

HENRY FORD

La réussite la plus extraordinaire - et probablement l'une des plus méritées de tous les temps - est celle de Henry Ford, le magnat de l'industrie automobile américaine.

Il est né en 1863 à Dearborn, dans l'Etat de Michigan. Son père était un modeste agriculteur. Le seul enseignement qu'il ait reçu comme enfant fut celui de l'école primaire.

Mais Ford a poussé ses études plus tard assez loin, surtout dans la mécanique, employant tout son temps libre à des études dans cette branche.

Très vite, il se découvrit pour elle un goût invincible et s'y jeta corps et âme, ce qui répondait somme toute à une aspiration profonde de son caractère, puisque, encore enfant, les seuls jouets qui eurent sa faveur étaient les instruments mécaniques.

Henry Ford dit lui-même à ce sujet :

« The whole secret of one's successful life is to find out what is one's destiny to do, and then do it ». (Tout le succès d'une vie couronnée de succès est de trouver sa destinée, dans l'action bien sûr, et alors de la réaliser en agissant.)

Je répète ici encore une fois : ne confondez pas l'intuition avec l'imagination. Si vous pensez que vous pouvez faire un grand acteur ou une grande actrice de cinéma, c'est probablement l'imagination qui vous travaille, influencée par les films que vous avez vus et par la vie somptueuse que mènent les étoiles du firmament cinématographique.

Observez autour de vous : combien de gens veulent devenir des acteurs de cinéma et comparez ce chiffre à celui de ceux que le septième art nourrit en effet, ou pourra nourrir dans l'avenir.

Il faut aussi savoir lire les signes des temps. Lorsque Ford se lança dans la mécanique, celle-ci n'était qu'à son début et, par conséquent, nourrissait très peu de personnes.

Depuis cette époque, elle a eu le développement le plus formidable qu'une activité humaine ait connue.

Que dit Ford ? « There is a time for every thing. » (Toute chose à son temps.) Et encore : « Observez les signes du temps et soyez prêt au bon moment pour prendre votre place dans la procession des besoins humains. »

Quand Ford rencontra, à 12 ans, la première locomotive de sa vie, elle décida de sa vocation. Il comprit qu'il était né pour la mécanique.

A 17 ans, en quittant l'école, il n'a pas changé d'idée et il entre comme apprenti dans un atelier de mécanique, aux regrets de son père.

Il n'attendit pas longtemps pour réaliser ses propres idées, puisque c'est dans cet atelier qu'il construisit de ses mains une voiture à vapeur ! Le premier moteur à gaz Otto paru aux U.S.A. a été réparé par Ford.

Aussitôt après, il construisit le premier moteur à explosion et de son invention.

Puis il retourna vers ses origines, dans la ferme paternelle, pour faire un premier essai de mécanisation de l'Agriculture. Il y installa un atelier mécanique et monta une scie à moteur pour défricher une forêt. Il s'y maria.

A l'âge de 27 ans, il entra comme mécanicien à la Société d'Electricité Edison. Deux ans plus tard, fidèle à son principe de toujours aller de l'avant, il construit, à ses moments libres, sa première automobile, en y engloutissant toutes ses économies.

Il n'y avait évidemment pas de « demande » pour la «voiture sans chevaux », puisque l'automobile était inconnue. Aussi, les amis et connaissances d'Henry Ford ayant du capital, qui lui proposèrent un poste d'ingénieur en chef et une participation aux bénéfices de la société qu'ils allaient fonder pour exploiter « l'invention de Henry Ford », se considéraient-ils comme des spéculateurs.

Ils formèrent la « Detroit Automobile Co ». Mais peu après, en mars 1902, Ford quitta cette Société dont les actionnaires ne pensaient qu'au seul profit.

Leur politique de vente au prix le plus élevé de l'automobile n'avait pas beaucoup de succès.

L'idée de Ford était de vendre le meilleur marché possible, pour pouvoir permettre au plus grand nombre d'acheter.

Ford prit la résolution de ne plus jamais se mettre aux ordres de quiconque et d'être son maître absolu.

Avec des économies infimes, il s'installa à son propre compte. Il loua un petit atelier dans une grange. Et il réussit.

Ceci prouve que l'idée de « service » est la première chose qui amène le succès, et non la recherche aveugle de l'argent.

Cet exemple montre aussi qu'il faut suivre sa propre voie et ses idées dès que l'on est SÛR de soi-même.

