

François Brune

MÉMOIRES
D'UN
FUTUR PRÉSIDENT

« Gouverner, c'est parler. »

Le Président

Séquence 2

Mémoires d'un futur président

Au fil de votre été :

Liste des séquences proposés le jeudi...

- 21 Juin. *Séquence 1.*
- 28 Juin. *Séquence 2.*

Georges Mapon a délibérément choisi de partir d'en bas. Ses camarades le surnomment Jojo Mapom. Devenu responsable syndical, il est habile à fomenter des grèves qu'il sait terminer pour gravir les échelons. Si bien que le voici devenu Chef du personnel, pratiquant le management sans ménagement... (voir [séquence précédente](#))

II

Au début, poursuivant sur ma lancée, j'ai joué la familiarité. L'ouvrier, ça se tutoie ; il est affectueux aussi de se laisser dire « tu » dans les bons jours. Je traversais donc les ateliers, serrant des mains rugueuses. Je demandais du feu, et on causait. Je prenais parfois un verre, avec certains. Je les persuadais maintenant de leur réel bonheur, dont je détaillais les raisons : joies du travail consciencieux ; privilège d'être sans responsabilités ; chasse aux primes mensuelles et/ou annuelles ; participation morale, et peut-être un jour financière, à l'expansion de notre société. Partout où je passais, j'exaltais la paix sociale, et les bienfaits que tous en tireraient, si elle se maintenait.

Mais bientôt, il fallut prendre de la hauteur. J'ai recruté un adjoint, Jacques-Michel Fouchcard : un garçon vigoureux, peu bavard et sans scrupules, originaire de Ponchirac, en Auvergne. Point besoin de le former : il s'était immédiatement révélé en prenant d'assaut le secrétariat général du syndicat majoritaire que j'avais fondé.

— Parfait, lui dis-je : désormais, nous nous partagerons la tâche.

Je lui laissai en conséquence le soin d'assumer les mauvais rôles, engueulades et renvois. Il aimait cette façon d'exercer le pouvoir ; il avait compris qu'il était appelé à grandir dans mon ombre.

Alors, j'ai pu présider avec philosophie aux destinées du personnel. J'avais un principe essentiel : hiérarchiser

les gens et les salaires, sur lesquels j'avais droit de regard. Il y avait de nombreux grades : je les développai, en instituant dans ces grades des échelons, dans ces échelons des grilles, dans ces grilles des indices. On a toujours besoin d'un plus brimé que soi : pas d'équilibre professionnel sans la possibilité d'exercer son mépris. Je ne m'en tins pas là. Je créai dans l'entreprise un Ordre du Travail, destiné à récompenser les ouvriers méritants selon une gradation savante : d'abord les bons points (on pouvait aussi les enlever) ; ensuite des rubans aux couleurs variées (il était recommandé de les porter) ; enfin des médailles de style olympique (plastique, bronze, argent, or). Le tout culminait dans la véritable Médaille du Travail, remise une fois l'an par le sous-préfet local. Naturellement, la situation dans l'échelle du mérite n'avait *rien à voir* avec la grille des salaires : il faut varier les réseaux hiérarchiques dans lesquels on piège le travailleur. Et surtout, je ne trouvais pas bon de mêler l'appât du gain au sens de l'honneur.

Fort de cette philosophie, j'instaurais progressivement la semaine de 52 heures : pleinement employé, le prolétaire fut dès lors délivré du poids de la réflexion qui, on le sait, porte à la contestation stérile, ou encore, ce qui est pire, à l'angoisse existentielle... Il n'y eut guère de protestations contre ce surcroît de revenus. D'ailleurs, omniprésent dans l'usine, Fouchcard veillait sur tous paternellement.

Mais l'atout majeur de ma politique sociale devait être le sain usage des travailleurs étrangers, auxquels j'avais ouvert la porte, en dépit des réserves du directeur technique. La condition misérable des immigrés faisait sentir aux Français le confort de leur situation : quand on n'a plus de pauvres, il faut en importer. On en acceptait de toute origine, les clandestins comme les autres.

— La France doit être hospitalière, déclarais-je, à

l'égard de ceux qui ont faim. Bien entendu, nous n'en devons pas moins être fermes envers des gens qui vont jusqu'à franchir la mer pour des questions de bouffe : l'ordre des choses veut que la carotte soit indissolublement liée au bâton. Ne l'oublions pas, Fouchcard : l'immigration sauvage, ce sont des sauvages qui immigrent ! »

On ne l'oubliait pas. Dès que ça bougeait chez les prolétaires, on tournait leur mécontentement en xénophobie vis-à-vis des sous-prolétaires. Dès que ça menaçait de bouger chez les sous-prolétaires, on renvoyait. On les renvoyait même sans motif apparent lorsqu'avec l'ancienneté, nos charges salariales augmentaient : l'essentiel était qu'ils ne s'habituent pas. On les remplaçait sans peine par d'autres qui campaient à la périphérie des villes de la région. La situation était rêvée : j'avais du Noir, j'avais du Nord-Africain, tantôt en stock, tantôt en activité : c'était chacun son tour. Equitable. Comment je m'y prenais pour faire tourner mon *turn over* ? Un jeu d'enfant.

