

L'EMPREINTE DE LA SPÉCIALE

PAR YVES DE FRANCE - PROMOTION « MARÉCHAL DE TURENNE » (73-75)

L’empreinte de la Spéciale est particulière, jusqu’à être indélébile. Pour le « civil » que je suis devenu, elle gagne même en netteté avec le temps. La mémoire adoucit les contours, l’expérience fait ressortir le fond, et se moque volontiers des formes.

En comptant bien, j’ai passé deux fois plus de temps dans le civil que dans l’armée, mais la marque Saint-Cyr reste fondatrice de l’ensemble. Pas une étape importante de ma carrière (d’officier, de dirigeant et de chef d’entreprise) qui ne soit imprégnée de l’idéal, de la culture, et du modèle de rapports humains enseignés dans notre vieille école. Ce n’est pas du romantisme, le business en est totalement dépourvu, c’est la confirmation a posteriori de la seule manière qui soit de faire bien les choses. Pour les autres d’abord, pour soi ensuite. Servitude militaire.

À Coët, nous n’avions guère d’estime pour notre poireau de l’époque... Mais il alluma une flamme nouvelle de respect, quand il nous quitta sur un seul conseil, extrêmement avisé, et nous enjoignit d’être « Équilibrés, Sportifs, Militaires, Infatigables, et surtout... Adaptables, avec un très grand A ; moyen mnémotechnique : ESMIA, un vieux sigle désuet mais encore connu de nous tous ». La règle est en effet inusable, indéfectible. Au fond, c’est peut-être là le cœur du métier - M comme Militaire. Il avait bigrement raison, l’ancien, et je lui demande pardon pour mon intransigeance d’antan.

Pour preuve... un cyrard littéraire, à la tête de la direction commerciale des calculateurs et systèmes d’information de Dassault Electronique (pendant dix ans !), cela relevait de la gageure, au point que le PDG me présentait avec un sourire comme « le seul directeur non ingénieur de la société qui ait survécu ». En consommant sans modération tout cet « ESMIA », j’ai en fait appris mon métier. Les X ont fini par avoir ma peau quand Thales a racheté la boîte, et je suis parti dans le conseil en industrie.

Chez KPMG Consulting, j’œuvrais comme directeur Aéronautique / Espace. Il m’a fallu d’abord tout épuiser de mon A d’Adaptable pour réapprendre « sur le tas » les savoir-faire fondamentaux du consultant en entreprise puis reprendre du galon comme COO (Chief Operating Officer). Quand la société fut revendue dans des conditions très... capitalistes, j’ai créé ma propre entreprise de conseil, laquelle vit toujours - vingt ans déjà ! - sur les fondations du M de Militaire et du E d’Équilibré : ce n’est autre que l’application « bien adaptée » de la formation militaire générale de l’Ecole, aux RH d’entreprise... Nos amis de Scyfc, qui excellent en la matière, ne sauraient me contredire !

Et puis, voici treize ans, avec d’autres actionnaires, j’ai relancé l’activité d’une petite société qui déposait son bilan. Il a fallu endurer six ans de redressement judiciaire, pendant lesquels toutes les lettres de l’ESMIA, dont le S de sportif et un énorme I d’Infatigable, se sont imposées.

Autant dire l’enfer du Pékin sur terre, où - au mieux - tous les acteurs économiques vous prennent pour un crétin, et - au pire - ils vous traitent (aussi) comme un escroc, alors que vous vous épuisez à rendre vie à la structure, une épée de Damoclès au-dessus de la tête. Licenciements douloureux, opprobre, mépris affiché des banques, innombrables nuits blanches, incertitude des lendemains, solitude absolue, et trésors d’inventivité pour sauver une trésorerie accablante... Et puis... un jour... le soleil d’Austerlitz : votre équipe, votre bilan et vous sortez du rouge, et votre produit passe à la télé !

Qu’ai-je donc fait ? J’ai tout simplement appliqué la MRT à la lettre, consulté mon entourage, décidé avec équité, déployé une formidable réserve d’optimisme et d’énergie, tenu, « obéi d’amitié », « pas subi », à l’instar de tant d’autres mots que nous connaissons tous. Le produit ? Une nacelle de sauvetage, déployée sous hélicoptère pour l’extraction d’urgence et l’intervention tactique. Les clients ravis de leur jouet nous en redemandent sur tous les continents. Les jeunes ingénieurs ont une pêche de sous lieutenants (surtout quand ils vivent l’inimitable excitation du vol sous hélico, sauf en France où c’est interdit...).



Tels des loups maigres, non seulement ils survivent, mais « gagnent », leurs images sont aussi inoubliables que les amitiés qu’elles reflètent. L’ivresse de servir à quelque chose naît d’un travail bien fait par une vraie équipe, d’affronter des difficultés gigantesques, d’en baver ensemble, de déterminer un cap et de s’y tenir, bref... de se donner à fond. N’est-ce pas aussi cela, SERVIR ?

