

38° jour.

Devant la machine à café, 10h25.

Dans le brouhaha de la sacro-sainte pause café matinale, quelques membres de l'équipe tentent – à leurs risques et périls pour un tel endroit – de parler boulot, en l'occurrence faire le point sur les derniers potins relatifs à l'abandon probable du projet. C'est le dernier mambo à la mode : le client serait finalement revenu sur son engagement avec la boîte, et semblerait décidé à mettre le dossier aux oubliettes. Il est clair que nous sommes toujours sans nouvelle de l'appel d'offre, qu'une partie de nos responsables évite soigneusement de s'égarer du côté de nos bureaux, et qu'il nous a été fortement déconseillé d'imputer le moindre fifrelin sur le compte dudit projet jusqu'à nouvel ordre !

Assurément, une telle somme d'informations ne peut que perturber, et générer une foule de bruits de couloir avec la puissance d'une turbine nucléaire en poussée maximum.

Au vu des costumes-cravatés qui se mêlent soudain à la foule bigarrée des ingés R&D, on en déduit rapidement que c'est le jour des revues de direction mensuelles. Tradition fermement ancrée au sein de l'entreprise, ces revues réunissent autour d'une table – de réunion aux heures de travail, et classée guide Michelin pour les heures de repas – nos staffs de dirigeants et les quelques responsables techniques du site pour faire le poing (oui, avec un « g ») sur l'état de délabrement, euh non, d'avancement : c'était un lapsus... des projets en cours.

Bref, c'est près du distributeur à café que nous avons l'occasion de vivre un de ces rares moments remarquables de notre vie professionnelle : côtoyer nos inaccessibles décideurs. Côtoyer seulement, pas se mélanger, faut pas pousser ! Mais il n'empêche, le niveau des conversations prend un rare envol pour se stabiliser dans les strates ignorées du commun des mortels, surtout quand un groupe de commerciaux se pose à nos côtés, et fait remarquable, figure parmi eux notre chargé d'affaires.

Certains membres de notre petit groupe regrettent rapidement que leur mère n'ait pas jugé utile de les doter d'oreilles mobiles quand la discussion de nos voisins aborde LE sujet. Entre deux éclats de rire, nos amis en costumes clonés (sont tous en costard gris, chemise claire, cravate sombre) évoquent le dossier chaud et l'habileté dont ils ont su faire preuve pour décoincer la situation. Leurs autocongratulations révèlent que le client a signé le contrat depuis quelques semaines, le surlendemain de notre déplacement pour être précis ! Et nous de comprendre que ces corniauds endimanchés gardent depuis le dossier sous le coude, dans un but qui échappe à la logique humaine ainsi qu'à nos pôvres esprits de techniciens endurcis. Face à une telle forfaiture toutes nos querelles intestines sont immédiatement oubliées, le temps de mettre au point l'embuscade qui nous permettra d'en savoir plus. Le cours de la journée nous permet de coincer le chef de projet, qui une fois informé, se trouble plus vite qu'un célèbre apéritif jaune quand il entre en contact avec l'eau... Vraisemblablement le bougre possède une information qu'il n'a pas jugé utile de nous faire profiter. Quelques échanges vitriolés plus tard, quand tout le monde reprend son souffle sans avoir fait progressé la situation pour autant, voilà t'y pas que notre chargé d'affaires surgit inopinément dans le bureau, brandissant un sourire rayonnant propre à désamorcer le tapis de mines que tout le monde se préparait à lui balancer.

- Salut les gars, lance-t-il après nous avoir superbement ignorés devant le distributeur de boissons excitantes, j'ai une super-bonne nouvelle ! On a le feu vert de la direction pour reprendre l'étude du projet « camembert » !

Quelque peu abasourdie par l'impact, l'équipe reste sans voix le temps de déglutir et de trouver la réponse opportune. C'est finalement notre responsable logiciel, toujours le plus prompt à dégainer, qui lance l'offensive :

- Pour une bonne nouvelle, grince-t-il, c'est une bonne nouvelle. Et ça fait combien de temps que tu la connais, cette super-bonne nouvelle ? On a cru comprendre que le client a signé depuis belle lurette ! Tu peux nous dire pourquoi on a lambiné tout ce temps ?

La vue de nos mines sombres, limite agressives, laisse entendre à notre interlocuteur qu'il va devoir lâcher un peu de lest s'il veut ressortir intact du ring – pardon, du bureau !

- Bé heu, c'est que tout n'était pas réglé. Certes le client a signé, mais a traîné pour poser l'oseille sur la table. On a négocié un premier paiement pour l'étude, et le rapiat ne voulait rien lâcher tant qu'il n'avait pas une maquette fonctionnelle sous les yeux. Et comme il n'était pas question d'avancer le fric de notre poche, la consigne était claire : tant qu'on n'a rien, on ne fait rien !

- Mais pourquoi ne pas l'avoir dit ? A quoi ça vous avance de garder ce genre d'infos dans la poche ? On était tous persuadés que le projet était mort et enterré !!

- Eh ! On vous connaît à la R&D ! On aurait eu le malheur de vous filer ce type d'info que vous n'auriez pu vous empêcher de continuer à bosser dessus en partant du principe que nous allions décoincer la situation ! Désolé, mais ça marche pas comme ça les gars !

Et voilà ! Toujours et encore les aprioris qui resurgissent, sources de perpétuels conflits entre les différents services d'une entreprise. Alors qu'on bosse tous pour le même résultat : réussir les projets et mériter notre beefsteak à la fin du mois ! Décidément, à l'heure de la mondialisation, la communication a encore de sérieux progrès à faire !