

CES TÊTES QUI TOMBENT

Walter Schneider

raconter la vie

L'auteur, directeur de région dans une entreprise du bâtiment, assiste, impuissant, à l'éviction de ses collègues puis décide de tenir tête au "grand patron".

A l'heure du pacte moderne de responsabilité, alors que les entreprises voient arriver les premiers « chèques » CICE (Crédit d'Impôts Compétitivité et Emploi), que le nombre de chômeurs ne diminue toujours pas alors qu'on nous ressert sans cesse le modèle des entreprises allemandes certes performantes, voici l'histoire récente des cadres et salariés que nous étions dans une de ces entreprises.

En 2007, la crise mondiale que nous connaissons aujourd'hui n'était pas franchement enclenchée, mais se faisait pressentir. Notre entreprise était vraiment leader en Europe, nous approchions le milliard d'Euros de chiffre d'affaire, dans le monde dont presque 100 millions sur la France.

En 2007 cela faisait 17 ans que je bossais pour cette boîte. J'avais connu son démarrage avec seulement 5 personnes dans un bungalow au fond d'une zone industrielle. Il fallait tout organiser et tout prévoir : même les notices de montage du matériel n'étaient pas traduites en français, un comble pour les clients et les monteurs ! C'est à cette période-là qu'un engagement profond pour la marque que je vendais était né en moi. Maîtrisant la langue allemande, je décidai de m'investir dans les traductions. Je me démenai au téléphone avec mes collègues outre Rhin pour obtenir les meilleurs produits, les meilleurs délais et participai techniquement à l'élaboration de nouveaux produits. J'étais passionné et je donnais sans compter en heures de boulot et trajets à travers ma région mais aussi dans toute la France, en sacrifiant ma famille: même le week-end, j'étais sur les plans, les devis, les courriers, etc.

Fin 1999, logiquement, j'avais grimpé les échelons pour accéder au poste de directeur de région. Je dis « logiquement » car nous étions 3 collègues pressentis : l'un rêvait ; l'autre, de nationalité allemande, apportait le petit café au chef le matin et puis moi. Pourtant le jour de la nomination, le directeur général était descendu du Siège France en région parisienne. C'est le collègue allemand qui était prêt, et c'est lui qui était entré le premier

dans le bureau. 20 minutes plus tard il en était ressorti et à ma grande surprise, c'est moi qu'on appela et qu'on nomma. La raison invoquée en avait été le mérite. J'en avais conclu que j'avais bien bossé et que je n'usurpais pas ma place. Je n'avais pas léché les bottes et le succès dans mes transactions ne m'était pas monté à la tête. Fort de cette reconnaissance et de mon engagement, je m'étais lancé à la conquête de nouveaux marchés. A ce moment-là nous étions tous un peu bénis. En effet, le fils du directeur général, qui prit ses fonctions suite au départ en retraite de son père était quelqu'un de très apprécié parmi les autres membres de la direction générale, également en région par les chefs de succursales, ainsi que par le personnel. Nous nous étions tous investis à son service, faisant grimper les pourcentages de vente, améliorant les différentes structures qui amenaient le succès, succès qui fut au rendez- vous : en peu de temps, l'entreprise se hissa sur la première marche du podium en France puis en Europe. Bien entendu, nous n'étions pas les seuls acteurs, mais chacun apportait sa pierre à l'édifice. L'euphorie du succès nous jouait cependant un vilain tour ! Durant ces années de bonheur au travail, il faut bien avouer que j'allais au bureau en sifflant...

Début 2007, j'assistai avec les autres directeurs de région à la réunion bi annuelle : chiffres d'affaires, résultats, quantités, objectifs et autres subtilités du genre y furent exposés.

Lors de la présentation faite par le grand patron allemand, il qualifia les directeurs régionaux de « petits rois », pensant sans doute « petits barons » ou à quelque chose de ce genre-là. Le décor était planté.

Au moment de partir au repas, je lui posai la question : « Que signifiait cette comparaison ? » Il m'exposa alors l'argumentaire élaboré pour lui par la troupe de ses inutiles petits toutous suiveurs : conseiller en recrutement, directeur de zone, directeur de production, responsable grands comptes.

Selon lui, certains dormaient sur leurs lauriers, certains profitaient de son argent sans rien faire et il pensait que nous freinions sa progression !

Une forme de paranoïa s'était emparée de lui, étayée par sa formation anglo-saxonne en management, mais surtout bien orchestrée par sa troupe d'inutiles !

Si j'utilise ici le terme « inutiles », ce n'est pas dans le but revanchard de les descendre en flèche, ni de dénigrer leur fonction qui reste noble dans la plupart des entreprises mais parce qu'il y avait réellement parmi eux des

types qui ne connaissaient pas le tissu économique de chaque région avec ses diversités particulières. Des types qui ne pensaient qu'à leur avancement et à rien d'autre, quitte à détruire des salariés par n'importe quel moyen. C'est justement là que je veux en venir.

