur le parking, Cécile Blanc savait que son éventuel recrutement enfreindrait cette loi fondamentale d'une gestion moderne des ressources humaines : on ne reprend pas une personne qui a quitté la société dans un passé récent.

« Rien n'a changé », pensa-t-elle, tandis qu'elle scrutait son visage sobrement maquillé dans le miroir de courtoisie. Elle avait repris machinalement son emplacement de prédilection, et en regardant les véhicules autour d'elle, elle en reconnaissait certains, retrouvant dans sa mémoire les visages de leurs propriétaires qu'elle avait cru oubliés.

A son rythme, le temps œuvre en chacun de nous : son travail de sape est inéluctable.

D'aucuns s'activent à lui résister en

prolongeant l'usage de biens matériels plus que de raison, ou bien en veillant à garder la même silhouette par le truchement d'un code vestimentaire inchangé, ou bien en maintenant des relations sentimentales, amicales ou professionnelles qui n'ont plus de sens : ce sont lutte ou faux statu quo dérisoires.

Ce matin, le ciel gris d'octobre ajoutait une touche de nostalgie à ce retour au bercail. Cécile Blanc sortit de sa voiture. D'un pas alerte, elle se dirigea vers l'immeuble. Elle traversa la haie qui entoure le parking et ralentit son allure pour parcourir le parc paysager qui embellissait le site, quand le bâtiment n'offrait qu'une forme banale au regard des passants déambulants dans cette rue à forte circulation automobile en banlieue ouest de la capitale : un cube de sept étages alliant le béton, l'acier et le verre, comme on en construit beaucoup depuis vingt ans.

Dans l'entrée, face au tourniquet, l'hôtesse d'accueil souriait en la voyant franchir le seuil : ce visage ne lui était pas étranger. Dès qu'elle eut décliné son identité, Cécile Blanc retrouva la gentillesse et la familiarité accordées à une ancienne collègue. Elle donna les noms des personnes qu'elle devait rencontrer : Marc Clateau et Marie-Bénédicte de Donchéry. Il fut inutile de préciser l'objet de sa visite.

L'hôtesse la pria de patienter dans le coin réception de l'entrée, pendant qu'elle les

prévenait de son arrivée.

Cécile choisit de s'asseoir dans un fauteuil qui la plaçait face à l'accueil et dos au tourniquet, ce qui ne l'obligeait pas ainsi à regarder chaque arrivant. Elle sortit un journal de son sac et voulut en commencer la lecture. Mais le passé lui revenait peu à peu.

Trois ans déjà qu'elle avait quitté SERKOPHARGE. Elle se souvenait des neuf mois d'apprentissage accéléré du milieu professionnel, après avoir obtenu son diplôme d'ingénieur de l'ENSBANA puis de docteur en nutrition : cela n'avait pas été une sinécure. En effet, elle avait détesté l'ambiance délétère qui régnait dans la société et en particulier dans le service mercatique, qu'un directeur arrogant et fumiste encadrait à cette époque. Elle avait appris deux ans après son départ que ce directeur ambitieux avait réussi à se placer dans un Groupe multinational, où il allait gérer sa carrière plutôt que les affaires. Bien entendu, la question de son retour ne se serait même pas posée si ce jeune directeur avait encore sévi ici, tant leur relation avait pris une mauvaise tournure : alors qu'elle attendait de son boss qu'il lui donne confiance et cœur à l'ouvrage, en décidant rapidement et en expliquant les raisons de ses choix — démontrant ainsi que les manuels scolaires ne sont pas truffés d'idioties radotées par des professeurs ignorants les réalités commerciales —, en l'orientant et en

l'encourageant dans ses travaux, force était de constater que souvent il tergiversait et finalement se déterminait en fonction de critères purement "politiques", sans justifier ses plans auprès de ses collaborateurs, sans apporter la moindre touche personnelle aux dossiers, sans soutenir ses troupes dans l'effort, sans les remercier ni les féliciter.

Ce cadre était la caricature du manager aspirateur, la sangsue qui se nourrit de la vitalité des autres.

