

Pèlerin

HEBDOMADAIRE N° 5571 - 8 SEPTEMBRE 1989

12,50 F - 3 100 LIT

MAGAZINE

REPORTAGE

**LES MARCHÉS
DE PLEIN VENT**

ENQUETE

**CHASSER ET
RESPECTER
LA NATURE**

RELIGION

**DES VOCATIONS
PAS ORDINAIRES**

L'EXEMPLE DE MARION VANNIER

**REUSSIR
SANS DIPLOME**

M 2326 - 5571 - 12,50 F



3792326012504 55710

SOMMAIRE

Jeunes prêtres à 50 ans

Il rentre au bureau, expédie les affaires courantes, range et... donne sa démission. « Tu as trouvé une autre place ? » « Oui, je vais être curé. » 44 ans, Roland devient le P. Noël. Raphaël Guérin, lui, est PDG. Veuf, il étudie la théologie, et, à 60 ans, est ordonné. « Jamais je n'aurais imaginé cela. » Pour répondre à l'appel de Dieu, ces hommes quittent tout. Un choix extraordinaire, parfois difficile mais assuré (p.20).

Editorial	3	MIEUX-VIVRE - PRATIQUE	
DIALOGUE		Éducation	
Dimanche		Les enfants qui ne veulent pas manger	36
Le commentaire de Michel Guinchat : Bâtir	5	Santé	
Visages d'Eglise		Les dents de sagesse	36
Messe télévisée à Auch	5	Cuisine	
La réponse du Père Irénée		Tartes de saison	38
Pour ou contre Jésus ?	55	Tricot	
ACTUALITÉS-REPORTAGES		Un charme rétro	39
Les gens	6	Tourisme	
France	8	Et si on allait à Disneyland ?	42
Etranger	11	Pour avoir un avant-goût des animations qui se préparent à Marne-la-Vallée, nous sommes partis en Floride !	
Clin d'œil	19	Bricolage	
Des vocations pas ordinaires		Longue vie à vos moquettes	44
Célibataires ou veufs, pères, grand-pères ; aujourd'hui, ils sont curés. Ils nous racontent leurs itinéraires.	20	Courrier déco	45
Une chasse écologique		Pêle-mêle	46
Dans l'Île-et-Vilaine, un territoire géré par des chasseurs amoureux de la nature.	24	CINÉMA - SPECTACLES - LIVRES	
Ceux qui ont réussi sans diplôme		Roman	
Ce sont des battants : à la force du poignet, ils sont au sommet. On les appelle les autodidactes.	28	<i>Cuirasse d'écume, d'Armel de Wismes.</i>	49
Les marchés : l'avenir d'une tradition		Humour	
En France, les marchés attirent encore les clients.	32	Le film de la semaine	
		<i>Batman, de Tim Burton</i>	51
		Expo	
		Chaïm Soutine, à Chartres	56
		GUIDE-TV-RADIO-LOISIRS	
		TV guide	57
		TV magazine	
		Mady Tran : Mady matin	59
		Programmes de radio-télévision	
		Du 8 au 14 septembre	60
		Jeux	
		Pat'Apouf	62
		Mots fléchés	76
			78
			79

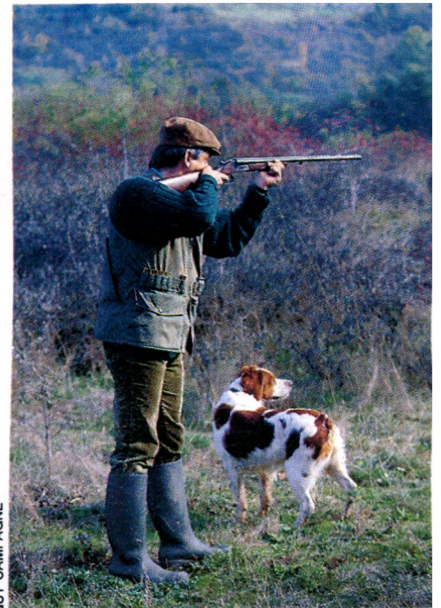
COUVERTURE : C. CABROL

LA SEMAINE PROCHAINE

Avoir 16 ans au pays de l'apartheid

Forains :
les artisans de la fête

Médecin et smicard, ça existe



GUY CAMPAGNE

24 Sur ce territoire pas comme les autres, pas question de traquer un gibier affaibli : l'ouverture de la chasse a été repoussée.