Durant la période bénie que nous avons connue auparavant, à l'inverse de ce qui se passait déjà dans d'autres entreprises, il y avait chez nous un esprit humain. Ceci malgré notre acceptation des conditions modernes de travail, de la concurrence internationale.

Dans les entreprises allemandes, le renoncement à son temps personnel est courant : la quête croissante du meilleur rendement prévaut. Pour les salariés, atteindre les objectifs devient toujours plus difficile. Il leur faut prouver constamment leurs capacités afin de justifier leur appartenance à l'entreprise.

J'évoquais la jalousie incroyable de notre grand patron : elle se diffusait autour de lui, sur ses proches collaborateurs, allemands et pro-allemands. Il y avait bien une histoire de jalousie personnelle entre lui et le directeur général français. Ce dernier était apprécié : jeune, la quarantaine, sportif, sympathique, pas du tout dans un rôle de patron despote, bien au contraire ; avec lui on échangeait sur chaque sujet. Même dans les cas de discipline interne à faire respecter, il y avait de la mesure.

C'est cette entente franco française qui faisait que des directeurs d'agence et des commerciaux (d'horizons régionaux et personnels divers) pouvaient se comprendre, partager des avis et prendre des décisions très différentes d'un secteur à l'autre, dans le but unique de faire avancer l'entreprise. Et nous y étions parvenus, en une décennie, malgré les difficultés. Nous laissions un héritage commercial solide que les suivants eurent du mal à maintenir, durant la période de crise qui débuta en 2008.

Notre grand chef d'Outre-Rhin et ses sbires ne supportaient pas cela : le directeur français était charismatique et les « petits rois » lui apportaient tout leur soutien. On travaillait et les résultats l'attestaient. En Allemagne, on ne parle pas de la coupe du monde avec son directeur général : il y a des sujets plus importants à débattre. Il faut tenir son rang ! A tel point que ces types-là ne rient même plus d'une blague racontée. Il faut paraître sérieux et rigide en toute occasion, même s'il faut faire semblant. Et c'est bien là le plus dur ! Il

faut jouer une comédie permanente pour être considéré. D'autres diront qu'il faut être « coincé ». Par dépit et par jalousie de notre vie professionnelle épanouie, si oppressante pour eux (il y avait même un grand ponton en Allemagne qui disposait d'un lit pliant dans son bureau, en cas de travail tardif), pour tout cela il fallait nous éliminer. L'époque s'y prêtait parfaitement, le grand changement arrivait et tout le monde était d'accord sur le fait que le modèle précédent n'était plus d'actualité. Pourtant les prévisions du « mieux économique et commercial » tant attendu, suite à notre départ, ne se réalisèrent pas !

C'est au beau milieu de l'année 2007, durant les congés d'été, en août, que l'on apprit par courriel et courrier que notre directeur préféré était débarqué de ses fonctions : il passait à un rôle d'adjoint et laissait sa place à un inconnu, un « costaud » en gestion d'entreprise soi-disant, qui venait de la direction française d'une autre marque allemande . Le gars avait son diplôme d'HEC en poche et parlait la langue de Goethe comme une vache espagnole. Mais cela n'était pas le plus grave. Le harcèlement, l'idiotie, la malhonnêteté de ce gus allaient rapidement nous surprendre et nous démolir les uns après les autres. Telle était sa mission, son envergure aussi car il n'est toujours pas capable de faire mieux.

Notre directeur France ne tarda pas à partir en maladie, ce qui arrangea son remplaçant.

Dès le mois de novembre 2007, lors du célèbre salon Batimat, Porte de Versailles à Paris, (rendez-vous incontournable de toutes les grandes sociétés du bâtiment), celui-ci en profita pour commencer à cibler ses proies en posant des questions agressives, en faisant des remarques désagréables, en envoyant certains de ces fameux collaborateurs inutiles et triomphants pour nous narguer. Certains d'entre nous avaient immédiatement compris... Je décidai de me défendre jusqu'au bout, aussi j'élaborai petit à petit un plan de défense, sur les conseils d'amis précieux, afin d'orienter celui-ci vers une accusation de harcèlement moral, en espérant qu'il franchisse les limites. Très vite il passa à la vitesse supérieure et s'en prit à deux collègues plus anciens, figures emblématiques de l'entreprise qui avaient participé au tout début de celle-ci à la fin des années 70.

Le directeur de la région Sud-Ouest annonça en décembre son souhait de quitter l'entreprise dans le délai d'un an, pour raison de santé, ce qui était

vrai, bien que n'ayant pas encore atteint son quota de trimestres pour prétendre à une retraite. Je lui téléphonai et il m'expliqua qu'il n'en pouvait plus d'être harcelé, insulté et rabaissé par ce malade pervers, qu'il avait compris que son avenir dans la firme s'arrêtait là, après 30 ans de présence, après avoir créé la succursale Sud-Ouest, merci Patron ! Puis ce fut le tour du collègue de la région Centre, même scénario !