Ceci demande évidemment beaucoup de qualités et une grande intuition, alliée à un esprit hardi et inventif, aimant les innovations.

Ford établit un nouveau modèle de voiture, et puis, suivant l'enthousiasme général du public pour les voitures de course, il en construisit un nouveau modèle qui gagna une course, et du coup, la réputation de Ford fut faite (1886).

Il put alors réaliser son rêve : le type unique d'auto utilitaire. Il s'y lança. Il fonda la « Société des Automobiles Ford ». Et, à partir de ce moment, ce fut une montée presque ininterrompue. La première année, il vendit 1.700 voitures !

Le capital de la nouvelle Société était de 100.000 dollars ; Ford possédait 25 % de ce capital. Mais il ne lâcha pas avant d'avoir la majorité des actions, c'est-à-dire en 1906, année où il parvint à détenir 51 % des actions.

En s'agrandissant, Ford appliqua de plus en plus ses principes quant à la sélection de ses employés.

Il paya la plus grande récompense possible pour le «

service », le travail bien fait, mais exigea le meilleur travail et le plus grand rendement.

A 43 ans, Ford s'était donc rendu maître de la majorité des actions pour ne pas être gêné par les associés qui ne comprenaient pas ses idées. Il fabriqua alors et vendit 8.400 voitures dans l'année.

Comme tous les hommes, Ford connut des revers. De grands concurrents, pourvus d'un puissant capital, voulurent lui imposer leur conception commerciale.

Pendant quelque temps, un procès, traînant terriblement en longueur, enraya l'essor de sa fabrication.

Son principal ennemi était la Seldon Co. Mais Ford avait une *confiance inébranlable* en lui-même.

Lorsqu'il perdit « en première instance », lorsque tout le monde le pensa perdu et que les clients ne voulurent plus acheter sa voiture, il chercha la victoire par tous les moyens, avec « une foi de prophète ».

Et il trouva un moyen original. Sûr de lui, il s'adressa *directement* au Public, car il s'agissait de reconquérir la confiance de celui-ci. Il mit de grandes annonces dans les journaux, pariant du procès, expliquant tout ce qui s'était passé et exposant son cas : Chaque futur acheteur d'une voiture Ford qui pourrait craindre une imperfection la trouverait garantie par tout l'actif de la Compagnie.

A la suite de cette initiative hardie, le Public, séduit par la franchise de Ford, se passionna pour lui et prit instinctivement sa défense contre les compagnies à gros

capital qui voulaient l'étouffer.

En ceci, d'ailleurs, le Public obéissait à sa tendance de prendre la défense du persécuté, en l'occurrence. Henry Ford. Enfin, il gagna son procès et sa Compagnie prit un nouvel essor.

En 1910, il construisit 34.000 voitures et occupa 12.000 personnes. Il réalisa sa politique par des miracles d'organisation, diminuant constamment le nombre des ouvriers occupés à construire ses châssis, ce qui réduisait automatiquement ses prix de revient.

Il en profita pour diminuer également ses prix de vente, tout en augmentant les salaires.

En 1911, il construisit 78.000 voitures.

En 1916, il décupla ce chiffre, puisque le nombre de voitures fabriquées atteignit alors 785.000

L'année d'après, contraint d'augmenter le prix de ses voitures, la production descendit à 706.000 voitures.

Voici encore quelques principes de Ford :

*« Ne vous encrassez pas de routine ; n'imitiez pas les autres ; la façon ordinaire de traiter les affaires n'est pas la meilleure façon d'office !
Trouvez VOTRE façon de faire.»*

« Quand vos affaires marchent bien, ne retirez

pas beaucoup d'argent de la caisse pour vous abandonner à une vie facile.

Non, mettez la plus grande partie de vos bénéfices de nouveau dans votre affaire, pour l'agrandir, l'améliorer, l'équiper mieux, etc...

Ayez toujours une grosse disponibilité en caisse. Il y a souvent des coups durs qu'il faut savoir parer. »

« Il y a aussi souvent des occasions qu'on laisserait passer s'il y avait marée basse en caisse. »

« Diriger une usine, c'est en grande partie savoir choisir ses directeurs, contremaîtres, ouvriers, etc... »

Comment les choisir ? Ford a observé que la plupart des gens ne désirent pas de l'avancement, car une situation plus élevée entraîne des responsabilités plus grandes.