Un matin par exemple, j'appelai Fouchcard :

— Convoquez-moi sur-le-champ le jeune Amin Dada, qui est ici depuis six mois : il a fait son temps ; je serais étonné qu'il n'ait jamais récalcitré. Vous allez voir comme on leur parle.

— Bien, chef.

Un instant après, le Noir arrive, poussé par Fouchcard, grelottant de peur d'être fichu dehors : c'est assez pour mériter de l'être.

— Il bavardait avec d'autres, m'avertit Fouchcard.

— Ah ! dis-je, tu bavardais, comme par hasard ! On bavarde au lieu de travailler. Au lieu de balayer ! Et de quoi parle-t-on, hein ? De balayer le patron, je parie ! Et ça va vous réclamer le SMIC, ces balayeurs en paroles ! Tu pâlis, tu changes de couleur... ce qui t'arrange plutôt, d'ailleurs ! Tu n'as rien à répondre, évidem-

ment : on fait la carpe, maintenant ! Et dire que ça fait du mauvais esprit contre la direction...

Fouchcard boit mes propos, pénétré peu à peu d'une juste indignation qui durcit ses traits, et qui m'enhardit moi-même. Le Noir ne comprend pas ; j'explique :

— Sache que je t'ai nourri, moi, Monsieur. Je t'ai fourni les moyens d'exister : grâce à moi, tu avais une place dans la société, une fonction dans le monde ! Tu balayais les poussières, sans risque de te salir. Seulement, voilà : Monsieur voulait davantage, un poste très important, de P.-D.G. ou de ministre peut-être, et comment donc ! On vous méprise le travail manuel, qui a pourtant toute sa noblesse et toute son utilité dans le monde ! On se plaint, on conteste, on critique la France industrielle et hospitalière ! On trouve inadmissible d'être logé en bidonville : c'est un palace qu'on aurait voulu, un hôtel *Lutétia*, pendant qu'on y est ! Et pendant ce temps, des travailleurs français, des cadres même, sont au chômage !...

Avec cette chaude jouissance d'un Français dans son bon droit, Fouchcard jette alors un regard méprisant au nègre que la honte submerge. Ma décision éclate :

— Eh bien, non ! La direction n'abdiquera pas ! C'est la porte, mon ami. Les intellectuels peuvent toujours signer des pétitions pour toi, ou *gréver* de la faim : ils ne te donneront pas à bouffer. A la rigueur, parce que je suis bon prince, je te pistonnerai pour que tu trouves place parmi les éboueurs de la municipalité. En attendant, dehors, matière première ! A chacun son tour de balayer !

Lui parti, Fouchcard croit devoir tirer la leçon :

— Quelle bande d'inutiles, ces mecs !

— Allons, pas d'excès, dis-je : les nègres ne sont pas inutiles, ils sont inférieurs, c'est différent.

Ma politique sociale n'était pas toujours comprise dans notre société. Le directeur technique, qui avait des réflexes humanistes, me dit une fois :

— Votre méthode est expéditive.

— Oui, mais humaine : songez qu'ils *ont droit* à ma parole !

— Juridiquement, on peut donc les renvoyer sans motif ?

— Heureusement non : pour qui prenez-vous la Loi ?

— Eh bien, alors ?

— Les Africains sont naïfs : il suffit de les renvoyer verbalement pour qu'ils n'osent plus reparaître. Alors, on leur envoie une lettre de licenciement sans préavis, pour faute professionnelle, puisqu'ils se sont permis une absence injustifiée. Et le tour est joué, légalement.

— Mais c'est un peu du chantage !

— Que voulez-vous : la parole est souveraine, et le chantage est un genre littéraire.

— Vous y allez fort.

— L'atmosphère de mon personnel doit absolument être saine.

— Faut-il pour autant licencier si souvent ?

— Vous savez, licencier, c'est rendre quelqu'un à la liberté.

— Et si certains, pour protester, font la grève de la faim ?

— C'est par nostalgie : ils ont besoin de retrouver pour quelques jours les conditions de leurs pays d'origine...

— Mais encore ?

— Ça diminue tristement la consommation intérieure.

Le directeur technique sourit comme à regret, et me quitta, après avoir posé sur moi les yeux de l'Expérience qui doute des styles nouveaux.

