

Dix ans déjà,

Nous arrivâmes ainsi au 10ème anniversaire de la création de l'entreprise qui donna lieu à une fête, chose dont je n'avais jamais eu l'habitude jusque-là dans mon existence : être fêté pour un succès.

Au bout de dix ans, l'effectif avait retrouvé celui de 1980, l'épisode de la mort du patron et de la première reprise ratée semblaient loin : la reprise par les salariés s'avérait un succès total mais qui n'éveillait la curiosité de personne sur le plan économique tant régional que local, alors que nous avions été vilipendés.

La crise de 1992 m'avait fait prendre conscience que j'étais en position instable, assis sur une chaise en équilibre sur une corde, « entre le marteau et l'enclume » disait mon conseil de gestion.

Dix ans après mon apparition à la tête d'une entreprise de main d'œuvre de la région, comme petit industriel je restais isolé sur le plan économique-politique local et régional et cette situation de rejet était étrange et peu rassurante.

J'étais d'un naturel plutôt réservé mais pour avoir longtemps vécu en collectivité, j'avais une assez bonne prescience des comportements hostiles et là, j'étais incontestablement en territoire foncièrement hostile.

Initialement, comme me l'avais dit mon conseil, je pensais que la réussite économique de l'opération impliquerait automatiquement l'ouverture des réseaux économiques régionaux, or force était de constater qu'il n'en était rien et que ces réseaux m'étaient interdits. Je restais marginalisé et non reconnu du microcosme économique régional et local, un peu comme si j'avais été considéré comme une sorte d'Al Capone.

Mes quelques tentatives pour participer à des réunions économiques locales se soldèrent par des situations humiliantes : tentant de m'intégrer lors d'une réunion à caractère politique de droite, je passai une soirée à voir les personnages influents de la région, que je connaissais et qui me connaissais depuis 10 ans, ne pas m'adresser la parole, ne me présenter à quiconque et ne me faire participer à aucune discussion. Je passai la soirée à parler à un cultivateur, lui-même isolé. Visiblement, personne ne tenait à être vu en ma compagnie.

Cette situation devait être connue, car rencontrant sur le parking d'un supermarché le responsable FN, il me lança : « quand est qu'on va se décider à vous rendre hommage ? ».

C'était bien la preuve que j'étais connu mais infréquentable, pour la droite comme pour la gauche, restait à savoir pourquoi. Car j'avais été en contact avec tous les membres de parti de droite comme de gauche régionaux et locaux et la formule de l'actionnariat ouvrier aurait dû intéresser les gens de gauche or il n'en était rien.

La seule proposition régionale de collaboration ruineuse mais « qu'on ne peut pas refuser »

La seule incitation à collaborer que j'eus une fois bien installé, durant les trois années où l'entreprise tourna à plein régime entre 1994 et 1997, connue comme spécialiste des vêtements professionnels pour blanchisserie, mérite qu'on s'y arrête. Elle illustra l'ambiguïté qui réglait toujours les rapports.

Il se trouva qu'il fût décidé en haut lieu régional (où ? je ne l'ai jamais su, mais l'importance des protagonistes laisse envisager des accompagnements régionaux) de financer à partir de rien la construction d'une blanchisserie pour l'industrie régionale, en toute discrétion c'est-à-dire sans battage médiatique, de façon à contrebalancer l'omnipotence des deux principaux protagonistes de la prestation.

Un jour, les deux responsables de cette affaire demandèrent à me rencontrer. Je vis arriver deux personnes, un homme et une femme, sur le qui-vive.

Ils vinrent m'expliquer qu'ils avaient de gros besoins de vêtements analogues à ceux que nous fabriquions pour la région et que je serais bien avisé de fabriquer leurs besoins, et ce illico.

C'est-à-dire qu'il aurait fallu que j'interrompe les fabrications en cours, réalisées en flux tendu,¹ pendant un mois pour fabriquer leur marchandise.

C'était déjà impossible, mais en plus, ils comptaient nous laisser deux mois de stock à charge et n'auraient payé que ce qu'ils prenaient, à échéance de 90 jours.

¹ Il s'agissait de la mode de l'époque considérant que l'on pouvait concurrencer les fabrications du Maghreb en aménageant la production selon les méthodes japonaises, c'est-à-dire en faisant en sorte qu'il y ait le moins d'encours de production possible en milieu de chaîne, et qu'une commande entrée un jour ressortait automatiquement un nombre de jours donné après. On pouvait suivre sa progression tout au long de la chaîne.

Autant dire que leur proposition était fantaisiste, mais ils ne semblaient pas s'en rendre compte et ne comprenaient pas que je ne saute pas sur l'occasion.

C'était pourtant simple : je devais financer leur stock à nos frais et en plus, j'interrompais la production donc la facturation pendant un mois.

L'affaire nous aurait coûté deux mois de production et un mois de stock, soit un manque de trésorerie d'1.000.000 d'€, un sixième du chiffre d'affaires avec les pertes en rapport et de plus, on a vu qu'il n'était pas sérieux d'arrêter de livrer nos clients sans risquer de se faire éjecter.

C'était impensable et je ne comprenais même pas que l'on propose un tel « partenariat », pourtant visiblement mon refus les offusqua.