

Éditorial

Par Pascal LEFEBVRE

« *Comment être jeune et consultant ?* » Il y a bien longtemps, Michel Berry, dans un article publié dans le numéro de juin 1991 de *Gérer & Comprendre*, se posait déjà la question. L'auteur notait que : « *standardiser les méthodes et développer une panoplie d'outils séducteurs sont alors des moyens d'aider les jeunes à tenir leur place* », lorsque ceux-ci étaient confrontés à des situations insécurisantes et à des interlocuteurs expérimentés.

Qu'en est-il un quart de siècle plus tard ? Un début de réponse se trouve peut-être dans une bande dessinée, vecteur pourtant peu banal dans les sciences de gestion. En l'occurrence, il s'agit de l'œuvre d'un ex-auditeur d'un grand cabinet anglo-saxon, dont on peut penser qu'il connaît son sujet et qui relate les affres d'un jeune consultant, largement incompetent, mais suffisamment habile pour manipuler les apparences en sa faveur. Sébastien Rocher, qui analyse pour nous cette BD, fait de ce « héros », qui semble loin d'être un cas isolé, « *l'archétype de l'individu hypermoderne pour lequel le détachement et l'évitement ont supplanté l'engagement* ». Ce qui n'était que prémisses en 1991 semble aujourd'hui bien établi : des jeunes loups narcissiques de Wall Street ou de la City aux multiples populistes éludant les questionnements de fond au profit des effets démagogiques, ne peut-on penser que la confrontation avec le réel a largement fait place à la séduction et à l'habileté comme substituts à la compétence ?

Il en va ainsi dans un domaine cher à *Gérer & Comprendre*. Si la publication dans des revues classées semble, aujourd'hui, la clé incontestée de toute carrière académique, nul ne doute que la scientificité du propos doive être le seul critère pris en compte. Il semble pourtant que ce soit loin d'être le cas : le système que décrit Sébastien Dubois favorise et consolide l'organisation du monde académique en groupes de prestige inégal. Selon votre origine, nationale ou institutionnelle, les portes de l'Empyrée s'ouvriront, ou pas, devant vous. Vos qualités intrinsèques de chercheur, vos années de travail et la pertinence de vos conclusions passeront alors bien après vos habiletés stratégiques et votre séduction naturelle, dûment formatées dans les meilleurs cénacles. *Gérer & Comprendre*, qui se bat de longue date contre cet ostracisme et pour offrir leur chance à des démarches originales basées sur de réelles études de terrain, s'associe donc avec enthousiasme à l'analyse rigoureuse et documentée que l'auteur a réalisée.

Tout cela n'est pas récent et les beaux parleurs ont toujours su séduire, y compris les moins crédules ; l'affaire Rochette, qu'évoquent Oussama Ouriemmi et Marie-Claire Loison, est là pour nous le rappeler. Quand la crédulité, la cupidité ou l'arrogance leur tendent la main, aujourd'hui comme hier, les escrocs savent exploiter toutes les fragilités que nous leur laissons entrevoir. C'est du reste là leur principal talent, que ces failles soient psychologiques, techniques ou réglementaires.

Alors, résolument, quitte à ne pas être hypermoderne quand la rigueur cède le pas à une séduction qui ne masque souvent que des jeux de pouvoir, *Gérer & Comprendre* maintient le cap qui est le sien : des analyses originales, fondées sur de vraies expériences de terrain, bien écrites et sans sectarisme. À cela, nous sommes fidèles depuis trente ans, que nos auteurs et nos lecteurs en soient ici remerciés.