C'était pourtant grâce à moi que son usine tournait, que le personnel trottait, dans les bureaux comme dans les ateliers. Les défiances plus ou moins avouées de certains membres de la direction m'importaient peu : j'avais réponse à tout, et j'étais l'homme irremplaçable. Si irremplaçable, d'ailleurs, que les mois passèrent, et

que j'étais toujours à la même place. J'eus beau entreprendre différentes tentatives pour complaire en haut lieu : j'exerçais des fonctions de cadre, et l'on m'en refusait le statut. En vain, je me liai avec quelques cadres commerciaux, à l'occasion de parties de tennis ; en vain, j'adoptai leur langage, au cours de ces soirées où, entre eux, ils refaisaient la politique de la maison ; en vain, je me mis moi-même à parler ventes et à faire des propositions hardies : on ne tenait pas compte de mes avis, on me traitait en amateur. Je fis des efforts de standing — voitures puissantes, logement résidentiel, vacances stylées : je réussis tout juste à être jaloué. Je fis enfin des efforts de moralité : j'abandonnai à Fouchard mon droit de cuissage sur les ouvrières, et fus à la messe le dimanche. Rien n'y fit : je comptais trop sur le bon vouloir de mes supérieurs.

Alors, un matin, j'en eus assez. Je pris la décision de hausser le ton pour m'élever dans la hiérarchie. J'allai droit au P.-D.G., et j'exigeai le doublement de mon salaire, le statut de cadre et une formation commerciale conséquente. Il céda ! J'avais trop d'appétit pour ne pas plaire à son système d'idées sociales ; plus on a les dents longues, moins on se fait dévorer. Mais je savais déjà que je ne piétinerais plus longtemps dans cette entreprise-là.

III

— Non, je vous en prie, ne soyez pas capitalophobe ! Soyez capitalofauve... Le capital profite à ceux qui lui font confiance, le capitalisme réussit à ceux qui le font réussir. Vendre, voilà la Vérité, voilà le sens de la vie ! Quoi ? C'est sans importance : le produit est neutre ; ce qui compte, c'est l'humain, c'est le Désir d'achat. Et si l'on ne veut pas changer le produit, on change le désir. Vendre ! Etre vendeur, ou vendu, ou les deux, tout est là. Le capital, c'est le moteur, la publicité c'est l'essence, et le chiffre d'affaires, c'est le chemin parcouru. Alors, je fonce... Le capital profite à ceux qui l'ont, il possède ceux qui ne l'ont pas, il achète ce qui se vend, il rend vénal ce qui ne s'achète pas, il procure des profits élevés qui sont une saine notion, il a confiance en vous, il pense à votre intérêt, le capital est capital comme son nom l'indique, et votre intérêt est capital, principal et intérêts compris bien sûr, et profit, sans compter les avantages en nature, et tout ça, ça nous profite, et enrichissez-vous, c'est moi qui vous le dis, car en vérité, en vérité, le bon Dieu vous le rendra au centuple ! Mais tiendra-t-il compte de la dévaluation galopante ? C'est, à vrai dire, le seul point d'interrogation...

C'est ainsi que je parlais à un étudiant en sociologie venu m'interroger pour nourrir sa thèse sur *le Statut socioprofessionnel du cadre aujourd'hui*. J'exagérais quelque peu : il faut étonner la jeunesse. Et mon doux enquêteur méritait qu'on le stupéfiât : les expressions

dans le vent de l'histoire revenaient trop souvent dans sa bouche — « condition d'exploité, aliénation profonde, combativité du prolétariat, libération des masses, contradictions du système, dialectique structurale », etc. Je ne fus pas surpris d'apprendre, incidemment, qu'il lisait *l'Ultra Observateur* : c'était un gauchisant du genre *je-hurle-avec-les-loups-que-les-autres-sont-des-moutons*. Il fallait gentiment l'écœurer : noblesse de cadre oblige.

Après un bref échange de vues, il en vint aux questions précises :

— Comment êtes-vous devenu cadre ?

— Cadre supérieur.

— Oui ?

— Le plus naturellement du monde, fis-je avec un sourire modeste.

Et, jetant quelques regards entendus à Fouchcard, qui assistait à l'entretien pour son édification, je lui touchai deux mots de mon passé, non sans égratigner au passage « tous ces diplômés qui veulent régir les choses sans en avoir l'expérience ».

— A trente ans passés, enchaînai-je, j'étais devenu sur le marché des grands emplois un produit particulièrement compétitif. Je décidai de quitter mon ancienne boîte, où j'avais fait l'ascension maximale : en matière professionnelle, le plus court chemin de la base au sommet, c'est le zig-zag. Je m'offris à différentes sociétés, aux enchères. Et la Medinform, où vous vous trouvez aujourd'hui, emporta le marché. La Médinform, savez-vous ce que c'est ?

