

## Auguste Detœuf et Pascal

Les lutins thermiques, apôtres d'Auguste Detœuf et de Pascal<sup>33</sup>, se sont fait une opinion précise du chef, de l'intellectuel et du théoricien. Ils ont aussi quelques idées résumées ci-après sur le commerce, la concurrence, la confiance, la pub, la technique et le mensonge, la copropriété, le droit et la justice.

### Le chef

Il est assis. Seul l'esprit bouge. Ainsi est Dieu le Père. Il est le centre, autour de lui, des hommes, des intérêts, des espoirs gravitent. Lui ne bouge pas, il pense. Il s'est fait, comme Jéhovah, un univers dont il règle les lois. Cet univers grandit sans cesse. Il reçoit des papiers et des hommes. Il aime mieux les papiers. Ce qui est écrit demeure et peut être reproché. Il sait que, hormis lui, les hommes sont par nature imprécis et que tout ce qu'ils disent a plusieurs sens. Comme l'ingénieur conseil qui tient à sa situation, il déconseille. Théoricien à ses heures, il préfère les formules littérales et ne fait pas d'application numérique. Il ne prend pas ainsi le risque de faire des erreurs de calcul. Il n'aime pas la vérité lorsqu'elle dérange sa tranquillité d'esprit et l'ordre établi. Il est homme courtois et lorsque l'on entre chez lui, il se lève et fait trois pas vers son visiteur. S'étant rassis, il sait que ce qu'il a concédé à la vie sociale lui assure maintenant le droit d'être brutal si cela lui semble utile. Sa pensée pourtant n'est pas brutale, elle est fine, modelée, teintée de nuances et ne heurte que par nécessité. Il inspire la confiance. Sa foi en l'homme est telle qu'il lui arrive de s'endormir pendant une demi-génération. Malheureusement, lorsqu'il se réveille, il constate que l'homme n'honore pas toujours cette confiance. Si dans la rencontre avec un autre univers, il faut manœuvrer, persuader, emporter une conviction, alors que d'adresse, que de finesse dans la pensée, que d'exactitude dans les termes, que de force dans la conclusion. Il a alors une telle vigueur de pensée, il est à ce point maître de la vérité et fait preuve d'une telle autorité que chacun le respecte. Il est le chef<sup>34</sup>.

### Le théoricien

Individu qui n'est pas de votre avis.

### L'intellectuel.

Il est celui qui traque, démystifie, révèle les raisons cachées des choses et qui est décidé à le dire, quoi qu'il lui en coûte, pour influencer sur les destinées du monde. Celui à qui il arrive parfois de démontrer que les plus petites « raisons » ont parfois de grands « effets ». Celui qui, refusant les doctrines peu établies, les idées préconçues, les étiquettes, n'admet rien sans avoir été convaincu au préalable par sa propre raison. Il est celui qui doit dire la vérité quoi qu'il lui en coûte et qui ne respecte rien hormis la vérité de la pensée. Il est celui qui est prêt à mourir plutôt qu'à mentir, qui est prêt à s'opposer aux règles établies s'il les juge irrecevables et qui n'hésite pas à affronter le pouvoir en place, s'il est confié à des gens qui selon lui ne le méritent pas. Il sait que face à la vérité, la violence ne peut rien. Il sait reconnaître ses propres erreurs et admet que l'on puisse ne pas être de son avis et que tout point de vue mérite considération. Prudent, il admet qu'il n'y a pas de vérité absolue et que l'on peut sortir d'une erreur pour tomber dans une autre.

---

<sup>33</sup> Voir *Propos de O. L. Barenton confiseur* » édition du Tambourinaire d'Auguste Detœuf et « *Blaise Pascal ou le génie français* de Jacques Attali.

<sup>34</sup> Balendard s'est rendu compte à ses dépens que le chef peut être celui qui a toujours raison, même lorsqu'il a tort.

## Le commerce

On appelle, en France, date contractuelle de livraison une date déterminée de telle sorte que le client soit certain de n'être pas encore en mesure de recevoir la marchandise et que le fournisseur soit assuré de n'être pas encore, à ce moment, en mesure de la livrer. Chacun espère, par cette méthode, être prêt en même temps que l'autre. Cette espérance se réalise parfois.

