

## Chapitre: 38

### L'histoire de Tony

Ou

### L'art sublime de la manipulation tranquille

Tony était entré à l'âge de 14 ans, comme "garçon de course" dans une société anglaise, fabriquant réputé de compteurs d'eau.

Cette société, comme bien des sociétés anglaises, avait un réseau mondial basé sur l'ex Commonwealth, donc des usines et établissements en Afrique du Sud, en Malaisie, en Tasmanie, en Australie, etc.

Tony, jeune homme ambitieux et entreprenant, passa son diplôme d'ingénieur en cours du soir, évolua de l'administratif vers la fabrication puis vers le commercial.

La trentaine venue, l'établissement londonien élargissant son envergure, il fut nommé responsable des ventes pour la Belgique où il y avait un petit bureau commercial, en plein centre de Bruxelles, et un tout petit atelier d'assemblage dans la cave.

Tony, toujours aussi entreprenant, développa un réseau, créa une unité de fabrication en France, puis une en Espagne, prospecta et vendit sur toute l'Europe et amena son entreprise au rang de fournisseur majeur pour le marché européen.

La quarantaine venue, l'Europe étant conquise, on lui confia les Amériques où il y avait un petit atelier de fabrication et d'assemblage à Porto Rico et un bureau commercial en Floride. Le dynamisme de Tony fit qu'en quelques années son entreprise passa du rang de 10<sup>ème</sup> fournisseur du marché nord américain au rang de 3<sup>ème</sup>.

Devant tant de succès, la cinquantaine venue, on proposa la direction générale du groupe à Tony qui continua son action en achetant des entreprises en Allemagne, en Amérique Centrale et du Sud.

Pour le petit Patron, homme de PME, c'est-à-dire responsable d'une entité humaine limitée et concentrée sur un même lieu, le mode de fonctionnement de Tony était un mystère.

Un jour, Tony, plus vieux que lui d'une quinzaine d'années et qui l'avait pris en amitié, lui proposa de l'accompagner au Mexique où il souhaitait qu'il installe une unité de production de corps de compteurs.

Le petit Patron profita de l'occasion pour tenter de comprendre son mode de fonctionnement.

Ils voyagèrent de conserve depuis Londres et durant le vol, Le petit Patron lui posa quelques questions à ce sujet.

Il lui expliqua alors ses quelques règles suivantes :

1. Il faisait un tour du monde tous les deux mois, et voyait tous les établissements en organisant ses voyages par le trajet de moindre fatigue.

2. Il raisonnait toujours en dollar et il demandait à ses interlocuteurs, où qu'ils soient dans le monde de lui présenter des chiffres en US dollar.
3. Il avait établi pour chaque chose des règles en pourcentage. Par exemple, partout dans le monde, la part matière dans un compteur était de x %, la part assemblage de y %, etc...
4. **Il avait un gros cahier renforcé de toile qu'il véhiculait partout de façon bien visible.**
5. Enfin, comme il disait n'avoir aucune mémoire, partout où il arrivait tous les deux mois, il questionnait après avoir consulté son gros cahier :  
**" Où en étions-nous la dernière fois ? Et qu'avons-nous dit ? "**  
Et il concluait toujours ses visites :  
**" Où en serons-nous quand je reviendrai dans deux mois ? "**

Tels étaient les cinq points uniques de sa méthode.

Et sa méthode ne se résumait qu'à ces points, car sous le sceau de secret, il montra au petit Patron, lors du vol retour, ce qu'il y avait dans son gros cahier :  
**RIEN !**

**Rien, toutes les pages étaient vierges et la dynamique de tout le groupe dans le monde entier, se faisait d'elle-même par sa seule présence.**

Ce sont les gens eux-mêmes qui rendaient compte de leurs actions sur les deux derniers mois et qui se fixaient leurs propres objectifs pour les deux mois à venir.

Bien des années plus tard, le petit Patron découvrit cette pensée de François Julien :

**« Le bon prince est celui qui en supprimant les contraintes et les exclusions permet que chaque existant puisse s'épanouir à son gré.**

**SON AGIR SANS AGIR EST UN LAISSER FAIRE QUI N'EST PAS NE RIEN FAIRE DU TOUT CAR IL REVIENT A FAIRE EN SORTE QUE CELA PUISSE SE FAIRE TOUT SEUL. »**

Tel était de fait le mode de fonctionnement de Tony.

Il ne faisait rien, il laissait faire, et sa seule action était sa présence écoutante, donc valorisante.

Si ce secret est aujourd'hui trahi, c'est que Tony est en retraite depuis une dizaine d'années et que malheureusement ce groupe florissant, victime de la mode du temps, a été depuis son départ revendu une dizaine de fois et n'est plus que l'ombre de ce qu'il fut.

C'est d'ailleurs une des interrogations du petit Patron Naïf:

Ce groupe, comme bien d'autres, à chaque reprise se voit amputé de certaines usines ou activités, au nom d'éminentes considérations stratégiques, et à chaque fois est revendu plus cher qu'il n'a été acquis!!

***Est-ce que la coquille a plus de valeur que l'œuf?  
Oui mais quand elle sera vide????***

PS : d'aucun pourrait prétendre que ce principe de management est de la manipulation, et que ce n'est pas bien de manipuler!,  
Alors pour satisfaire tout le monde disons que Tony "**Induisait**" un comportement chez ses collaborateurs!  
"Induire" c'est plus joli que "manipuler", même si le résultat est le même!