Je me renversai dans mon fauteuil, dissipant d'un souffle la fumée de ma cigarette :

— Nous sommes en passe de faire partie d'un groupe international de plus d'un milliard de chiffre d'affaires... Sans commentaires !

Je n'estimai pas nécessaire de lui apprendre que j'avais fait ennoblir mon nom. « Jojo Mapom », c'était parfait dans l'ère prolétaire : cette appellation à elle

seule était presque un programme. Mais j'avais changé de programme et me nommais maintenant Georges de Mapon. La Médinform, en me choisissant, avait pris en charge les frais de cette adaptation onomastique.

Il reprit, s'efforçant à la neutralité :

— Comment vous situez-vous dans votre entreprise ? dans votre fonction ?

— Eh bien, c'est sans problème. Fouchcard, veuillez augmenter l'intensité du magnétophone, s'il vous plaît, je crains que certaines de mes paroles ne se perdent. Merci.

Pour mieux convaincre, je m'avançai un peu au-dessus de mon bureau, campant mes avant-bras sur des dossiers.

— Imaginez-vous, cher Monsieur, que je suis *très heureux* dans ma profession. Cadre supérieur, je me sens d'abord situé dans la société, assis, et même *carré* dans le fauteuil de la réussite. Si j'en juge en effet par mon revenu, et j'en juge par mon revenu, je vaudrais dix ouvriers : logiquement, je devrais avoir dix droits de vote, enfin... Ce n'est pas tout : je bénéficie au sein de l'entreprise d'une large responsabilité *humaine*. Songez qu'il me suffit d'un mot pour renvoyer, augmenter ou embaucher : ma parole est déjà un pouvoir. Avec cela, je me trouve tout à fait *intégré* dans cette communauté de personnes que constitue toute société digne de ce nom. Chez nous, la mentalité est très bonne : on la gère d'ailleurs remarquablement, en suivant l'évolution psychoculturelle de chaque travailleur à l'aide de cartes perforées. De plus, le produit me plaît : nous sommes spécialisés dans la production d'appareils médicaux extrêmement performants au plan chiffre d'affaires. Enfin, je participe fréquemment à des réunions au stade direction où mon avis est parfois sollicité ; j'envisage même sérieusement d'acquérir des actions de notre groupe.

— Si je comprends bien, vous êtes dans le Système, dit-il imprudemment.

MÉMOIRES D'UN FUTUR PRÉSIDENT

Dans le système ? Quel système ? Attention : mon intégration n'est pas du moutonisme ! J'appartiens aussi à un syndicat de cadres puissant, qui obtient des résultats *concrets* ; il est vrai que certains le trouvent conservateur, mais, pour ma part, j'appartiens à la minorité progressiste, ce qui me permet de concilier mes opinions et mes intérêts. Quant à ma vie privée, dans tout cela, elle ne manque à aucun des impératifs catégoriques du grand standing, croyez-le bien.

— Mais en quoi consiste exactement votre action ?

— Vous le savez, je suis un commercial, l'un des plus dynamiques de la maison. J'ai une excellente équipe, dont fait partie monsieur Fouchcard qui vous a introduit : dans mon secteur, les ventes ont progressé de 230 % cette année. De plus en plus, je m'oriente vers l'exportation où il existe un formidable marché potentiel. L'autre jour à bord du Concorde (un avion qui vieillit), je disais justement à mes adjoints : « Mes amis, ne soyez pas agressifs. Soyez féroces. » Je voyage beaucoup, en effet. J'aime les contacts enrichissants. Tout est relation, c'est-à-dire langage, et l'on ne pourra jamais dire, même de mon bavardage le plus vain sur la pluie ou le beau temps, que je parle pour rien. Je ne refuse jamais le contact humain, qu'il soit rentable à court ou à long terme. Toute affaire est affaire de relations humaines.

Un certain ébahissement se dessinait sur les traits du sociologue en herbe ; moi, je m'aperçus qu'en devisant, je croquais sur mon bloc-notes le profil d'une fusée à ogive nucléaire, avec un feutre.

— Oui, repris-je pour que la formule n'échappe ni à mon interlocuteur ni au magnétophone : toute affaire est affaire de relations humaines. J'en suis d'ailleurs chaque fois plus convaincu lorsque, mon dynamisme marquant le pas, l'on m'envoie en séminaire de motivations. Quelles agréables parenthèses dans la course aux affaires que ces séminaires périodiques ! On y parle

humanisme et psychologie, on nous sensibilise aux problématiques de la non-directivité, à la créativité, à l'expression corporelle. Plus de problèmes : on nous met au vert. On gambade dans la nature, dans la verdure, parfois à quatre pattes : tiens, si j'étais président de la République j'organiserai de tels séminaires au niveau ministériel ! Ah, la joie d'être enfin *non directif*... Vous semblez étonné ? C'est pourtant la non-directivité qui m'a le plus appris : je vous assure que c'est un bon moyen pour orienter les spontanéités du personnel dans le sens des desseins de la direction. Au total, j'ai en permanence le sentiment de m'enrichir intellectuellement, car, au fond, comme je le disais dernièrement à mes vendeurs en mal d'augmentations : l'argent n'est pas tout.

