



Paul Colize

Le plan initial prévoyait un dénouement empreint de panache et d'abnégation ; nous débarquions comme un seul homme dans le bureau du président et annoncions, la mort dans l'âme, que nous décidions de mettre fin à notre contrat d'emploi, suivait la liste des griefs qui nous avaient contraints à cette issue fatale et un trait acide de chacun pour appuyer nos dires. Quoique noble et altruiste, nous avons rapidement réalisé que cette alternative était pour le moins improductive sur le plan financier, nous avons donc opté pour la variante perfide et hypocrite, certes, moins reluisante mais tellement plus lucrative.

L'opération Verlaine était lancée.



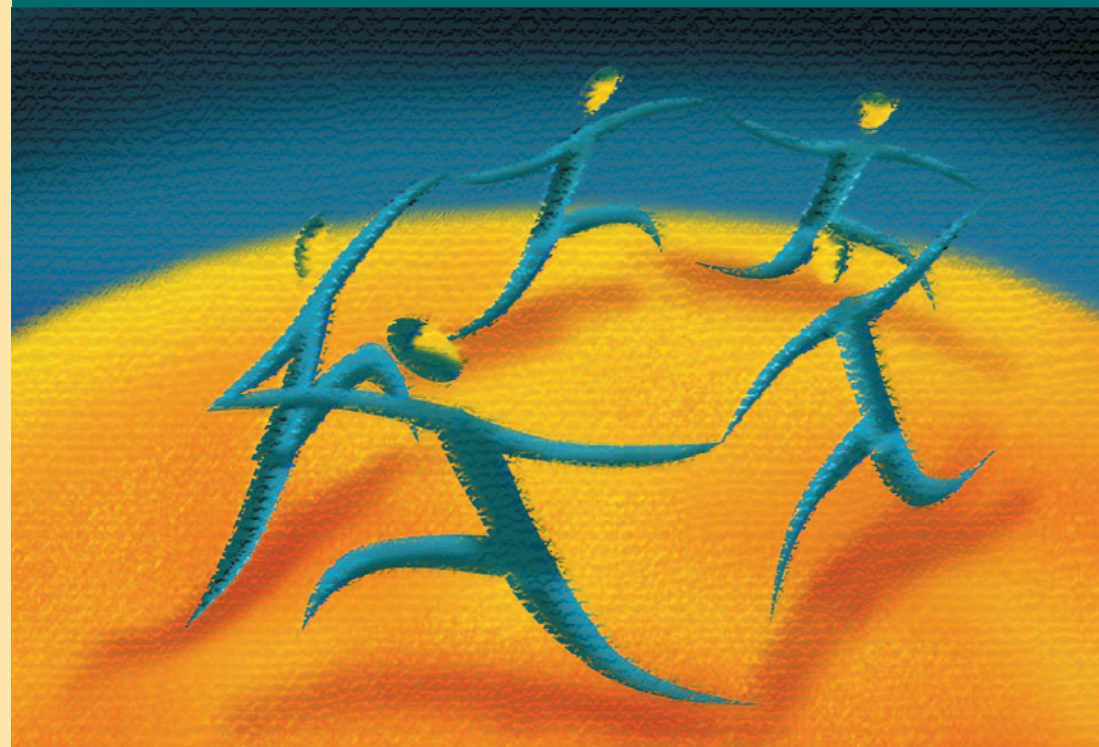
9 782960 041132



Paul Colize

Les sanglots longs

Paul Colize



# Les sanglots longs

roman



SEFF édition

PAUL COLIZE

# LES SANGLOTS LONGS

*Roman*



SEFF édition



Du même auteur :

Le seizième passager, 2002

Clairs obscurs, 2004

À paraître :

Quatre valets et une dame

## PROLOGUE

Le plan initial prévoyait un dénouement empreint de panache et d'abnégation ; nous débarquions comme un seul homme dans le bureau du président et annoncions, la mort dans l'âme, que nous avions pris la décision de mettre fin à notre contrat d'emploi.

Suivait la liste des griefs qui nous avaient contraints à cette issue fatale et un trait acide de chacun pour appuyer nos dires.

Quoique noble et altruiste, nous réalisâmes rapidement que cette alternative était pour le moins improductive sur le plan financier. Nous optâmes donc pour la variante perfide et hypocrite, certes, moins reluisante, mais tellement plus lucrative.

L'opération Verlaine était lancée.

## CELA AVAIT TOUJOURS BIEN MARCHÉ

Frida agença avec minutie l'arrivée de fleurs fraîchement coupées sur le bureau du Chief Executive Officer. Elle alluma les différents luminaires qui créaient cette remarquable atmosphère de travail convivial qui imprégnait le local. Les effluves subtils de cuir et de bois précieux ajoutaient une note de luxe discret dans l'antre directorial. Elle mit en marche la machine à café et disposa les différents journaux sur le sous-main.