THULLIER/REA

32 Ici, on capte une clientèle par la réputation des produits. Et on la garde en étant sympa, blagueur mais respectueux.

42 En 1966, Walt Disney, le génial créateur de Mickey, Donald et les autres, voulait créer un univers à la mesure de son imagination...



ANNE LORD

Ceux qui réussissent sans diplôme

Ce sont des battants, et aujourd'hui, ils sont au sommet. On les appelle les autodidactes : ils se sont faits eux-mêmes à la force du poignet grâce à une volonté et à un esprit combatif que bien peu possèdent.

Sylvine Janvier

Dans une société où les titulaires de diplômes sont de plus en plus nombreux, on peut s'interroger sur l'avenir de ceux qui n'en possèdent pas. Les portes de la réussite leur sont-elles fermées ? Les chiffres répondent d'eux-mêmes : d'après l'INSEE, 68 796 des 98 313 chefs d'entreprise de dix salariés et plus, soit 69,9 %, ont à peine le certificat d'études primaires ou le bac.

Les exemples de réussite foisonnent : René Monory, Pierre Bérégovoy et Charles Pasqua dans le monde politique, Sylvain Floirat, les frères Leclerc, Bernard Tapie dans le monde économique. René Occhiminuti, du cabinet de recrutement « Progress », « chasseur de têtes » spécialisé dans la recherche des dirigeants de grosses entreprises, affirme que les qualités nécessaires à un bon chef d'entreprise ne s'acquièrent pas en étudiant. « Dans les écoles, dit-il, on apprend des techniques. Mais on peut être excellent à l'école et mauvais sur le terrain. C'est toute la différence entre tirer au pas de tir et se retrouver sur le champ de bataille : le feu galvanise certains, tétanise d'autres.

Une fusée de départ

Le diplôme fait gagner du temps, c'est une fusée de départ. Mais lorsque nous recherchons une personne âgée de 35-40 ans, nous nous intéressons plus à ce qu'il a fait et essayons de comprendre qui il est. Celui qui n'a

pas de formation a appris d'autres choses, en étant confronté très jeune à des réalités. Il a un punch, une volonté, un savoir-faire, un charisme particuliers. »

Le Harvard business club de France – émanation de la prestigieuse université américaine – a, pour la première fois, distingué les meilleurs autodidactes de notre pays en leur remettant ses « Victoires ». Preuve que les sous-diplômés sont au moins aussi performants que les autres.

Qu'est-ce qui les fait courir ? La

passion, aurait-on tendance à répondre, en reprenant la phrase du philosophe allemand Friedrich Hegel : « Rien de grand ne s'est fait dans le monde sans passion. »

Prenons l'exemple de Jean Mérafi-na : c'est « la passion du service, la ténacité et la volonté de gagner » qui l'ont poussé à fonder sa propre entreprise de nettoyage. A 25 ans, il est vendeur d'automobiles, sans intention de le rester : « J'avais le goût de devenir chef d'entreprise », se souvient-il. Seul, avec son épouse, il se lance dans



Marion Vannier : travailler d'arrache-pied pour apprendre et prouver sa valeur.



Jean Mérafina : il faut surtout de l'ambition et une envie de battre...



l'aventure, sans connaissance aucune du marché. Il y a presque toujours un facteur risque chez les autodidactes, ils n'ont rien à perdre et entreprendre est un état d'esprit. Quinze ans plus tard, sa société, « C'PROP », emploie 1 400 personnes à Cergy-Pontoise en grande banlieue parisienne et réalise un chiffre d'affaires de 90 millions de francs. « Tout est question de volonté, dit-il. Quand on a envie de se battre et de gagner, on y arrive. »

Commerçant dans l'âme, il aime se vendre et associer son nom à une réalisation. N'est-ce pas cela l'ambition ? Roland-Garros et le Trophée Lancôme en sont l'illustration. « Ça ne me rapporte rien, mais c'est l'image que je veux donner de C'PROP, explique-t-il en ajoutant : « J'adore faire parler de moi. » L'attitude de « fonceur » s'acquiert dès l'enfance. Fils d'ouvrier, Jean Mérafina reconnaît que c'est son environnement plus que sa volonté qui l'obligent à entrer dans la vie active avant l'âge de 16 ans. Son père lui a donné envie de gagner de l'argent : « une raison de plus pour se battre ».