De plus en plus crispé sur les notes qu'il prenait, le jeune étudiant manifestait une certaine émotion à m'entendre étaler mes joies professionnelles. Il finit après maintes circonlocutions par accuser l'inégalité sociale, avec un air de reproche indirect.

— Ecoutez, lui confiai-je : moi aussi, j'ai eu ma période révolutionnaire ; je voulais tout changer. Mais en face des réalités de l'existence, ce sont mes idées qui ont changé. Comme quoi je n'ai rien contre le changement, voyez-vous.

— Mais, la hiérarchie des salaires !

— Parlons d'*éventail*, c'est plus galant.

— Mais l'injustice !

— Je vous en prie, mon petit. La libération des masses passe par la prospérité du capital.

— Mais c'est faux !

— Faites-en d'abord l'expérience. Allez dans l'industrie, et vous verrez : la liberté du travailleur est au bout de la chaîne des ateliers.

Comme il allait continuer sur un ton que je trouvais déplaisant, je constatai en regardant ma montre que j'avais un rendez-vous urgent : ce qui mit fin à notre aimable conversation.

MÉMOIRES D'UN FUTUR PRÉSIDENT

Naturellement, je m'étais gardé de confier à cet enquêteur amateur les quelques inconvénients du métier, en particulier le point noir de mon existence à l'époque : j'étais impatient d'être directeur commercial à la place du directeur commercial, et celui-ci ne partait pas. Or, il était suffisant, infatué, incompetent, d'autant plus détestable qu'il s'attribuait le mérite et la gloire des opérations réussies que seule la valeur de ses subordonnés, moi surtout, avait permis de mener à bien ; hors de quoi, il faut le dire, il faisait connerie sur connerie. Pour couronner le tout, Fouchcard subissait son ascendant au détriment de ma propre influence ! « Combien de fois faudra-t-il vous le dire ? lui criais-je : le directeur commercial est un con, doublé d'un mégalomane ! » Rien à faire : il continuait de l'écouter. La nuit, j'étais hanté par mon problème ; je rêvais du directeur, c'étaient des pugilats terribles. Et le personnage était inamovible, vu sa qualité d'actionnaire important de la société. Que faire ?

J'allais désespérer quand la chance me sourit : le directeur commercial trépassa par bonheur dans un accident de voiture. Une fois de plus, il était dans son tort ; mais il laissait une veuve riche et désirable, handicapée d'un seul enfant... De mon côté, j'étais las de mes escapades sexuelles de célibataire, toujours coûteuses, souvent aléatoires, parfois compromettantes : je voulais tout trouver chez moi. Je revois encore le visage de cette femme accablée, empreint de ces relents de malheur et de fortune qui ne manquent pas de pimenter les grandes passions ! Vraiment, l'or et le deuil lui allaient à ravir. Catholique de bonne famille, elle avait en outre cette bonne foi, cet air bien-pensant qui vous procurent une assise sociale et morale absolument inébranlable : je ne pouvais pas abandonner la malheureuse à son sort... Je fis ma cour ; je jouai la patience pour figurer le désintéressement ; je finis par éprouver de l'amour tant j'en déclarais ; et, à force de lui répéter : « Je veux votre bien », je l'ai eu. L'avantage des

MÉMOIRES D'UN FUTUR PRÉSIDENT

malentendus, c'est qu'on croit s'être compris. J'étais sincère, d'ailleurs ; mais je suis pour une sincérité de l'ambiguïté, par progressisme.

J'épousai donc ma première veuve, avec Fouchcard pour témoin. Comme dit Shakespeare, on sert au mariage le rôti refroidi de l'enterrement. Ces noces ne choquèrent nullement, vu le caractère encore assez familial de notre entreprise. Et je ne tardai pas à devenir directeur commercial.

IV

Deux ans après, j'étais P.-D.G. de la Medinform. Le chiffre d'affaires avait bondi dès que j'avais pris en main la D.C. (direction commerciale). Nous avons réussi à préserver notre autonomie financière, qui m'était chère, et même notre autonomie tout court, en développant une branche très spéciale de nos exportations, qui en arrivait à constituer 73 % de notre production totale. Ce fut précisément la réussite de cette branche qui me valut mes premières difficultés professionnelles.

