



Yves LE GUAY

## *Vivre et travailler en équipe*

Chronique N° 30  
Agriculture de groupe N° 353  
(sept./oct. 2007)  
Encadré : *Savoir dire NON*

### **Ça y est, te voilà encore une fois président ?**

**Le GAEC du Rû-Boimenu résulte de la fusion de deux GAEC connus du lecteur. Quatre agriculteurs y sont associés : André Boimenu, Pierre Dumontier et son frère Bruno avec son épouse, Maryse. Caroline, est depuis dix mois en pré installation... Chaque chronique nous fait partager une tranche de vie de la société.**

---

**André :** Qu'est-ce que j'apprends, Pierre, te voilà bientôt président de la FDCUMA !

**Pierre :** Eh doucement ! je prévoyais justement de vous en parler ce matin mais je vois que les nouvelles vont vite.

**André :** J'ai téléphoné à Max à propos d'une enrubanneuse et c'est lui qui me l'a dit.

**Bruno :** Alors, comme ça, la CUMA ne te suffit pas ; il te faut aussi la fédération !

**Pierre :** Tu me parles, Bruno, comme si je voulais tout dévorer...

**Bruno :** Quand tu as pris la CUMA, il y a 4 ans, on l'a appris après coup et on s'était mis d'accord pour que toute nouvelle responsabilité professionnelle extérieure soit soumise à l'accord des associés.

**André :** Je n'étais pas avec vous à ce moment-là, mais la règle me paraît bonne... Sur qui retombe le boulot quand y en a un qui s'en va ? : sur les autres !

**Maryse :** Si on laissait Pierre nous dire où il en est... Je sers le café ?

**Pierre :** Oui, vous me tombez dessus et... j'ai besoin de clarifier les choses. D'abord c'est bien pour respecter la règle que je vous en parle aujourd'hui... Ensuite, comme vous le savez, j'ai souvent du mal à prendre une décision.

**Maryse :** Donc tu n'as pas dit « oui ».

**Pierre :** Non, j'ai demandé un délai pour réfléchir et consulter mes associés.

**Bruno :** Tu aurais pu dire « non » tout de suite ; ça aurait été plus simple.

**Pierre :** Toi, quand on t'a demandé d'entrer au C.A. du contrôle Laitier et à l'UPRA, tu n'as pas dit « non ».

**Bruno :** Ils avaient du mal à trouver des volontaires...

**Maryse :** Et puis, même si tu n'es pas bavard, Bruno, tu avais des choses à dire.

**Bruno :** C'est vrai, je n'étais pas toujours content du service ni d'accord avec les orientations. Avec deux-trois autres éleveurs, on voulait apporter notre point de vue. Mais à la FDCUMA, Pierre, ce n'est pas le cas ; tu es déjà écouté sans avoir besoin de la présidence.

**Pierre :** Qu'est-ce qui te gêne : la charge de travail ou le titre de président ?

**Bruno** : Moi, tu sais, les honneurs, tout ça, c'est pas mon truc et pour tout te dire, je trouve ça suspect. Qu'est-ce que tu vas donc chercher là : de la gloire, te mettre du vent sous les plumes ? Ou alors tu es pris d'une crise de réunionniste ?

**Pierre** : Moi, je n'aime pas beaucoup les réunions et en fait de gloire, c'est plutôt des ennuis que je vais y trouver. La situation financière n'est pas brillante et la Chambre d'Agriculture parle de nous retirer le poste d'animateur qu'elle finance en partie alors qu'elle prétend soutenir l'agriculture de groupe.

**Maryse** : C'est sans doute ce défi que tu as envie de relever. Je me trompe ?

**Pierre** : Oui, parce que si la fédération est paralysée, c'est notre CUMA qui va en pâtir, et pas seulement la nôtre : toutes celles qui sont actives. Or vous connaissez mon point de vue : moins de matériels en propre au GAEC et davantage en commun.

**André** : Moi, ce qui me gêne, c'est le boulot qu'il faudra assumer. Pourquoi toi, justement ? Max ne pourrait pas prendre le poste ? : c'est un gars d'aplomb et son père est bien valide.

**Pierre** : On fait un bon tandem avec Max, mais il manque un peu de diplomatie et il a du mal à tenir sa langue. Moi, j'ai appris à négocier ; lui, il rentre dans le tas.

**Maryse** : Bon, en clair, c'est notre intérêt de défendre les CUMA et il n'y a personne d'autre ! Si on faisait les comptes... ça va te prendre combien de jours par an ?

**Pierre** : Les réunions, la préparation, le suivi des dossiers, les représentations extérieures, la présence dans les CUMA... disons vingt-cinq jours par an.

**Maryse** : Comptons plutôt trente. Si on se les répartissait, cela ferait en moyenne 7 à 8 jours chacun. On peut considérer qu'à présent, Caroline est totalement opérationnelle. Si elle confirme son projet de s'associer à nous, ça nous donne une bonne sécurité. On pourra jouer sur les heures de cours qu'elle envisage de donner à l'extérieur.

**André** : Moi, je suis sûr qu'elle va confirmer ; elle s'est trop investie pour reculer ; en plus elle vient de trouver un logement au village. On va revoir un peu l'organisation et transférer une partie des tâches de Pierre sur Caroline sans l'écraser, bien sûr !