« Pour arriver à la hauteur des diplômés, il m'a fallu fournir le double de travail. » Un des mots-clés de la réussite des non-diplômés est lâché : travailler plus que les autres. Comment gérer cette incontournable règle ? « Pour réussir dans la vie, j'ai sacrifié une partie de ma vie personnelle », répond Jean Mérafina.

Marion Vannier, présidente d'Amstrad France a tenté le pari de mener ses deux vies — familiale et professionnelle — de front. Ce qui semblait encore plus difficile pour une femme, elle l'a réussi. Pour cela, elle s'est fixée

des règles immuables : s'occuper de ses trois enfants même si elle doit retourner au bureau après qu'ils soient endormis, déjeuner et dîner chaque jour avec son mari. « Si vous voulez tout réussir, vous êtes obligé de faire ainsi. Sinon, vous loupez ou votre mariage et vos enfants, ou votre job. C'est ça l'organisation. »

L'organisation, Marion Vannier connaît. Rien ne prédestinait cette jolie jeune fille de province à une telle carrière. Issue d'un milieu bourgeois, elle n'avait pour autre ambition que de suivre les traces de sa mère : fonder un foyer. Fiancée à 17 ans, elle arrête ses études et se marie l'année suivante. Cependant, entre le bridge, le tennis et le thé, Marion s'ennuie. Elle s'échappe de sa cage dorée et monte à Paris. De petite annonce en petite annonce, elle va de petit boulot en petit boulot : « Des stages obligatoires, explique-t-elle, avec les yeux et les oreilles grand ouverts : j'avais tant à apprendre ! On ne peut, du jour au lendemain, passer du stade d'autodidacte qui n'a jamais travaillé à celui de performant. La seule chose à faire, c'est de ne pas rester dans des jobs alimentaires. »

Sa première chance lui est offerte dans un magasin spécialisé dans le son et la hi-fi : « J'avais tout à prouver. C'est là la différence entre un autodidacte et quelqu'un qui a fait des études : le second connaît sa valeur et n'accepte pas n'importe quoi. Moi, je ne demandais qu'à montrer et j'avais tout à montrer. Pendant sept ans, j'ai travaillé d'arrache-pied pour acquérir une vision globale de l'entreprise : tout ce que vous n'avez pas appris en étudiant est à rattraper, en plus de votre travail. J'ai fait le tour de chaque poste pour finir au commercial. Cette entreprise bougeait et grandissait. J'ai grandi avec elle et je suis devenue directeur financier. »

Pas de compromis

Se présente alors la seconde chance de sa vie : le président anglais de la firme Amstrad lui propose de créer la filiale française du groupe, secteur son. Marion attend sa petite fille. La grossesse s'annonce difficile mais elle fonce : « Je veux tout, c'est un trait de mon caractère. Jamais je n'aurais accepté de choisir entre ma fille et mon métier. C'est une preuve de non-agressivité. »

De son lit d'hôpital, acrobate, elle monte la société : « Avec, pendant trois mois une perfusion dans un bras, mon stylo dans une main, le téléphone dans l'autre et mon secrétaire qui venait tous les jours... et en profitait pour me donner son sang. Un gag non ? Le lendemain de ma césarienne, je signalais les chèques. Tout est possi- ▶



Gilbert Anton : avoir un but, une équipe et se donner le temps...

ble, il suffit de le vouloir. Et si vous recherchez les responsabilités, il faut les payer et assurer.» La plupart des gagners n'ont qu'une idée : avancer. Ils ne peuvent se contenter de leur travail ou de leur statut social. Pour eux, la réussite n'est jamais atteinte. A l'inverse des diplômés qui se tracent un plan de carrière, ils doivent saisir les occasions. Après avoir monté la filiale « son » d'Amstrad avec 50 000 F, elle repart pour une seconde bataille et décroche le secteur informatique. De 1983 à 1989, le chiffre d'affaires d'Amstrad France passe de 17 millions de francs à 1,2 milliard...

Le secret de la réussite de cette jeune femme de 39 ans ? « Premièrement, prendre le temps de monter : un autodidacte met plus longtemps mais il a une culture plus proche du terrain, explique-t-elle. Deuxièmement, travailler beaucoup et payer d'avance. Troisièmement, avoir les pieds sur terre : les idées géniales ne suffisent pas, il faut « manager » au jour le jour et apprendre à ne pas dépenser ce qu'on n'a pas gagné. »

Les autodidactes mettent effectivement plus de temps que les autres à grimper sur le podium de la réussite. Qu'ils soient dans une grande entreprise où ils doivent faire leurs preuves et gravir, un à un, les échelons — les groupes structurés et les professions réglementées sont moins favorables aux non-diplômés —, ou qu'ils montent leur propre affaire.