De quoi s'agissait-il ? Il est délicat d'en parler en des temps où tous les tabous moraux ne sont pas encore tombés. Toujours est-il que, dans la gamme d'appareils que nous sortions, certains avaient pu servir sans que nous le sachions, sans que nous l'ignorions non plus, contre la subversion en Amérique latine. Ils étaient utilisés, paraît-il, comme instruments de... torture est un bien grand mot : disons *travail*, cela correspond aussi bien à la réalité, et j'aimais ce terme de « travail », emprunté à bon escient au vocabulaire gynécologique puisqu'il était question d'accoucher de la vérité. Nous n'avions évidemment pas prévu que ces appareils médicaux serviraient d'instruments de travail : nous ne l'apprîmes que par les utilisateurs, qui nous demandaient des modifications techniques propres à rendre nos appareils plus maniables, nos batteries plus sensibles. Mais faut-il s'étonner qu'une production se révèle apte à d'autres usages que ceux pour lesquels

elle a été conçue ? Dans une économie de marché où le client est roi (et d'ailleurs, nous avions des rois parmi nos clients), notre devoir était d'abord de répondre aux besoins. Et comme ces besoins croissaient à vue d'œil, je décidai de les satisfaire pleinement, avec le contentement idéologique de me rendre utile à la bonne cause : l'anticommunisme. C'est ainsi qu'un vrai chef d'entreprise doit lutter de tous ses capitaux contre le matérialisme athée et les régimes staliniens qu'il engendre, c'est-à-dire pour la liberté de l'individu et la dignité de la personne.

Le *hic*, c'est que certains actionnaires inquiets de l'élévation de leurs dividendes désiraient connaître l'origine de leurs profits : les mufles ! Qu'ils se fussent inquiétés de l'origine de leurs pertes, passe encore ! Mais non contents de profiter, ils voulaient encore que ce fût légitimement. Nous allions devoir, lors de la prochaine Assemblée générale, éclaircir les choses, ou plus exactement les blanchir : il s'agissait d'être reconduits dans nos fonctions. C'est pourquoi je crus bon de réunir notre Conseil d'Administration avant l'Assemblée, afin de mettre au point une solide argumentation.

Je convoquai toutes les huiles du conseil un samedi après-midi, au siège de la société. Il y avait là, dans une salle spacieuse et insonorisée, Limogéard, vieux colonel passé à l'industrie après la guerre d'Algérie ; Delordre, un médecin de renom local, gros actionnaire ; Giraudur, notre énergique directeur technique ; Mlle Cuisset, psychologue-conseil dans nos établissements ; Fouchcard, bien entendu ; moi-même ; Stéphane Chelet, un agrégé sachant écrire, sorte de conseiller personnel que je venais d'engager pour soigner mes allocutions ; il y avait aussi un éminent juriste qui voulait garder l'anonymat, un conseiller général, et divers membres influents du conseil, personnalités de grand mérite, venues manifester leur présence pour qu'on n'oublîât pas leurs jetons. Dès l'abord, j'annonçai de bonnes nouvelles :

MÉMOIRES D'UN FUTUR PRÉSIDENT

— Savez-vous, dis-je en desserrant ma ceinture, que nous venons d'absorber *Informasel* ? J'ai signé hier...

Cela détendit l'atmosphère. Je leur appris ensuite que la société Chardassaut, qui construisait des avions de guerre, s'apprêtait à prendre une participation dans notre capital : une société qui alimentait deux guerres, dont une civile, et allait bientôt subvenir aux besoins de trois autres conflits en passe d'éclater sur le globe (nous avions de bonnes raisons de l'espérer), voilà qui promettait ! Et quelle coordination en perspective : nos appareils médicaux débarqueraient dans leurs avions, ce qui réduirait les coûts de transports, et partant les frais généraux, qui commençaient à nous dévorer, on sait ce que c'est...

Nous abordâmes alors *le* sujet. Tout de suite, on m'objectait le problème de nos débouchés à long terme : nous étions gravement concurrencés par la Séroté, qui produisait un sérum de vérité de moins en moins cher. Je répondis sans fard, en posant la question de fond :

— Ce sérum, m'écriai-je, couvre-t-il exactement, Messieurs, le même besoin que nos instruments ? Je signalerai quant à moi deux différences essentielles :

« En ce qui concerne la *nature* du produit, le sérum de vérité a un inconvénient majeur, c'est qu'il fait *tout* dire, et non la seule vérité : d'où son exploitation très délicate, car le client est obligé de démêler le vrai du faux.