Son dévouement et son admiration pour Rob étaient sans limite. D'origine allemande, elle avait accepté de suivre son mentor dans le fastueux Head Quarter situé dans la banlieue Sud de Bruxelles.

La parfaite maîtrise de sa langue maternelle, agrémentée de quelques rudiments d'anglais, semblait lui suffire pour mener à bien sa lourde tâche.

Sa méconnaissance des deux langues les plus parlées en Belgique ne paraissait pas l'émouvoir outre mesure, même si cet état de fait poussait certains mauvais esprits à situer les compétences intrinsèques de Frida quelques dizaines de centimètres en dessous de ses lobes cérébraux.

L'assistante personnelle du CEO bénéficiait en effet d'un physique

avenant ; taille moyenne, longs cheveux blonds, grands yeux verts, mensurations palpitantes, l'ensemble rehaussé d'un généreux bronzage soigneusement entretenu par les nombreuses séances de banc solaire prodiguées par le club de fitness qu'elle fréquentait assidûment.

Cette plastique avantageuse faisait également courir nombre de scénarios dans les couloirs. L'un des plus élégants mettait en scène Rob chevauchant frénétiquement Frida entre le fax et la photocopieuse durant les longues heures supplémentaires qu'ils s'imposaient.

Les partisans fidèles, quant à eux, voyaient en ce choix une combinaison heureuse de charme et de pluralité culturelle et ne s'auto-risaient aucune élucubration lubrique, la chasteté de Rob n'ayant d'égal que ses qualités de leader et de visionnaire.

La récente nomination de Rob aux destinées du groupe Karamet eut pour conséquence immédiate de diviser le personnel en deux clans bien distincts : le fan-club des admirateurs triomphalistes d'une part, et la clique des détracteurs sceptiques de l'autre.

Frida entendit le ronronnement de l'ascenseur qui annonçait l'arrivée imminente de son boss, elle sentit un frémissement de plaisir parcourir son corps.

Rob fit son entrée dans le bureau et lança son habituel :

— Hello ! Frida, how are you today ?

Sa mâchoire légèrement proéminente laissait apparaître une dentition inégale, ce qui laissait faussement penser aux non-initiés qu'il souriait en permanence.

Toujours très élégamment vêtu, la cravate rehaussée d'une épingle portant ses initiales, les chaussures noires brillant comme un miroir, il avait le profil du véritable gentleman-prédateur.

Frida lui apporta son café et se mit à parcourir les différents messages, sans manquer de lui faire part de ses commentaires personnels qui, bien entendu, allaient tous dans le sens du référentiel de son vis-à-vis qu'elle connaissait parfaitement.

— Han a téléphoné, je suppose qu'il s'inquiète déjà pour ses

chiffres, tu dois également rappeler Fritz, qui était à nouveau fort excité et Roger n'a laissé aucune réponse à ta demande, mais je présume que ta note ne lui a pas fait plaisir.

Rob grimaça le sourire satisfait du vendeur de voitures d'occasion qui vient de réaliser une affaire juteuse.

— Dis à Han qu'il aura ses chiffres ce matin, je rappelle Fritz ce matin, et je vais réfléchir à ce que je vais faire avec Roger.

Ils échangèrent un sourire entendu.

Roger était le candidat malheureux lors de la récente course à l'investiture, et, accessoirement, le plus fidèle ennemi de Rob depuis plus de vingt ans. Ce dernier comptait bien lui faire payer ces années de lutte intestine et ne manquait aucune occasion pour écraser son ancien rival de son nouveau pouvoir.

Il profitait de chaque réunion pour prendre, avec une joie non dissimulée, le contre-pied de Roger et, le cas échéant, lui asséner publiquement une remarque trempée dans de l'acide batavique.

Rob était un ressortissant d'outre Moerdijk et possédait avec un art consommé les caractéristiques que la majorité des Européens apprécie particulièrement chez leurs voisins du Nord : arrogance, suffisance et sens poussé de l'économie. Cette dernière vertu étant plus spécifiquement prescrite à ses collaborateurs.

Quant à sa qualité de vie personnelle, il était capable de faire preuve d'une prodigalité vertigineuse avec les florins de l'entreprise ; de la villa de fonction à la moquette de son bureau, rien n'était trop beau pour Rob J. C. Weiss.

Il s'approcha de la baie vitrée et contempla la campagne brabançonne, tel un général de brigade admirant ses nouveaux territoires conquis.

Il réfléchit quelques instants à la stratégie qu'il allait mettre en place pour réduire définitivement au silence les derniers soubresauts de Roger.

Il respira profondément, ce qui provoquait un irritant bruit de jouet de plage qui se dégonfle.

L'esquisse d'une idée lui vint :

— Frida, appelle Roger et dis-lui que je souhaite le rencontrer en présence de Fritz, et passe-moi Fritz sur ma ligne directe.

Le coup de l'engagement était un peu gros, mais cela avait toujours bien marché.