Après six mois de ce traitement rébarbatif, elle avait démarché quelques concurrents. Heureusement, cela avait abouti très vite sur un nouveau poste. Elle n'avait pas su résister au plaisir de balancer ses quatre vérités à ce type au cours de son dernier entretien : une erreur de jeunesse dont elle convenait aujourd'hui, car les déballages sont rarement utiles dans ces moments-là ; dans les relations humaines, la gratuité d'un acte met en exergue l'incongruité de l'auteur.

Son court passage aurait pu être un handicap sérieux dans le recrutement en cours. Mais elle était cornaquée par Monsieur Gauchon, le directeur commercial qui l'avait repérée à cette première époque : son avis était prépondérant dans la mesure où le décideur, à savoir Marc Clateau, lui reportait.

Comme il avait estimé ses compétences et

ses qualités relationnelles, Gauchon avait exprimé son regret de la voir partir, tout en acceptant de lui servir de référence professionnelle. Il avait appuyé deux ans plus tard son dossier de candidature pour l'école de gestion.

Quand elle eut fini cette formation — en devenant major de sa promotion —, elle jugea poli et utile de communiquer le résultat à ceux qui l'avaient cautionnée. Après les félicitations d'usage, Gauchon lui avait parlé du recrutement en cours. Ils avaient immédiatement fixé le rendez-vous au cours duquel il avait détaillé la définition de fonction ; il avait aussi précisé qu'il présenterait lui-même sa candidature si cela l'intéressait.

Dans ces conditions, elle pouvait difficilement refuser la proposition.

Elle attendait depuis vingt minutes quand l'hôtesse s'approcha pour lui demander de rejoindre Marc Cateau au premier étage. Il l'accueillit devant l'ascenseur et l'emmena dans son bureau. Ils s'installèrent commodément, puis l'entretien démarra selon le plan fixé par Marc Cateau.

Il souhaitait d'abord se présenter en quelques mots : trente-six ans, marié et père de deux enfants, il vient du lycée Henri IV et de l'école supérieure de commerce de Paris. «Je suis un l'oréalien », dit-il fièrement, comme s'il évoquait ainsi l'alpha et l'oméga de la

mercatique, un diamant pur des sciences de gestion. « Responsable mercatique, j'ai quitté le monde de la cosmétique et du bien-être, quand un chasseur de tête est venu me chercher pour ce poste de directeur mercatique de la Division Médication Familiale des laboratoires SERKOPHARGE ; à 35 ans, on ne refuse pas une proposition de cette sorte, n'est-ce pas ? », finit-il par demander.

Elle l'observait avec attention. Marc Clateau était élégamment vêtu : un costume bleu foncé de prêt-à-porter de luxe acheté avenue de Montaigne, avec une chemise bleu clair portant les initiales M.C. sur le cœur, qu'une cravate égayait harmonieusement. Les chaussures noires de la marque Weston ne dépareillaient pas cette parure gracieuse. De même que la douceur et la beauté de ses mains, la peau de son visage ovale, où la régularité des traits composait un ensemble qui inspirait la bienveillance, révélait le soin qu'il apportait à son hygiène corporelle. « Cet homme veille à son image, contrôle en permanence sa communication verbale et non verbale », pensa-t-elle après quelques minutes. « Il est concis et direct, sans pour autant négliger les circonvolutions nécessaires à un bon relationnel. Je crois que ça peut marcher entre nous ! ».

Marc Clateau enchaîna sur une présentation sommaire de l'entreprise : « Pour vous qui connaissez déjà la maison, il me semble inutile de rentrer dans le détail de l'organigramme

et des opérations : je dirai plutôt ce qui me semble avoir changé depuis votre départ. Tout d'abord, le Groupe SERKOPHARGE est toujours présidé par son fondateur, Serge Favier, et Claude Servus en est le directeur général. Dans le premier cercle, vous trouvez le directeur administratif et financier Pierre-André Robert, le directeur des ressources humaines que vous allez rencontrer aujourd'hui, Marie-Bénédicte de Donchéry, le directeur industriel Sébastien Doulet, le directeur de la division médication familiale Guillaume Farbe, le directeur de la recherche et du développement Georges Lumont, le directeur de la division dermocosmétique Johan Paliat, et le directeur de la division éthique David Sabag. Le chiffre d'affaires du Groupe SERKOPHARGE s'élève à 4 Milliards d'euros environ : 2 Milliards pour la division éthique, 1,4 Milliard pour la division dermocosmétique, 600 millions pour la division médication familiale. Le résultat net du Groupe représente 9 % de son chiffre d'affaires ».