Simple commis de cuisine en 1952, Jean-Paul Bucher voulait déjà être son propre patron. C'était « ma seule détermination réelle : en 1958, je pars à l'armée et j'investis mes 10 000 F d'économie (sur un salaire mensuel de 350 F) avec la volonté de tout mettre de côté et d'acheter mon restaurant ».



Pour Jean-Paul Bucher, la réussite passe surtout par la détermination.

Les autodidactes qui réussissent, confirme René Occhiminuti, savent ce qu'ils veulent. Et là réside la qualité d'un patron : savoir où il veut aller, aimer ce qu'il fait : il doit, à la fois, être un bon chef d'orchestre et aimer son orchestre. « Aujourd'hui, président-directeur général du groupe « Flo », Jean-Paul Bucher est à la tête de neuf brasseries, dont la célèbre Coupole à Paris. « Je travaille pour gagner, lance-t-il, et je ne peux plus m'arrêter. » Pour réussir, il faut se croire investi d'une responsabilité, se créer une image au point d'en être prisonnier. »

Le complexe de l'autodidacte

« Le problème des autodidactes est dans leur tête, explique René Occhiminuti. Parce qu'ils ne sortent d'aucun sérail, qu'ils ne savent pas toujours bien s'exprimer... Donc, ils s'autolimitent et, parfois, ils cherchent un peu trop à prouver qu'ils sont au moins aussi bons. Alors qu'on ne leur de-

mande que d'agir. C'est là qu'ils sont les meilleurs. » Sans s'avouer complexe, J-P. Bucher avance inexorablement : « En se demandant s'il mérite ce qu'il a, l'autodidacte se sent obligé de faire toujours plus. »

Mauvais élève (« les autodidactes sont souvent les derniers de la classe », constate-t-il) mais sûr de lui : « Un autodidacte ne réussit que s'il a confiance en lui. Cela n'a rien à voir avec le niveau d'instruction. La confiance en soi, c'est dire : quand je décide quelque chose, je sais que j'ai raison. » Selon Jean-Paul Bucher « l'autodidacte est un sauvage avec beaucoup d'instinct pour conduire les autres et les protéger. Tel le traceur de piste à qui vous confiez votre vie dans la brousse africaine, sans avoir l'idée de lui demander ses références. »

Un tempérament de leader

Fonceurs, instinctifs, sûrs d'eux, les autodidactes qui n'ont strictement aucun diplôme deviennent cependant plus rares. René Occhiminuti le confirme : « Autodidacte ne veut plus dire grand-chose depuis qu'il y a vraiment de la formation continue. Les grands patrons ont généralement des formations complémentaires. » C'est le parcours de Gilbert Anton, 42 ans, titulaire du bac et P-DG de « Baby J. », créé cette année et employant 70 personnes. Son chiffre d'affaires prévisionnel est de 45 millions de francs.

Ayant quitté une entreprise de puériculture au moment de son rachat, il monte « Baby J. » à Bayonne, avec d'anciens collaborateurs. Sans rencontrer de problèmes, même auprès des banques : « Si vous en avez envie, vous arrivez à faire passer le message et vous trouvez des partenaires financiers », explique-t-il. Capitaine d'industrie, capitaine d'équipe de rugby, Gilbert Anton n'hésite pas à faire le parallèle : « Quand j'ai passé le bac philo, j'étais capitaine de l'équipe de rugby. Pour diriger mon entreprise, je retrouve ces trois critères de base : avoir un but, une équipe et se donner le temps. C'est une question de tempérament. J'ai fait sept années d'expertise comptable en cours du soir. Mais je ne voulais pas m'enfermer dans mon bureau. Je voulais rester sur le monde qui bataille. »

Batailler, être combatif et avoir confiance en soi sont à la base de la réussite de ces « gagners ». « Les affaires c'est pas difficile, c'est juste du bon sens, rappelle René Occhiminuti, ajoutant : tout le monde a au moins une bonne idée par jour. Mais encore faut-il se retrousser les manches ! C'est ce que font les autodidactes ! C'est ce qui fait leur réussite... ■