On oublie le prix d'achat d'une chose ; on oublie le temps pendant lequel on l'a impatiemment attendue, mais on se souvient des services qu'elle vous a rendus ou refusés. En effet, le prix ne se paie qu'une fois ; la livraison n'a lieu qu'une fois, mais l'usage est de tous les jours.

Ne vous plaignez jamais du client à caractère difficile, il est la cause de vos progrès. Traitez les autres mieux encore, ils sont la raison de vos bénéfices.

Un marché fondé sur l'idée que le partenaire ne sera pas en mesure de tenir ses engagements est un mauvais marché.

Pensez toujours que l'homme avec qui vous discutez est plus intelligent que vous mais qu'il a moins de volonté.

Il n'est d'industrie durable que celle qui vend de la bonne qualité.

## La publicité

Une mauvaise publicité pour vendre un bon produit : de l'argent gâché.

Une bonne publicité pour vendre un mauvais produit : de l'argent fichu.

## La confiance

Que la confiance s'étiolle la crise couve ; qu'elle grandisse, l'argent circule, l'industrie s'anime, le rendement de l'ouvrier s'accroît, les relations commerciales deviennent faciles et rapides, on gagne du temps et la collectivité s'enrichit.

## La concurrence

Pour conserver une avance sur votre concurrent, comptez plus sur votre travail que sur le secret de vos méthodes.

La concurrence est un alcaloïde ; à dose modérée, c'est un excitant, à dose massive un poison. L'absence de concurrence est une plaie pour celui qui attend et une niche pour celui qui entreprend<sup>35</sup>.

## La technique

*Un ingénieur conseil* qui tient à sa situation ne conseille pas : il déconseille.

---

<sup>35</sup> Lire à ce sujet le livre de deux étudiants à l'INSEAD *Blue ocean strategy* de W.Chan Kim et Renée Mauborgne, éditeur Harvard business School Press. (Voir page 351)

*La véritable expérience* est secrète. Elle naît des petits incidents de tous les jours, des petites erreurs répétées, des petits succès renouvelés qui, par leur nombre, marquent les lois auxquelles se soumet l'habitude. Elle n'est pas pensée, mais vécue.

J'ai souvent vu des *techniciens* avoir des avis contraires, je n'en ai jamais vu avoir tort.

Rien n'est plus compliqué que de simplifier. Rien n'est plus simple que compliquer.

## Le mensonge

En affaires, mentir n'est jamais nécessaire, rarement utile, toujours dangereux.

## La copropriété

Au royaume des aveugles, les borgnes sont rois (sic).

Toute obligation est une entrave qui répugne à la liberté individuelle.

## L'amitié et la copropriété

L'amitié ne s'évalue pas, elle s'accorde. Pour cette raison, elle ne se mesure pas au respect ou non par l'autre des règles communautaires. Il serait dommage que le non-respect des règles communautaires par certains d'entre nous affecte l'amitié que l'on peut avoir pour eux. Il semble donc souhaitable de respecter les règles communautaires.

## Le droit et la justice

*Consulter* : façon respectueuse de demander à quelqu'un d'être de votre avis.

## Et quelques vérités

Les hommes aujourd'hui ne se soumettent plus à un homme mais à une œuvre.

On est tous pareils, alors acceptons nos différences.

Le doute est à la pensée ce que le jeu est à la mécanique : son âme. Sans le doute qui l'alimente, la pensée meurt et devient dogme... avec tous les risques que cela comporte.

## *Chamfort prétendait :*

« En France, celui qui a raison 24 heures avant les autres passe pour un fou. »

## *Coluche disait :*

« On est toujours critiqué pour ce qu'on fait. Remarquez, on pourrait aussi être critiqué pour ce qu'on n'a pas fait, mais ça, en général en France, on ne fait pas. On ne critique jamais les gens qui ne font rien, on ne critique que ceux qui font quelque chose. »