Il fit une pause, comme s'il vérifiait l'impact que ces données devaient immanquablement produire chez son interlocutrice. Puis il reprit :

« Venons-en à notre Division Médication Familiale. Je crois que notre directeur Guillaume Farbe est arrivé à la fin de l'année 1997, presque un an après votre démission. Sous son autorité, nous trouvons deux personnes que vous

connaissiez : Monsieur Racher, le directeur administratif et financier, et Monsieur Gauchon, le directeur commercial qui nous a transmis votre candidature. Trois directeurs reportent à Monsieur Gauchon : Benoît Payon, directeur régional Sud, Jacques Plaine, directeur régional Nord, et moi-même, directeur marketing. J'ai trois responsables qui travaillent sous mon autorité : Simone Fernet, qui s'occupe de l'administration des ventes, Nicolas De Varin, chef de la gamme des compléments alimentaires complexes, et un chef de gamme phytothérapie que nous recherchons aujourd'hui. Il s'agit de remplacer Monsieur Dutilleul, qui souhaite donner une nouvelle orientation à sa carrière et qui garde un bon souvenir de votre collaboration. Comme vous le constatez, il y a eu des changements depuis votre départ. Pour ma part, j'ai intégré SERKOPHARGE à la fin de l'année 1998 pour deux raisons : primo, ce Groupe d'envergure internationale a de réelles potentialités de développement, c'est indéniable ; secundo, la personnalité de ses cadres dirigeants m'a séduit, je veux parler en particulier de Messieurs Favier, Servus, Farbe, ... et bien entendu Monsieur Gauchon », dit-il après un bref silence.

Elle ne put s'empêcher de penser qu'il avait complété sa liste parce qu'elle était ici grâce à Gauchon, et non pas parce qu'il appréciait d'être son collaborateur. « Pour moi, il est primordial de ne pas sentir une hostilité larvée

entre ces deux-là ! Sinon ça sera intenable, entre le marteau et l'enclume ».

« J'ai beaucoup parlé. A votre tour maintenant : racontez-moi votre parcours et qui êtes-vous Cécile Blanc ? ».

Tandis qu'elle vendait avec conviction son curriculum vitae, elle examinait le décor de Marc Cateau. Sur l'un des murs était accrochée une magnifique photographie d'un joueur de golf en plein swing et sur un mur adjacent une reproduction de Van Gogh. Sur son bureau où ne figurait aucun papier hormis ceux relatifs à son dossier, il avait placé en évidence pour les visiteurs le portrait encadré de sa femme avec leurs deux enfants, voulant souligner ainsi l'importance qu'il donnait à la famille. Pouvait-il en être autrement quand on bossait chez SERKOPHARGE ? Bien sûr que non. Mais quand on vient d'un Groupe cosmopolite arc-bouté en permanence sur la mode et l'avant-garde, il est habile de montrer son attachement aux valeurs ancestrales.

« Il n'a pas oublié de mettre un peu de tradition dans sa "posture l'oréalienne" ! », conclut-elle en son for intérieur.

« Il a opiné quand j'ai évoqué le lycée Henri IV : c'est dingue comme les gens ont besoin d'appartenir à un clan, une école, un réseau, une église, un parti, que sais-je encore ! Ils sont rassurés quand vous pouvez leur dire que

vous êtes comme eux. Alors Henri IV, c'est bon pour moi, du moins sur ce coup ! La formation d'ingénieur est bien venue, alors qu'avec le doctorat, il m'a collé une étiquette d'intellectuelle, enfin quelque chose qui éloigne du monde réel, c'est à dire des affaires. Avec le MBA ESSEC, je suis prise en flagrant délit de concurrence déloyale ! Heureusement, j'ai aussi fait mes preuves sur le terrain (ce qui semble lui plaire), et chez un adversaire, c'est encore mieux ».

— Chez le docteur CHERVAUD, quels ont été vos résultats ?, demanda-t-il à la fin de l'exposé de Cécile Blanc.

— Après avoir redéfini la charte graphique des produits à ma charge, après avoir conçu les nouveaux emballages, après avoir repositionné chaque article, les résultats n'ont pas tardé : + 15 % de chiffre d'affaires dans l'année qui suivit cette refonte.