Mais il existe aussi des gens que ces responsabilités n'effraient point...

Une machine propre constitue un bon signe...

Parfois, des ouvriers font des suggestions sur la façon d'économiser du matériel et du temps. Ford demande que l'on écoute ces suggestions et qu'on les examine.

L'entrée en guerre des U.S.A. en 1917 arrêta sa marche ascendante. Mais elle reprit en 1919.

Le premier million par an fut presque atteint. La progression fut encore plus grande en 1927, année au cours de laquelle Ford construisit 7.000 voitures par jour.

Parti de rien, parti tout seul, Ford devint donc, en vingt ans, le plus grand industriel du monde.

Que dit Henry Ford lui-même de sa réussite ?

Il affirme d'abord que la recherche du profit ne doit pas être le point de départ d'une entreprise, mais le résultat des services que cette entreprise rend au public.

Il faut faire passer l'intérêt de la production avant celui du producteur et ne pas réduire l'industrie à vendre cher ce qu'elle produit à bas prix.

Evidemment, ceci est très vrai, car en vendant bon marché, on bat ses concurrents et on élargit le cercle de sa clientèle.

Ford avait non seulement confiance en lui-même, mais il travaillait avec ardeur et ténacité, et possédait des idées très nettes sur ce qu'il voulait faire.

Dans ses usines, il menait une guerre constante contre la paresse et le gaspillage, contre la routine quand elle s'opposait au progrès.

Henry Ford a dit aussi que le progrès était entièrement affaire d'organisation et d'ajustement.

La tendance à la paresse est un phénomène naturel. Par conséquent, - c'est Ford qui le dit - tout ce que nous fabriquons est beaucoup plus compliqué qu'il ne le faudrait.

(Ceci peut paraître paradoxal, mais le maniement simple et commode d'un appareil est plus difficile à concevoir et à réaliser que n'importe quel maniement compliqué.)

Henry Ford dit encore à ce sujet :

« Notre vêtement, notre nourriture, notre mobilier, tout cela pourrait être plus simple et en même temps plus beau.

Mais au temps jadis, il y avait une certaine façon de faire les choses, et depuis, on a toujours fait de même.

Il faut partir d'un article qui va bien, et ensuite chercher le moyen d'en éliminer les parties qui sont tout à fait inutiles.

En supprimant l'inutile, nous réduisons aussi le prix de revient.»

« Mais, chose bizarre, on procède d'ordinaire tout différemment. On commence par abaisser le prix de la fabrication au lieu de commencer par simplifier l'article fabriqué.

*C'est par l'article qu'il faudrait commencer :
d'abord, il faut s'assurer s'il est aussi bien fait
que possible, s'il fait le meilleur usage possible.*

*Ensuite, se demander : mes matériaux sont-ils
les meilleurs, ou seulement les plus coûteux?*

*Puis encore : n'y a-t-il pas moyen de simplifier
ou de diminuer le poids ? Et ainsi de suite. »*

C'est textuellement ce qui dit Henry Ford sur ce sujet.
Vous, qui êtes menuisier ou qui fabriquez des meubles, des
produits alimentaires, etc., etc..., cela vous donne peut-être
des idées ?

Faut-il tout de suite appliquer les nouvelles idées ?

Ford dit qu'il faut constamment expérimenter les nouvelles
idées. Mais avant de les appliquer, il faut les essayer, les
examiner sous tous les angles possibles, les éprouver à tous
les points de vue pour se rendre compte si elles sont bonnes
ou mauvaises.

Voilà la vie, la réussite et les idées de Henry Ford.

Pouvez-vous tous être des « Ford ? »

Des « Ford » 100 %, certainement non !

Ford a dit lui-même que chacun devait trouver sa
PROPRE voie...

Mais chacun trouvera des idées à puiser chez Ford, et se trouvera bien de méditer sur ce que fut sa destinée.

Il en retirera énormément d'encouragement, car la plupart des qualités qui l'ont aidé à monter sont des qualités qui sont en nous, à l'état latent, et qu'il faut éveiller et favoriser :

le courage, la confiance, le travail acharné, la concentration sur le travail, sur un seul travail, l'idée de « service » faisant du travail pénible presque un apostolat qui nous rend jeune, ardent, plein d'enthousiasme, économe, observateur et organisateur.

Chacun peut être un « Ford » à sa manière, un « Ford » dans sa sphère de vie.

Amicalement

Franck Wenger