« En ce qui concerne l'*utilisation* du produit, nos appareils répondent à une fonction psychologique primordiale, comme l'ont montré nos études de marché : ils procurent en effet à nos clients, je cite, "diverses gratifications libératoires du sadomasochisme en eux refoulé". »

Encouragé par un hochement de tête approbateur de la psychologue-conseil, j'ajoutai que notre service après-vente s'était considérablement amélioré : en

même temps que le matériel, nous fournissions des médecins spécialisés qui, connaissant les possibilités de nos appareils autant que les capacités du corps humain, apportaient un service inappréciable dans le dosage du travail, c'est-à-dire « le rapport Intensité d'émotion produite/Qualité d'aveu requise ». Grâce à ce service, nous étions en mesure de garder un noyau irréductible de clients fidèles, partout où des besoins se feraient jour, ce qui ne pouvait manquer « le monde étant ce qu'il est ».

Restait la désapprobation morale qui, entourant ce « travail », englobe fatalement les instruments qui le facilitent. Elle pouvait nous nuire ; il fallait la conjurer : ce fut l'objet du débat qui suivit, comme le montre ci-dessous le compte rendu objectif que ma secrétaire fit de la séance.

... Le chef de publicité prend alors la parole :

— Qu'on le veuille ou non, le facteur moral a une incidence non négligeable sur les ventes à venir.

— A combien pouvez-vous le chiffrer ? demande le président.

— C'est qu'il s'agit d'un facteur qualitatif.

— Votre rôle est précisément de le quantifier, mon cher. Quel préjudice à moyen ou à long terme il peut nous causer, voilà ce qu'il faut établir.

On souligne le danger d'une certaine presse progressiste, qui aurait l'intention d'organiser une campagne mondiale contre notre activité. A quoi il est fait remarquer que nous livrons une bonne partie de nos appareils à des pays progressistes, et même pauvres, mais où cependant le « travail » est en voie de développement. On se demande néanmoins si, sans quitter cette activité rentable, il ne serait pas possible de réorienter insensiblement la production vers le médical pur, ce qui philosophiquement, peut sembler plus humain. Impa-

MÉMOIRES D'UN FUTUR PRÉSIDENT

tiement, M. Fouchcard déclare qu'il n'aime pas qu'on lui « fasse le coup de la pitié ». Le président, prenant en considération cette intervention, ajoute que « dans la vie rien n'est intégralement pur », qu'il faut bien « se salir les mains » si l'on veut « agir », ne serait-ce que pour gagner « de quoi subsister sur cette planète ». Il s'agit en effet de *struggle for life*, conclut-il, et il n'y aurait pas de honte, s'il le fallait, « à tuer pour survivre, car telle est la loi de la nature ».

La majorité des membres du conseil s'associent au président pour décliner toute responsabilité relative à l'utilisation de nos appareils, qui dépasse largement le cadre modeste de notre entreprise.

— Il faut stopper net l'engrenage morbide de la culpabilité, déclare la psychologue-conseil.

— Sinon, ajoute M. Giraudur, il n'y aurait plus qu'à rendre les fabricants d'autos responsables des accidents de la route !

— Il serait par trop simpliste, en effet, de réduire la complexité des choses humaines à d'aussi grossières relations de cause à effet, opine le juriste.

M. Fouchcard intervient à nouveau :

— A supposer que notre société soit responsable de la torture...

— Je vous en prie, l'arrête le président : la torture est un vilain mot !

— Président, il faut bien appeler les choses par leur nom !

— Ce n'est pas de bonne politique, mon ami.

Le docteur Delordre déclare reprendre l'idée de M. Fouchcard :

— A supposer que nous ayons une part de responsabilité, je ne dis pas de culpabilité, qu'est-ce qui nous en justifie ?

— C'est simple, répond M. Giraudur : si nous stoppons nos fabrications, d'autres groupes vont s'emparer de notre clientèle dont les besoins demeurent ; ainsi, rien n'aura *objectivement* changé au plan moral, si ce

n'est la baisse de notre revenu. Si donc mal il y a, sans qu'on puisse l'empêcher, faisons en sorte qu'il nous nuise le moins possible, fût-ce en nous profitant.

— Est-ce notre faute, indique le colonel Limogear, si la guerre est le nerf de l'argent ?

Ces interventions satisfont M. Fouchcard, qui s'empresse d'enchaîner :

— Il faut voir les choses en face : la torture existe, et personne ne peut torturer sans s'en donner les moyens : à tout bourreau, il faut un forgeron.

— Excellent proverbe !