— C'est bien, compte tenu du fait que le marché global n'a progressé que de 10 %. Sur quels projets travaillait CHERVAUD au moment de votre départ en congé formation ?

— Rien de révolutionnaire à ma connaissance. D'ailleurs tous les projets avancés sont sortis sur le marché maintenant. Dans ceux qui étaient à l'état embryonnaire, je ne saurais vous dire si on tenait le produit "vache à lait" de demain.

— Pourquoi un congé formation ?
Pourquoi un MBA ?

— J'ai réalisé que j'étais mercaticienne sans avoir le diplôme de ma fonction. C'était dommage, mais il était encore temps d'y remédier. Ce sont des amis qui m'ont conseillé de tenter un MBA plutôt que d'assurer le coup avec un diplôme de 3^{ème} cycle en mercatique, où je risquais de vite m'ennuyer, selon eux, puisque je pratiquais déjà le métier tous les jours. Etant spécialisée techniquement, le bon sens voulait que j'aborde l'entreprise dans toutes ses composantes via la gestion : pour cela, le MBA ESSEC est un bon ticket.

— Oui, c'est sûr, c'est un bon "ticket" comme vous dites. Mais quelle est votre ambition réelle ?

— Il me semble judicieux de poursuivre mon parcours dans la fonction mercatique : le poste de chef de gamme est la suite logique de mon dernier poste. Voilà pourquoi je n'ai pas hésité une seconde lorsque Monsieur Gauchon m'a parlé du recrutement en cours ?

— Justement, comment avez-vous appris précisément notre recherche ?, interrogea sèchement Marc Clateau.

— Monsieur Gauchon avait accepté de parrainer ma candidature à l'ESSEC. Il m'a semblé convenable de l'informer de mon succès. C'est alors qu'il a évoqué en quelques mots le poste à pourvoir, et comme cela correspondait à

mon projet professionnel, nous avons fixé un rendez-vous pour en parler plus longuement. A la fin de cet entretien, Monsieur Gauchon m'a demandé de lui communiquer mon curriculum vitae et une lettre de motivation. Ces documents sont entre vos mains.

Marc Clateau ne répondit pas. Il fit une pause dans l'interview en se plaçant de profil et en se taisant. Les coudes posés sur le fauteuil, les mains jointes sous le menton, il regardait droit devant lui. Il semblait évaluer les mots qu'il avait entendus de la bouche de Cécile, comme s'il vérifiait la possibilité d'un sens caché ou d'une incohérence chronologique.

« Cet homme est froid et calculateur sous une apparence accorte, se dit-elle. Le fait que ce soit Gauchon qui lui ait transmis mon dossier ne lui plaît pas, je le sens. Là où Gauchon ne voit qu'un gain de temps dans le recrutement, puisqu'il me juge la plus qualifiée à plusieurs titres pour prendre ce poste, Clateau imagine une marque de défiance, un passe-droit inacceptable, une mise sous tension par l'ajout d'une rivale en devenir. Comment puis-je le rassurer ? »

— Quels étaient vos rapports avec Monsieur Gauchon, il y a 3 ans ?

— Bons.

— Mais encore ? Vous ne travailliez pas avec lui directement, alors comment le décririez-vous ?

— C'est un grand professionnel, qui connaît parfaitement son marché : les produits, les circuits de distribution, la concurrence, les consommateurs. C'est un manager respecté, parce qu'il sait créer un esprit d'équipe tout en poussant chacun à se dépasser. Il sait écouter, discuter, convaincre, sanctionner : en bref, c'est un bon leader.

— C'est votre opinion ou celles des autres ?

— Les deux, Monsieur Clateau.

En répondant brièvement, elle changea de position dans le fauteuil, ce qui renforçait le signe d'agacement qu'elle venait d'émettre malgré elle, et qui ne lui avait pas échappé. « Changeons de sujet : la demoiselle s'offusque de mes questions sur Gauchon », pensa-t-il secrètement.

— Pourquoi revenir sur vos pas aujourd'hui ?

— Le poste à pourvoir correspond à mon projet professionnel. Connaissant déjà la société, vous comme moi réduisons quasiment à zéro le risque d'inadaptation, ce qui est un avantage certain par rapport aux autres candidats. De plus, je viens de me donner les outils théoriques qui me permettront non seulement d'exceller dans mon domaine d'expertise, mais aussi d'évoluer à terme vers d'autres responsabilités pour le plus grand profit de SERKOPHARGE.

