



Intervention de Philippe d'Iribarne Déjeuner Francophone du C S.F. Le Samedi 10 janvier 2009 à Paris

Jean pierre présente notre Invité : Philippe D'IRIBARNE, qui va faire une intervention sur le thème: "Un management à la française en des temps de mondialisation".

Philippe d'Iribarne est Directeur de recherches au CNRS mais aussi polytechnicien, diplômé de l'IEP Paris et Ingénieur des Mines. Son ouvrage fondateur, " La logique de l'honneur ", porte sur le rapport entre la gestion des entreprises et les traditions nationales (en France c'est le devoir, aux Etats Unis le contrat et aux Pays-Bas le consensus).

Mais Philippe d'Iribarne a signé ou dirigé beaucoup d'autres productions et notamment "Cultures et mondialisation ou gérer par-delà les frontières" en 1998, « L'étrangeté française » en 2006, et tout récemment en 2008 "Penser la diversité du monde"

Jean Pierre présente la JCEF et le CSF.

Philippe d'Iribarne :

Le monde a complétement changé, et pourtant, pour parler de nos structures politiques, nous faisons toujours référence à la cour de Louis XIV.

Sur quels critères peut-on dire que l'on est français ou anglais. Comment pouvons-nous aller au-delà des idées reçues. Qu'est ce qui nous unit et qu'est ce qui nous sépare.

Après la révolution française, qu'est ce qui a changé et qu'est ce qui n'a pas changé.

Seyes disait du Tiers Etat : « Cette malheureuse partie de la nation en est venue à former comme une grande antichambre, sans cesse occupée à ce que disent ou font ses maîtres, elle est toujours prête à tout sacrifier aux fruits qu'elle se promet du bonheur de plaire »

C'est une vision de la société où ce qui fait problème c'est la crainte de l'autre ou le souci d'obtenir ses faveurs. Faut-il flatter les puissants ou affronter la situation ?

La société française est marquée par l'opposition entre ces deux expériences fondatrices, avec les émotions dont elles sont porteuses ; d'un côté, l'expérience consistant à résister, au nom de quelque chose de grand auquel on s'est donné, à la peur et aux intérêts mesquins ; de l'autre l'expérience consistant au contraire à plier, à renier ce qui est grand, par peur ou par intérêt. Le courage au combat s'oppose à la lâcheté (plus que la victoire à la défaite)

Pour les américains, deux termes dominant, propriété et intérêt qui, côté français, ne sont guère à l'honneur alors qu'ils jouent au contraire un rôle central outre-atlantique. Dans l'univers américain, la notion, dont on connaît l'importance, de liberty, prend tout son sens en référence à celle de property. La constitution américaine permet aux américains de se défendre contre l'invasion de leur propriété. Et que quelqu'un d'autre régit leur destin leur est insupportable.

Rapport avec le client : personne n'est le valet de son client ou de son patron.

Autrefois, les personnes qui étaient au service d'autres personnes, n'étaient pas considérées, elles n'avaient pas le droit de vote. On considérait le travail salarié comme une suite de l'esclavage.

Les relations d'autorité, les rapports au client, etc. tendent à être organisés pratiquement en même temps qu'ils sont évoqués avec un vocabulaire tel qu'il devient possible, dans une bonne mesure, de les associer aux images positives de l'imaginaire français, et de produire les sentiments correspondants.

Dans un rapport annuel d'une entreprise du CAC 40, nous trouvons la notion de prescription au client. Ce rapport donne une aura au représentant de l'entreprise qui va résoudre tous les problèmes du client. Le client a confiance en lui. Les termes employés évoquent des activités nobles.

En France, on ne fait pas référence au contrat mais au métier, à l'homme de métier, avec la forme de droits et de devoirs dont elle est porteuse, car il existe une grandeur du métier.

Celle-ci fournit une manière de raccorder le travail qui est fait dans une position subordonnée, avec soumission de fait à l'autorité d'un patron, à une vision d'indépendance, d'honneur et de noblesse.

Une entreprise anglaise fournit de la marchandise (deliver) alors qu'une entreprise française offre cette marchandise à ses clients.

Relation avec l'employé : aux USA, les relations employeurs/salariés prennent la forme d'un contrat où tout est défini, l'objectif à atteindre et la façon de l'atteindre. Lors de l'évaluation, la critique sur un point non prévu dans le contrat n'est pas acceptée.

Aux Etats-Unis, il y a un découpage soigneux des responsabilités qui conduit à fixer à chacun des objectifs librement négociés, qui sont censés représenter fidèlement sa contribution à l'œuvre commune. Le fait d'être 'simple salarié', ou même domestique, tend à être occulté par le fait que l'on est dans un rapport contractuel librement négocié..

En France, la référence c'est le métier, être trop directif avec le collaborateur l'incommode car il considère qu'il connaît son métier.