## LE SUCCÈS ÉTAIT EN MARCHÉ

La société Karamet a été constituée à Genève au début des années 70 par Édouard Karamet, homme doué d'un charisme que seul son aplomb pouvait égaler.

La seconde caractéristique lui permettait d'ouvrir la porte des directions générales, la première de séduire par la suite l'occupant du bureau assiégé.

Ce furent ces mêmes ingrédients qui lui permirent de s'entourer de collaborateurs plus intelligents que lui, pour paraphraser l'épithète d'Andrew Carnegie.

Le premier mérite d'Édouard Karamet fut d'avoir perçu très rapidement le besoin qu'auraient les sociétés de professionnaliser ce que tout manager se doit de faire quotidiennement sans jamais l'avoir appris à l'université : diriger et motiver son personnel.

Son second trait de génie fut de ne rien inventer, mais de mettre astucieusement au goût du jour une méthode ancestrale de communication : l'Art de poser des questions.

Il se mit donc à composer un programme de Management où chaque tâche du cadre dirigeant deviendrait un jeu d'enfant grâce au face lifting Socratique ;

La délégation : " Qu'est ce que tu proposes ? "

La félicitation : " Qu'est ce qui a bien marché ? "

La négociation : " Qu'attendez-vous de nous ? "

La réponse aux objections : " Quel avantage y voyez-vous ? "

La réprimande : " Es-tu d'accord avec moi pour affirmer que toute erreur se doit d'être réparée ? "

L'engagement : " Puis-je compter sur toi ? "

La gestion des conflits : " Êtes-vous d'accord de rechercher ensemble une solution ? "

Pour ne pas paraître trop suspect aux yeux des participants ayant suivi une éducation chez les pères Jésuites, grands utilisateurs des questions, il saupoudra le cours de quelques principes qui vont sans dire mais vont encore mieux en le disant.

Vinrent alors la Préparation, la Félicitation et la Ponctualité, les trois sœurs emblématiques de la philosophie du cours.

Sa troisième trouvaille fut d'élaborer pour ces outils sommaires un emballage à tel point performant que personne ne viendrait mettre en doute la valeur de l'enseignement proposé : costume bleu marine, chemise blanche, cravate sobre, chaussures noires, accessoires de bon goût sans luxe excessif, tel était le package vestimentaire réglementaire de tout consultant " Karamérien ".

Bien entendu, l'ensemble du matériel didactique était du même acabit : brochure impressionnante, classeurs en carton glacé, support de mémorisation plastifié, carte de visite en relief, le summum de ce qui se fait en papeterie haut de gamme.

L'ensemble dans une profonde couleur bleue marine frappée de deux lettres argentées : E K.

Si l'on a coutume de dire que rien ne pousse à l'ombre des grands arbres, l'adage serait mis à défaut concernant Édouard Karamet qui, dès les premières heures de vie de son entreprise, s'adjoignit les services d'un jeune financier en qui il avait flairé un futur grand format ; si l'on excepte Liliane, sa femme et Dabogert, son labrador, Hans Kasslar fut le premier employé du groupe. D'origine suisse allemande comme son patron, il allait rapidement prouver le bien-fondé des capa-

cités que Édouard avait cru déceler en lui.

Non seulement il parviendrait à échafauder, pour la holding, un montage financier d'une telle perfection qu'il pourrait servir de cas d'école pour tout enseignement financier, mais de plus, il allait devenir en moins de deux ans le Richelieu d'Édouard, la véritable Éminence Grise du groupe naissant.

Homme de chiffres, il ne prit jamais le risque de mettre ses pieds sur le terrain dont les détails du métier lui échappaient.

L'objectif de l'activité de Karamet consistait à réunir des groupes de managers en quête de performances et à leur inculquer le bon savoir à coup de journées mensuelles de formation et ce, à un prix suffisamment élevé pour balayer d'emblée toute question relative à la qualité.

Les résultats arrivèrent rapidement ; séduits par le charisme et tétanisés par l'exigence d'Édouard, les clients-participants envoyèrent leur troupe se faire engueuler une fois par mois.

Le bouche-à-oreille se mit à fonctionner à merveille. Le carnet de commandes se remplissait, l'agenda et le portefeuille d'Édouard aussi.

L'heure du recrutement avait sonné et la réputation de la société permit d'engager d'emblée quelques candidats de valeur qui vinrent à leur tour grossir la marche des affaires.

Le nouveau maître à penser de la Suisse Romande comprit que seul un développement géographique lui permettrait d'assouvir sa soif de succès.

Avant de se risquer à conquérir de grands marchés tels les États-Unis ou la France, il lui parut bon de se faire la main sur des territoires plus modestes. En ce sens, la Hollande et la Belgique lui semblèrent remplir parfaitement ce rôle.

Quelques annonces dans les quotidiens économiques plus tard, deux fortes personnalités rejoignirent le groupe pour porter le succès bleu marine au cœur de ces plats pays ; Rob J.C. Weiss pour la Hollande, Roger Mosset pour la Belgique.

Karamet International était née, le succès était en marche.