**Bruno** : Il faut en avoir le cœur net. Dès qu'elle rentre de congés, on lui pose sérieusement la question.

**Pierre** : Puisque nous discutons des modalités, ça signifie que sur le principe, nous sommes d'accord pour que je m'engage dans cette nouvelle responsabilité ?

**Bruno** : Ça te fait tellement plaisir !

**André** : Et Malika, qu'est-ce qu'elle en pense ?

**Pierre** : Comme vous, elle est réservée ; elle trouve souvent que je travaille trop et elle ne comprend pas toujours l'enjeu.

**Maryse** : Heureusement qu'elle est là pour te freiner !

**André** : Tant qu'elle ne t'empêche pas de venir au rugby... !

à suivre...

## Savoir dire NON

Nous sommes, sans arrêt, sollicités par nos proches, par nos collègues et partenaires, par les marchands et la publicité, par les plaisirs de la table et de la cave, par la culture, les loisirs, la vie sociale, le travail... À tout prendre, tout donner et tout accepter, on ruinerait sa bourse, son âme et sa santé.

Il n'est évidemment ni possible ni souhaitable d'accepter tout ce que les autres nous proposent et nous demandent ni tout ce qu'ils font. Il faut donc savoir dire NON.

### Pourquoi dire NON ?

Refuser la misère, l'injustice, la magouille, le mensonge, le danger et bien d'autres choses qui nous touchent de près ou de loin, exige de dire NON.

Dire NON, c'est affirmer une opinion, discerner l'acceptable de ce qui ne l'est pas, résister, s'affirmer soi-même en face de l'autre, du groupe, de la société.

En revanche c'est quelquefois fuir une responsabilité, se défausser sur les autres ou renoncer à un moment légitime de plaisir.

*Savoir dire oui, savoir dire non, avec justesse, c'est une façon d'être relié avec ce qui est vivant en nous, d'être au plus près de nos aspirations profondes, de ce qui est essentiel.* (Roger Daulin)

### Quand dire NON ?

Une stimulation peut venir directement de nous-même (une envie spontanée) ou être activée de l'extérieur par une situation, une offre ou une demande. Nous pouvons y apporter une réponse spontanée, voire instinctive : *Oui, j'y vais tout de suite ; non, pas question !*

Lorsque l'enjeu est important, nous avons toutefois intérêt à réfléchir, peser le pour et le contre, avant de nous engager dans un mouvement, une alliance, une dépense, un don, une responsabilité... La prudence commande de dire NON quand il y a danger ; la sagesse quand les inconvénients l'emportent sur les avantages. Accepter ou refuser relève alors du libre arbitre et de la volonté, proprement humains.

### Dire NON est difficile

Dire oui est plus facile que dire non<sup>1</sup>. Et nous avons moins souvent besoin de justifier notre position quand elle est positive. Certains types de personnalité qui aiment le contact personnel, faire plaisir, s'occuper des autres, ont du mal à dire non. Ils évitent de formuler un avis, acceptent davantage qu'ils ne peuvent et se retrouvent en difficulté dans des engagements qui les dépassent.

Dire NON à une sollicitation ou à une envie, c'est renoncer. Il s'ensuit souvent une frustration pour soi et/ou pour l'autre. Il pourrait nous en vouloir. Il faut souvent du courage et de l'énergie.

### Comment dire NON ?

Réfléchir, différer... permettent de s'interroger pour voir clair en soi :

- *Est-ce légitime, juste, équitable ?*
- *Quels sont mes enjeux : qu'est-ce que je gagne, qu'est-ce que je perds à répondre oui et à répondre non ?*
- *Ai-je toute l'information nécessaire ? Est-ce réaliste ? Quels sont les risques ? Les conditions de réussite ? Est-ce raisonnable ? Moyennant quelle contrepartie ?*
- *Est-ce que j'en ai envie ?*

Une fois la décision prise, mobiliser de l'énergie et choisir, pour le lui dire, le canal de communication adapté à la situation et à l'interlocuteur. Par exemple :

- Canal directif : *Non, je ne suis pas d'accord, fais-le toi même !*
- Canal informatif : *Je vais te laisser faire toi-même et je vais te dire pourquoi : tu en es capable.*
- Canal interrogatif : *Pourquoi me demander ça ? N'es-tu pas capable de le faire toi-même ? Comment vas-tu t'y prendre ?*
- Canal nourricier : *Je suis sûr que tu en es capable ; je ne vais pas te priver du plaisir de réussir par toi-même. Si tu as besoin d'aide, je suis là.*
- Canal émotif et ludique : *Hou là ! qu'est-ce que ça va être chouette pour toi de réussir ce truc tout seul !*

La position de refus est la même dans les 5 canaux. Selon la maturité et le type de personnalité de l'interlocuteur, on choisira le canal le plus adapté pour établir une vraie communication avec lui.

<sup>1</sup> Voir Agriculture de Groupe N° 342 de nov-déc 2005.

**Le non verbal est essentiel** : le regard (direct, franc, réprobateur ou caressant), l'expression du visage (grave ou souriant), le geste (impératif ou protecteur), la position du corps (droite ou penchée, rigide ou souple), le ton de la voix (fort ou doux)... sont encore plus importants que les mots.

Manipulation, direz-vous ? Non, communication efficace.

Tout est dans la façon de le dire. Comme toujours.