Nous commençâmes l'année 2008 par ces mauvaises nouvelles, ce qui confirma ma bonne intuition. Je me préparai donc au pire.

Fin décembre il m'annonça avoir trouvé une personne très sérieuse et expérimentée pour m'aider dans le redressement de notre agence... Quelle ironie quand on connaît les résultats ! Cette personne d'une cinquantaine d'année, en fait une taupe à sa botte, devait devenir mon assistante alors que j'en avais déjà une depuis plusieurs années. Il s'agissait là d'une embauche complètement inutile, semant le doute chez la secrétaire en place. Puis, pire encore, cette personne se révélerait vraiment nulle dans ce job et serait virée plus tard. N'étant pas d'accord, je le lui fis savoir dès décembre – peu avant les congés de Noël, au cours de son exercice préféré : l'échange de mail vers 16h le vendredi après-midi ou la veille de jour de congés, afin de bien saper le moral... Mais là c'est moi, qui effrontément, lui écrivis mon désaccord avant d'éteindre mon PC. Il répondit qu'il faudrait bien néanmoins que j'accepte ses décisions et que « sinon sa colère laisserait des traces ». Merci Monsieur, je tenais une preuve intéressante... Logiquement, en janvier, il revint à la charge en imposant pour février cette personne, cette fois avec un salaire supérieur à celui de tous les autres collaborateurs.

A nouveau, lors d'un envoi de mail du vendredi, il envoya un tableau Excel, contenant les rémunérations de la succursale entière. Je répondis que je refusais de l'embaucher à ce tarif... Je l'imaginai furieux... Il réexpédia le tableau en ordonnant qu'il en soit ainsi et pas autrement, mais là, (certainement ne s'en rendit-il pas compte, il me balança le tableau Excel de la société France au complet, avec les salaires de tout le monde, sauf le sien bien sûr, mais sinon tout y était!

Puis janvier et février s'écoulèrent, dans la morosité ambiante. Sa taupe était en place, au fait pour trouver quoi ? Ils n'ont d'ailleurs jamais rien trouvé, car l'honnêteté, cela existe aussi.

En mars, coup de théâtre : certainement voulait-il savoir ce que je ferais de ce fichier, aussi me convoqua-t-il sur Paris. Mais voyez sa méthode, complètement délirante (il devait trop regarder de thriller américains) : il me fit appeler par l'avocat extérieur à l'entreprise, qui habituellement gérait les litiges clients – je n'ai pas eu de Prud'hommes ni de licenciement en 10 ans de direction. Celui-ci me convoqua à son domicile, où ensuite le directeur général viendrait me chercher, pour discuter des nombreux disfonctionnements supputés dans mon agence. Il devait penser que l'avocat m'impressionnerait, mais connaissant celui-ci depuis 18 ans, je savais pertinemment que cette démarche était complètement illégale. Rien ne pouvait en sortir sinon de m'intimider. Et c'est bien de cela qu'il s'agissait. Il me laissa un délai pour «changer », pour abandonner mes méthodes qui n'étaient pas à son goût. Il avait surtout besoin de s'assurer que j'adhérerais à ses idées. J'ai confirmé que je changerais afin qu'il me lâche et c'est ce qu'il a fait. Je pense qu'il avait besoin de répit, d'un côté, pour s'attaquer à d'autres collègues.

Dès juin, ce fut au tour du collègue de Paris, un directeur aussi, depuis 14 ans. On lui reprochait une note de restaurant un dimanche. Vrai, pas vrai ? Le gars fut débarqué comme un malpropre, sans aucune indemnité.

Puis, en juillet vint le tour du « grand frère », 33 ans d'ancienneté, directeur à Lyon, lui aussi viré après un harcèlement impitoyable. Le connaissant bien, je sais qu'il n'était pas très loin du suicide à ce moment-là ! Il réussit quand même à percevoir des indemnités car je pense que sa santé morale inquiétait la nouvelle direction, et le grand manitou allemand n'avait pas besoin d'une telle publicité si le gars avait franchi le pas.

Dès septembre, les têtes tombèrent à nouveau : le chef comptable (depuis 18 ans) puis la secrétaire de direction de l'ancien directeur (toujours en maladie). Celle-ci déposerait plainte pour harcèlement, et gagnerait quelques années plus tard.

En octobre arriva le mois des prévisions budget pour 2009. On nous adressa des tableaux immenses et complets. A ce moment-là, je préparai mes prévisions, mais curieusement, je savais déjà qu'en 2009 je ne serais plus là, car ma patience était à bout, et que je n'allais plus au boulot avec cette envie que j'avais auparavant.

