

| IMMOBILIER ET MECENAT |

L'OSR déménage au-dessus de la Migros

Depuis de longues années, l'administration de l'Orchestre de la Suisse Romande occupait fort gracieusement – et sans clause de durée – deux étages de l'immeuble jouxtant le Victoria Hall, propriété de Madame Demole, au 2 rue Bovy-Lysberg, à Genève. Femme de parole, lors de son éviction de la vice-présidence du Conseil de Fondation de l'OSR, elle laissa avec beaucoup de classe, l'administration poursuivre son travail dans les lieux.

Ces derniers temps, l'immeuble ayant trouvé acquéreur, le personnel de l'administration se doit de déménager. Oh ! Pas très loin. Les bureaux n'auront que peu de mètres à faire pour s'installer, dès le 22 juin prochain, de l'autre côté de la place du Cirque, au numéro 2. Rien de révolutionnaire dans tout cela, surtout lorsque vous saurez que le propriétaire du terne et impersonnel immeuble, où

l'orchestre à trouvé refuge, n'est autre que le Président de la Fondation de l'OSR qui dans le privé, comme tout un chacun le sait, est un homme d'affaires, œuvrant dans l'immobilier, et de plus, se pique également d'agir dans le mécénat. Tout ceci est donc d'une logique superbement banale.

La suite de l'histoire, elle, l'est beaucoup moins. Pour ce nouvel emménagement, un bail sur dix années fut donc rédigé entre l'orchestre et le gérant de l'immeuble. Le hic, c'est que la gratuité ne dure que sur les cinq premières années. Ensuite? Ensuite l'orchestre devra payer!

Le mécène en question doit avoir calculé en son for intérieur qu'un poste de président de la Fondation de l'OSR n'est pas éternel. Surtout en ces temps bien tumultueux de perte d'audience, d'image et de recettes, au guichet ou en sub-

ventions. Donc, qu'il le quittera bientôt. Et que dans ces conditions il ne perdra pas tout puisqu'il récupérera sous peu... un loyer! Bel acte de mécénat, n'est-il pas? L'ancien hébergeur de l'administration de l'orchestre avait tout de même beaucoup plus de panache!

Quant à notre malheureux orchestre, lui, il se liquéfie un peu plus à chacune de ses apparitions. En un mot, «l'émotion partagée» – l'incroyable signature que nous devons du reste au président de la Fondation – s'étant transformée au fil des deux dernières saisons en «l'ennui partagé», personne ne trouvera à redire au fait qu'il s'installe, 2 place du Cirque. Vous savez, au dessus de la Migros! Bref, à quand son engagement dans le cadre des futures saisons des concerts qui portent le même nom?

Jean Michel Garnier

| BUFFETS DE GARE |

Arrêtez le massacre!

L'âme a-t-elle une valeur marchande? Question métaphysique sans réponse.... mais l'âme d'un Buffet de Gare, quant à elle, a assurément une valeur marchande non négligeable.

Pour l'avoir ignoré, nos chers transporteurs fédéraux ont réussi à faire fuir les voyageurs désireux d'interrompre leur voyage à l'heure du repas, l'horaire cadencé ne remplissant pas l'estomac. L'un après l'autre, les buffets de leurs gares (images de l'art du bien-voyager et souvent aussi du bien-manger) ont été sacrifiés sur l'autel de la rentabilité au mètre carré pour faire place aux inconfortables temples de la restauration rapide. Pour le plus grand bonheur des restaurants du voisinage qui ont vu leur chiffre d'affaires grimper en proportion!

Il semblerait que, dans les nouveaux plans de réaménagement de

leurs gares, nos CFF aient pris conscience de cette valeur en arrêtant le massacre, mais il est encore trop tôt pour en juger.

Par contre, sur les lignes secondaires, le massacre ne fait que commencer. La ligne mythique qui, depuis 1892, relie la Riviera vaudoise aux Rochers de Naye, a été certainement sauvée de la fin par une intelligente modernisation technique orchestrée par la direction du MOB, pour devenir un des fleurons du groupe Golden Pass.

Fort bien, mais l'âme de ses buffets s'envole avec la vente de ses gares, rendues inutiles par les bienfaits de l'automatisme, avec le même résultat que pour les CFF. Le délicieux buffet de la gare de Montreux, ou il faisait bon s'arrêter, ou bien se donner rendez-vous pour d'agréables retrouvailles, n'est déjà plus qu'un

souvenir. Celui de Caux, connu loin à la ronde pour ses spécialités, était le but de notre réunion de cousins la semaine passée. Les quelques chambres du petit hôtel occupant le reste de la gare étant déjà prises, nous avions trouvé à nous loger à Glion, mais nous nous réjouissions de ces retrouvailles au Buffet de Caux.

Hélas, quinze jours avant cette escapade, un courriel triste et désorienté de la patronne nous faisait part de la vente de la Gare de Caux, avec effet immédiat pour eux de vider les lieux et de décommander toutes les réservations! Le progrès, qui a sauvé la ligne, est en train de transformer ce chemin de fer de rêve en un ascenseur vertical pour les Rochers-de Naye, en oubliant une partie de ce qui en a fait l'attrait pendant plus d'un siècle.

Jean-Marc Cottier

MANAGEMENT

L'ESPRIT
D'UN HOMME

Clé de voûte de tout recrutement: l'interview. Discussion de café du commerce ou interrogatoire rigoureusement structuré?

A mi-chemin entre ces deux extrêmes, l'entretien semi-directif (à la fois cadré et spontané) est, fort justement, privilégié par les recruteurs. Pour autant, les questions posées aux candidats sont-elles toujours pertinentes? Passons sur le fait que les compétences techniques des postulants ne sont pas toujours validées. Et attachons-nous à l'évaluation de leur personnalité, de leurs fonctionnements: c'est ici que le bât blesse (le plus).

Ordinairement, l'intervieweur amateur cherche à engager quelqu'un qu'il apprécie. Son clone, donc: «Un gars autonome, qui sache se prendre en main, dans un bon esprit d'équipe. Comme moi...» Le connaisseur (croit-il) est, lui, en chasse de la personne conforme à l'image qu'il se fait du métier: «Un vendeur capable de séduire le client, un négociateur habile, apte à conclure rapidement l'affaire.»

Rares sont les recruteurs à prendre le soin d'établir, avant l'interview, le profil comportemental précis et concret du candidat idéal: «Quels comportements spécifiques ce commercial spécifique devra-t-il adopter avec ces clients spécifiques?» S'agit-il uniquement de séduire, négocier et conclure?

Je me rappelle de l'interview passée, dans une autre vie, chez un éminent banquier. On m'avait prévenu de son tempérament créatif et égo-centré. D'emblée, je lui ai posé une question sur ses projets: il m'a parlé pendant une heure... et m'a engagé.

Comme l'écrivait François Gaston, duc de Lévis: «Il est encore plus facile de juger de l'esprit d'un homme par ses questions que par ses réponses.»

Jérôme Boujol
www.boujol.com