— Vous avez raison, Mademoiselle Blanc : votre avantage concurrentiel est important. Monsieur Gauchon n'a pas manqué de le mettre en valeur.

Sur ces paroles franches, il se leva pour clore l'entretien. Il décrocha le téléphone pour dire à son correspondant qu'il avait fini.

Tout en se remerciant pour cet échange fructueux, ils sortirent de la pièce et se dirigèrent vers le coin café de l'étage. « Je vous laisse ici. J'ai prévenu Marie-Bénédicte de Donchéry qu'elle pouvait vous recevoir de suite : elle viendra vous chercher ». Et il rejoignit son bureau sans se retourner.

Cécile avait soif. Au distributeur, elle choisit un café long sans sucre. Pendant que l'appareil préparait la mixture, elle regarda sa montre et constata qu'ils avaient passé une heure ensemble, soit le format habituel pour ce type de rendez-vous.

Les surprises sont rares dans le monde de l'entreprise.

Elle s'était placée près de la baie vitrée de l'aire de détente. La grisaille d'octobre persistait toujours à onze heures du matin, ce qui amenuisait le décor champêtre du site. Elle n'entendit pas les pas de Benoît Payon qui se dirigeait vers le distributeur. Il n'hésita pas pour sélectionner son breuvage, puis il braqua ses yeux sur la jeune femme silencieuse à la fenêtre. Quand la machine se mit en branle, elle se retourna et reconnut immédiatement l'homme de

taille moyenne, la cinquantaine resplendissante dans son costume bleu qu'il portait invariablement avec des chemises blanches à col italien. Il lui souriait.

— Bonjour Cécile, comment allez-vous ?

— Bonjour Monsieur Payon. Très bien, et vous ?

— Ma foi, je n'ai pas à me plaindre. Je ne pensais pas vous croiser aujourd'hui, bien que je n'ignorasse pas votre venue.

— Oh ! L'information circule vite, je vois.

— C'est Gauchon qui a évoqué votre retour éventuel dans le service mercatique pour remplacer Dutilleul : cette perspective me ravit.

— Merci. Dois-je en déduire que tout le monde ne partage pas cet état d'esprit ?

— Hum ! En effet, Cécile, je ne vous apprendrai rien en vous disant que l'unanimité n'est souvent que de façade. D'une certaine manière, pour vous, il vaut mieux connaître aujourd'hui les points de résistance ou d'opposition, car tôt ou tard ils se transformeront en points de friction, n'est-ce pas ?

— Vous avez sans doute raison, Monsieur Payon. Cependant je n'imaginai pas susciter autant d'intérêts...

— Moi non plus ! Certaines réactions m'ont vraiment étonné.

Ils restèrent muets quelques instants, puis ils portèrent tous les deux à leurs lèvres les gobelets qu'ils avaient entre les mains. En buvant, ils

prenaient le temps pour relancer la conversation.

Hélène Verduit sortait de son bureau, quand elle entendit une voix féminine répliquant à l'hilarité de Payon. Elle se dit qu'une pause thé lui ferait grand bien après ce début de matinée exécrable. Elle s'approcha aussi par curiosité, parce qu'il n'était pas dans les habitudes de Benoît Payon de se lâcher. En apercevant Cécile, elle comprit. Elle les salua avant de sélectionner sa boisson au distributeur.

— Quel plaisir de vous revoir ! Si la vie a continué après votre démission, les moments de camaraderie et de gaieté se sont raréfiés. Mais ça revient vite, n'est-ce pas Monsieur Payon ?

— En effet. Cécile mimait les tics et les manies de son dernier boss, dont toute la profession se gausse en catimini. Alors je n'ai pas résisté au plaisir d'imiter un certain Martel, en plein travail bien entendu !

Et voilà que Madame Verduit rigolait à son tour ! Personne n'avait oublié le prédécesseur de Marc Clateau, qui cultivait quotidiennement l'art de la micro-sieste, selon lui. La durée est une notion à la fois subjective et relative.

— Personne ne l'a regretté celui-là ! Ce n'est pas comme vous, reprit Hélène. Il n'a fait du tort qu'à son nouvel employeur !