Je m'inscrivis déjà sur des sites de recrutement j'étais très irritable, mon

entourage me le reprochait. En parallèle, je composais déjà mon plan en écrivant la chronologie des faits de harcèlements répétitifs, et je faisais circuler de fausses informations auprès de la « taupe » et des « inutiles », afin de récolter des informations complémentaires.

Cette année-là et pour la première fois, les réunions de prévisions budgétaires furent individuelles. Chacun passa au siège à Paris devant un bureau d'inquisiteurs : directeur général, directeur de zone, un allemand et le responsable grand compte.

Je provoquai en arrivant à 13h30 et non midi, car je n'avais viscéralement pas envie de déjeuner avec ces types. Je me rendis en ville où je déjeunai avec l'ex chef comptable, qui m'apporta des précisions sur la méthode d'action de ces gens-là.

Après avoir passé mon après-midi à expliquer, à contourner, à confirmer, à m'emmerder avec eux – car, cette fois, j'en étais sûr, je ne resterais pas – ils m'imposèrent une augmentation de 13% sur un chiffre d'affaire de 12 millions d'Euros ! Nous étions fin octobre 2008, la banque Lehman Brothers avait coulé en septembre et nous étions en plein krach boursier. Quand je leur demandai s'ils avaient connaissance de la crise mondiale, leur seule réponse fut « Quelle crise ? » Je pensai très fort qu'ils se feraient les 13% sans moi.

Quelques jours plus tard, ressentant une pression dans la poitrine, je me rendis chez le cardiologue pour un test à l'effort. Je m'écroulai sur le vélo d'exercice suite à un malaise. Diagnostic : surmenage. Cette fois ci, et involontairement, je tenais la clé de ma porte de sortie, et je savais que je ne ferais pas de cadeau. Ensuite tout alla très vite, le toubib me en arrêt en octobre et novembre. Le directeur général en profita pour monter un complot contre moi, venant dans mon agence et donnant ordre de jeter du vieux matériel métallique à la ferraille. Le lendemain, un de nos chauffeurs (désormais complice) apporta une enveloppe à mon nom contenant 165 Euros en espèces pour le prix du fer. Cela deviendrait ma faute grave. Réellement je sentais venir le coup bas et anticipai cette attaque de 24h en écrivant directement au grand patron allemand pour lui demander de mettre un terme aux actions négatives récurrentes de son DG France à mon rencontre. Je détaillai tout ce qui n'allait pas. Ceci portant atteinte à ma santé tant morale que physique et ayant provoqué mon malaise cardiaque, il

existait en France un article de loi et une formule bien précise pour placer un grand patron devant ses responsabilités. Avec, bien sûr, copie à l'inspection du travail. Je reçus quelques jours plus tard un coup de fil de notre avocat qui m'avoua que je venais de déclencher un ramdam pas possible et que le DG était dans tous ses états. Il désirait savoir où je voulais en venir. Je revendiquai mon départ vers autre chose, avec si possible moins de cons et de traîtres autour de moi. Partir oui mais avec des indemnités bien mérités.

L'avocat fut contraint d'organiser une réunion top secrète dans un salon d'hôtel proche de l'Aéroport. C'est d'ailleurs le cabinet d'avocat qui fit la réservation, le nom de l'entreprise ne devant pas apparaître. Le super patron arriva dans son jet privé, flanqué de ses deux Teckels : le directeur de zone et le DG France. Modestement, j'arrivai accompagné de mon épouse C'est ça ce qui allait perturber le grand Monsieur. D'emblée je demande à lui parler en tête-à-tête, sans ses deux sbires. Lui, pensant que mon épouse était avocate, nous laissâmes intentionnellement planer le doute. Après quelques échanges insignifiants au cours desquels nous lui clouâmes le bec sur les faits reprochés, il insista sur mon départ et me proposa une somme dérisoire au vu de mon ancienneté et aux millions de chiffre d'affaire réalisés en France par l'entreprise. Obtus, il réévalua un peu la somme à la hausse, et essayant mon refus, comme un gamin vexé me déclara : « On se reverra au tribunal ». Nous nous levâmes, le saluâmes en confirmant pour le tribunal.

Dans la même journée, à 17h, puis à 18h et enfin à 19h, l'avocat me téléphona et m'assura finalement du double de ce que j'attendais si je renonçais à l'inspection du travail, aux prud'hommes et si je m'en allais sans faire de vague. Merci patron ! C'est ce que j'ai fait, avec amertume les premiers mois... Mais très vite, j'ai retrouvé un boulot similaire dans une firme française : cette fois-ci plus libre de mes mouvements. Et puis surtout, j'ai ouvert les yeux sur une vie tellement plus attractive hors d'un système où l'individu est broyé et jeté au nom du chiffre d'affaire.