Alors, le président déclare élever le débat :

— Le véritable problème n'est donc pas moral, Messieurs, mais bien politique ! Dans un monde divisé en deux blocs, le rôle de la France est de frayer une troisième voie à tous les pays réellement épris de liberté. Comment ? Eh bien, tout simplement en leur fournissant les « instruments de travail » qu'ils ne pourraient obtenir, sans nous, qu'en entrant dans la dépendance de l'Est ou de l'Ouest, voire des deux ! Or, ce rôle national ne peut pas rester indifférent à l'entreprise privée qui est la nôtre. En favorisant l'indépendance militaire de la France et, à travers la France, l'indépendance des nations dont elle favorise l'autonomie guerrière, c'est la paix que nous favorisons. Or, vous le savez, la bombe ne suffit pas... Certes, les intégristes de la moralité pourront éprouver quelque scrupule devant les moyens par lesquels nous servons cette fin ; quant à nous, nous ne nous voilons pas la face devant les réalités de notre temps : il faut savoir s'engager dans son époque, même si nous ne la trouvons pas assez belle, car c'est *celle-là* que nous avons à vivre, comme dit le philosophe.

Ce discours obtient l'assentiment général. Le colonel Limogear allègue son expérience pour affirmer que la torture n'est pas un mal si absolu : elle abrège en effet les guerres en rendant les opérations plus efficaces, puisque les états-majors sont mieux informés.

— Or, abrégé la guerre, c'est épargner des vies

humaines, qui sont toujours précieuses, ne l'oublions pas.

Chacun découvre à son tour « les aspects profondément moraux de ce qu'on croit communément un mal : la torture ».

— Ethique et politique vont de pair, affirme le juriste.

— Notre activité est plus morale que celle de Séroté, dit le chef de publicité : car enfin, le sérum est un moyen *artificiel* de provoquer l'aveu, tandis que la torture, même mécanisée, respecte les lois de la nature humaine.

— C'est donc, ajoute la psychologue-conseil, par des moyens naturels que nos clients satisfont leurs pulsions secrètes, leurs appétits profonds.

— Leur appétit de savoir ! renchérit Delordre. Car l'objet de la torture, c'est la vérité.

Il se produit alors un silence brusque dans l'assistance ; et soudain, c'est un foisonnement d'interventions, dont il n'a pas été possible d'identifier chaque auteur.

« Qu'est-ce que la torture, en définitive ? Une source d'informations. »

« L'essentiel, c'est de s'y livrer dans une bonne intention : ce n'est plus une faute, alors, si l'on y prend plaisir. »

« La torture s'étant développée avec l'Homme, il est clair qu'elle est un indice spécifique du degré de civilisation : il faut l'accepter comme l'un de ces phénomènes indissociables de notre progrès culturel. »

« C'est une Mission que de faire dire la Vérité ! »

« Car savoir n'est rien, le tout, c'est de communiquer. »

« L'INFORMAtion pour la MEDecine, mais c'est la devise de notre maison : la MEDINFORM ! »

« Nous nous opposons à toutes les formes de censure, y compris celle du silence volontaire, la plus pernicieuse peut-être. »

« N'importe quelle femme du monde vous dira que

MÉMOIRES D'UN FUTUR PRÉSIDENT

tout l'art de la conversation consiste moins à parler qu'à faire parler. »

« La torture illustre merveilleusement les possibilités d'action de l'homme sur l'homme. »

« Au même titre que les compétitions sportives, elle a su reculer les limites de la résistance humaine. »

« Elle permet au patient d'apprivoiser la mort, au cours d'une escalade dont il revient souvent. »

« Elle porte autrui au témoignage. »

« Or les hommes ont besoin de communier aux mêmes vérités... »

Ravi, le président synthétise ce jaillissement d'idées, en concluant :

— Ainsi, la torture libère la vérité et épargne la vie humaine : si elle n'existait pas, il faudrait l'inventer. Aussi travaillons-nous finalement pour l'Homme. Si la torture était si terrible, les gens protesteraient ; or, la plupart laissent faire, elle ne les empêche pas de vivre : c'est donc que la chose n'est pas bien grave. Dès lors, je vois mal comment nos actionnaires pourraient se plaindre en obtenant de substantiels dividendes d'une société dont l'action, située à la charnière de la médecine et de l'information, comme on l'a remarqué, facilite en de nombreux points du globe la communication entre des êtres qui, paradoxalement, sont en conflit ! Il serait cruel que cette douloureuse question de la torture les tourmentât. Et je doute fort que l'argumentation que nous venons de mettre au point ne parvienne à les convaincre définitivement.

A 18 heures, une pause est demandée. La séance reprend vingt minutes plus tard...

Nous passâmes alors à d'autres sujets de satisfaction : voilà comment je présidais. Le plus curieux de

MÉMOIRES D'UN FUTUR PRÉSIDENT

l'histoire, c'est qu'en sortant du conseil, il me revint à l'esprit une excellente moralité du bon La Fontaine :

Plutôt souffrir que mourir
C'est la devise des hommes.

Illuminé par ce précieux souvenir, j'entrai à la hâte dans une brasserie, afin de noter la devise sur mon carnet de rendez-vous. J'avais tant d'affaires en tête, que j'aurais pu l'oublier...

(à suivre)