

Retour d'expérience en Allemagne

Benoît CORVOISIER - 63^e PROMOTION



Diplômé en 1999, les premiers pas dans la vie active ont eu lieu en France chez Gascogne Wood. Comme pour beaucoup, ce fut une première expérience importante et enrichissante. Quelques rares mots d'allemand me permettaient alors de communiquer avec un des fournisseurs (Groupe WEINIG – machines à bois)

et de créer rapidement un lien de confiance. Ce lien perdure encore aujourd'hui, puisque qu'il s'agit de mon employeur depuis presque 20 ans.

Il faut rappeler que le début des années 2000 était très propice à la recherche d'emploi en général. À cette époque, je n'ai jamais pensé que l'herbe allait être plus verte en Allemagne. J'ai accepté une proposition à 24 ans, mise sur le compte d'une expérience professionnelle à l'étranger.

Je suis bien conscient que les jeunes diplômés français ne se posent pas les mêmes questions aujourd'hui, ou peut-être s'en posent-ils davantage. Ils jettent parfois un œil outre-Rhin afin de trouver une stabilité d'emploi et un esprit de formation continue bien ancrée dans la culture allemande au travers de l'apprentissage. Une période d'apprentissage que WEINIG m'a d'ailleurs imposée pendant une année au sein du groupe, avant même d'imaginer prendre le poste. Ceci afin d'aborder au mieux la gamme de produits, les exigences techniques et surtout me familiariser avec la langue de Goethe qui restait encore une grande nébuleuse ! C'était donc « donnant-donnant » pour commencer une aventure professionnelle et familiale dans une petite ville, au nom imprononçable de Tauberbischofsheim. Certes ce n'est pas au bout du monde, mais travailler au quotidien en Allemagne c'est apprendre à jongler entre deux états d'esprit, deux façons d'aborder une tâche ou de répondre à une même question.

Les premières années, ma mission était de faire le lien « back-office » avec le marché francophone : établissement de devis techniques, soutien commercial et surtout interpréter puis retranscrire les demandes. En effet, plus le message français est riche d'informations inexprimées, de subtilités, voire de second-degré, plus il est ambigu pour l'interlocuteur allemand qui peut alors mal interpréter les propos. La communication franco-allemande est régulièrement source de malentendus, qu'il faut savoir rapidement décoder. Mais de la volonté commune d'aboutir, dans l'intérêt aussi du client final, en découle rapidement la tenue d'un compromis technique et commercial.

Sans vouloir caricaturer, mais pour bien comprendre, il suffit simplement d'imaginer une équipe franco-allemande travaillant pour une même société et devant décider ensemble de fabriquer des stylos à bille ou bien à plume... Avant de répondre à cette question, les allemands chercheront d'abord à faire état des moyens financiers, humains,...

En effet, pourquoi décider de ce que nous voulons produire alors que nous ne savons pas encore si nous avons les moyens de nos ambitions !

Les Français essayeront de répondre directement à la question initiale : à bille ou à plume ? En effet, pourquoi analyser nos moyens actuels si nous ne savons pas encore ce que nous voulons fabriquer ! Le côté émotionnel ressurgit. Ces deux méthodes sont correctes et mènent exactement au même résultat. Par contre, au sein d'une équipe franco-allemande, ces deux approches très différentes peuvent générer incompréhensions et frictions. Je garde cet exemple à l'esprit, car il est primordial d'appréhender les méthodes de fonctionnement et les réactions de chacun au sein d'un groupe international.

Particulièrement dans les relations franco-allemandes, la proximité perçue est souvent une pure illusion. Les différences de culture et d'approche du travail sont beaucoup plus profondes qu'on ne le pense. En affaire,

► Suite

dans une relation client-fournisseur, occulter ce fait est souvent une source d'échec. Pour illustrer ces propos, un ancien ministre français des affaires étrangères disait : « Les Allemands ne sont pas des Français qui parlent allemand ».

Tout est dit. Mais c'est aussi parce qu'ils sont profondément différents que Français et Allemands parviennent à trouver des compromis, grâce à la complémentarité des approches.

Compromis basés sur le respect des intérêts de chacun, mais aussi de l'intérêt commun.

Pour résumer avec humour, les Français voient les Allemands comme des travailleurs ultra-disciplinés et les Allemands voient les Français comme des travailleurs ultra-créatifs. Alors, entre « ultra-disciplinés » et « ultra-créatifs », l'esprit de conciliation et la recherche de consensus est indispensable.

Je ne peux que vous encourager à regarder outre-Rhin, même avec un petit niveau d'allemand. Vu de la France, l'Allemagne est un pays si proche mais finalement très mal connu. À part ses chiffres excédentaires, ce pays ne fait pas rêver. C'est bien là son plus grand défaut. ■

