

CHARLES SOLEILLET. Cela t'aidera à te positionner dans un système que de toutes façons tu ne comprendras jamais

AURÉLIEN PAPON. Être ouvert à de nouvelles informations

CHARLES SOLEILLET. Être ouvert à de nouvelles tâches

AURÉLIEN PAPON. Toujours repousser ses propres limites

CHARLES SOLEILLET. Proposer des solutions avant même de pouvoir formuler les problèmes

AURÉLIEN PAPON. Ne jamais s'arrêter, ne jamais regarder en arrière, s'affranchir des valeurs qui ne peuvent pas s'adapter aux exigences du marché

CHARLES SOLEILLET. Un partenaire, un manager efficace réussit à gagner la sympathie des personnes stratégiques chez le client. Cela nécessite un mélange tout à fait intéressant d'intelligence, de charisme et d'assurance. Idéalement, le client croit que le consultant est un ami brillant, beaucoup plus intelligent et plus rapide que lui qui maîtrise la situation. Pour cela, on impressionne de temps à autre le client avec quelques acrobaties en calcul mental, avec des solutions astucieuses, etc. Il ne faut pas pour autant que le client trouve le consultant arrogant : de temps en temps, on le laisse raconter fièrement sa dernière partie de golf sans qu'il soupçonne une minute qu'évidemment on s'y connaît.

AURÉLIEN PAPON. Il faut que le client pense : ce type est vraiment intelligent, il s'y connaît en tout, et en plus il est sympa.]

3

Le roi lion

JEAN PERSONNE. Chez OUTSOURCE UNLIMITED, la première entreprise où j'ai candidaté, il y avait dans la phrase BOOTCAMP – c'était le séminaire des nouvelles recrues – la soirée « newies », à la suite d'une série d'entretiens,

d'études de cas et d'activités outdoor où il fallait installer un bureau portatif dans un lounge d'aéroport les yeux bandés, donc il y avait pour finir ce grand dîner avec tous les employés de l'entreprise et les régiments de « newies » et, à la demande de la direction, tout le monde était censé jouer, chanter et danser les tubes du ROI LION.

Je ne voulais pas,
je ne voulais pas de ça,
j'avais honte,

mais dans ce genre de manifestations on testait notre esprit d'équipe, notre personal effectiveness, notre compétence relationnelle, et on distribuait des points sympathie – si tu ne participes pas ou si tu n'es pas vraiment drôle, tu ne passes pas au prochain tour, ou bien après on te confie un projet en-dessous du niveau que tu espérais, une sorte de punition, d'avertissement, on t'envoie ensuite à Mulhouse ou à Roubaix alors qu'en fait tu étais prévu pour Londres ou Tokyo – Marnie, de la comptabilité, qui s'appelait en fait Monique, jouait une girafe et moi j'étais un rhinocéros, déchiré par trois hyènes de l'équipe de contrôle financier –

l'Afrique c'est les grands espaces, un supplément d'âme, en Afrique l'homme est encore vraiment un homme, intimement lié à la nature, il fallait qu'on chante un duo là-dessus en agonisant, ça nous a rapprochés, on est rentrés bourrés à la maison, main dans la main, on trébuchait, tombait par terre, s'embrassait, continuait de marcher, devant la résidence où j'habitais elle s'est pliée en deux et a vomi dans le canal, j'avais encore ma carapace de rhinocéros et j'étais