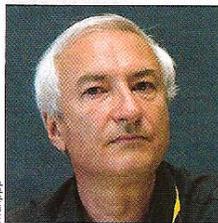


Un grand rêve intact

C'est parce qu'elle a su préserver sa capacité à faire rêver que l'Amérique est restée un pays leader. En élisant Nicolas Sarkozy, la France veut faire le même pari. Extraits (pages 238 à 241).

“ Un pays qui n'a pas de vision est un pays sans avenir. Ce qui a fait de l'Amérique un grand pays et qui lui a permis de le rester si longtemps, c'est sa capacité à faire rêver. J'étais cadre dirigeant à Detroit en 1986, l'année où fut annoncé que Lee Iacocca venait de gagner 20 millions de dollars comme président de Chrysler, une grosse somme pour l'époque. Resté au bureau un soir, j'ai demandé à une technicienne de nettoyage, Américaine d'origine colombienne, ce qu'elle en pensait. Pour elle, c'était une bonne chose, car si son fils travaillait assez dur, il pourrait y arriver lui aussi. Le discours de Kennedy par lequel il engageait l'Amérique à envoyer un homme sur la Lune avant la fin de la décennie présentait une vision, de même que le New Deal de Roosevelt ou la reconstruction après la guerre civile de 1861-1865. Une vision forte est soutenue par une idéologie forte. Pourquoi rencontre-t-on les deux chez les Américains, et seulement du cynisme chez les Français? Parce qu'en France les mots ne correspondent pas aux choses; les Français savent que, lorsqu'on parle de valeurs, on manipule. Alors ils écoutent, narquois, ou font semblant d'adhérer lorsqu'ils s'y sentent obligés par la verticalité hiérarchique. Une vision n'a pas à être réaliste; elle doit même être au-delà, sinon il n'y aurait pas de rêve, pas de souffle, pas d'allant. Actuellement, la France n'a pas de rêve, pas de vision, pas de projet. Mais c'est peut-être de ce grand vide, qui ne peut pas être nié malgré les contorsions autour du thème du déclin de la France, que des forces inconnues surgiront et se mobiliseront pour une renaissance. S'il est un peuple capable de rebond, c'est bien les Français.



« Une vision forte est soutenue par une idéologie forte. Pourquoi rencontre-t-on les deux chez les Américains, et seulement du cynisme chez les Français? »

Pascal Baudry est le fondateur de WDFHB Consulting Group.

Les Français ont élu Nicolas Sarkozy. Se mettant dans le rôle de l'homme providentiel, il concentre beaucoup de pouvoirs entre ses mains et déploie une énergie considérable pour mettre en œuvre tous azimuts les réformes qu'il a annoncées. Cet « hyperprésident » incarne des valeurs plus généralement associées à celles des Américains.

Qui d'autre que lui, dans la classe politique française, peut exhiber à un même degré des valeurs ou des comportements axés sur l'explicite (notamment par élimination de sous-entendus), l'individualisation, la tâche, la valorisation du travail, la culture du résultat, la méritocratie et le refus de l'égalitarisme, l'*accountability*, le volontarisme (par opposition à l'acceptation d'un destin ou de la fatalité), la préférence donnée au maintenant sur le plus tard et au dynamique sur le statique, le refus de la position dépressive, le succès (dont la richesse et son étalage sans complexe, ainsi que la fréquentation des « people »), sa logique inductive (notamment par l'expérimentation) et pragmatique anglo-saxonne partant du terrain et non des grands principes, sa méfiance par rapport à l'essentialisme français (énarchie, corps constitués), son refus de la verticalité féodale française en se désignant comme issu du peuple.

Le choix populaire de ce personnage atypique et improbable dans une tradition française où le président était supposé être plus du côté des dieux que des hommes constitue une rupture culturelle. L'histoire dira si les Français se seront mis à marcher dans ses traces, et seront donc devenus plus comparables aux Américains, ou si le décalage aura été trop fort et aura entraîné un rejet par une explosion sociale.



FRANÇAIS ET AMÉRICAINS, L'AUTRE RIVE, Pascal Baudry, 3^e édition, octobre 2007, Village mondial.

Notre avis Des Américains à l'aise dans les situations binaires, des Français jonglant avec « les nuances de gris ». Des Américains centrés sur « la tâche à accomplir », des Français plus préoccupés de la relation que de l'objectif à atteindre. Autant de différences qui peuvent expliquer les situations de malentendus

entre la France et les Etats-Unis que décrypte Pascal Baudry. Franco-américain, psychanalyste de formation, président d'un cabinet de conseil pour les entreprises à Berkeley, l'auteur est bien placé pour nous aider à éclaircir les hauts et les bas du couple France-Etats-Unis. Plutôt que de comparer les mérites

respectifs de l'une et de l'autre culture, la démarche consiste à observer l'Hexagone à travers le prisme de la culture américaine. Cet ouvrage, qui emprunte autant à la psychanalyse qu'à la sociologie, tire son originalité des apports et des témoignages de milliers d'internautes qui en ont enrichi les premières moutures. **P. Da.**