— C'est sûr, confirma Cécile. Enfin, je ne peux pas être objective, car il n'était pas étranger à ma décision de partir : le courant ne passait pas

entre nous.

— Nous l'avions tous remarqué. Comme vous êtes intellectuellement honnête, de nature franche et directe, on lit en vous facilement. Mais vous n'étiez pas la seule à le détester !

— Ah bon ! Dois-je penser que la gent féminine du premier étage au moins s'était liguée contre Martel ?, interrogea Payon en regardant malicieusement ses interlocutrices.

— Nous n'avons pas dans nos gènes cette propension à comploter collectivement, répliqua Hélène, et il m'arrive de le regretter certains jours difficiles.

— Bien envoyé, rétorqua Payon, mais pour ma part je remercie le Ciel de ne pas avoir donné l'esprit frondeur aux femmes.

— A ce propos, enchaîna Madame Verduit, votre retour suscite quelques remous internes, mais vous avez l'appui de Gauchon et Racher, alors...

— Rien n'est fait, coupa Cécile ; les deux entretiens d'aujourd'hui sont aussi très importants. Nous verrons bien !

Sortant de l'ascenseur, une femme s'approchait du groupe qu'elle salua. Visant Cécile Blanc, elle se présenta comme la secrétaire de Marie-Bénédicte de Donchéry et lui demanda de bien vouloir la suivre au sixième étage, où on l'attendait.

Après avoir remercié ses deux anciens

collègues, Cécile les quittait pour rejoindre la directrice des ressources humaines.

Lorsqu'ils furent certains d'être seuls dans le coin café, ils reprirent la discussion.

— J'espère que ce retour va se faire, dit Payon ; on a bien besoin d'une mercaticienne douée et d'une collègue agréable.

— A qui le dites-vous ! Je supporte de plus en plus mal les remarques désobligeantes quasi quotidiennes de mon boss Nicolas de Varin : ce jeune cadre traite les employés comme de la valetaille. La moutarde est en train de monter...

— J'en ai entendu parler. Ce que fait Nicolas n'est pas correct. Il faut cependant vous ménager une sortie honorable pour tous les deux.

— Je vais y réfléchir. J'étais consciente d'une exposition aux coups bas lorsque je suis devenue déléguée du personnel en 1997, mais je n'imaginai pas qu'ils viendraient de cette façon.

— A défaut de quelques talents, Nicolas de Varin a reçu l'ambition en héritage de sa caste. Seule cette grille de lecture permet de comprendre son hostilité au retour de Cécile Blanc, et non pas le principe de gestion qu'il ressasse dans tous les recoins de la maison. Il anticipe un changement de directeur dans deux ou trois ans, ce qui n'est pas idiot compte tenu de l'âge de Marc Clateau, et il veut se positionner en tête dans l'ordre de succession. Il parie donc que

Cécile a un avantage sur lui et il choisit par conséquent le rejet immédiat. Du moins il tente de l'obtenir... Et en ce qui vous concerne, Hélène, Nicolas de Varin mise sur les préférences politiques de notre grand patron : en agissant contre vous, la déléguée du personnel, il espère se faire connaître plus rapidement.

— J'y voyais d'abord une incompatibilité d'humeur entre nous...

— Pas du tout ! Nicolas de Varin peut supporter ou simuler beaucoup de choses. C'est dans sa nature.

— Pour le coup alors, je ne comprends pas la montée au créneau de Jacques Plaine.

— Moi non plus. Pourquoi un directeur régional des ventes s'oppose-t-il au recrutement d'un chef de gamme ? C'est un mystère.

Ils se regardèrent en silence. Leurs fins sourires tendaient à exprimer une communauté de vue quant à l'appréciation de ce mystère.

Hélène se mit à parler de la réunion prochaine du comité d'entreprise. « Les mauvais résultats de notre Division seront à l'ordre du jour. Mais pas seulement », dit-elle. Les changements d'organisation préconisés par le cabinet de conseils R.O.R. avaient perturbé l'entreprise, pour ne pas dire traumatisé. Plus personne ne semblait maîtriser le processus, alors qu'aucun bénéfice tangible n'apparaissait. Dans ce contexte organisationnel chaotique, le marché envoyait des signaux forts de rejet, du moins pour la Division