

## **L'attitude des protagonistes syndicaux régionaux**

A partir de 1985, les milieux syndicaux avaient eu une attitude plus qu'ambiguë.

Je n'avais vu qu'une seule personne du syndicat présent en 1984, et toujours à l'entreprise. Il avait disparu du jour au lendemain en mars 1985 quand nous avons officiellement démarré en SARL muni des primes ACCRE, alors que jusque-là, il venait tous les jours à l'entreprise.

Mais sans être franchement hostile, il ne m'adressait la parole que parcimonieusement puisque j'étais le seul recours à la fermeture de l'usine, mais son attitude était pleine de réserve à mon encontre, comme si j'avais été quelqu'un avec lequel il ne fallait pas avoir de rapports cordiaux.

L'ayant constaté, fidèle à des habitudes prises en pension, quand je voyais les gens devenir hostiles, j'avais espacé les contacts et ne cherchait pas sa compagnie.

Cette réserve collait à celle des milieux patronaux qui me regardaient avec la plus grande défiance et j'en pris acte, mais comme elle ne m'empêchait pas de travailler puisque je n'avais aucun client régional, et que je ne pouvais rien y faire je m'en accommodais.

Mais je me méfierais désormais de tout le monde de près ou de loin, ayant bien constaté que le fait d'avoir pris la direction d'une entreprise dans ces conditions ne plaisait pas du tout, et qu'en plus, me voir réussir leur était encore plus difficile à avaler.

## **La nouvelle attitude du conseil rémunéré depuis 15 ans**

A partir de septembre, à trois mois de l'arrêt total des commandes, mon conseil de gestion sans donner plus d'explications ne colla plus au dossier et disparut.

Curieusement il était devenu injoignable et lointain dans les rares conversations.

Il cultivait depuis le début de nos relations cette tenue à l'écart, refusant d'avoir un fax et étant injoignable en dehors du lundi matin, mais là, il fit en sorte de ne pas répondre plusieurs lundi de suite, ce qui se traduisit en semaines sans informations ; C'était plus qu'étrange compte tenu des circonstances.

Il est vrai qu'il m'avait toujours affirmé que j'étais « entre le marteau et l'enclume », entre le fournisseur exclusif de tissu et le donneur d'ordre, mais la situation était déjà celle-là au départ, et à moins de faire un licenciement collectif de l'atelier pour se lancer dans le négoce, c'est à dire un suicide économique, c'était la caractéristique de beaucoup d'entreprises françaises travaillant pour des donneurs d'ordre nationaux.

Aussi, je décidai d'aller le surprendre chez lui, ne serait-ce que pour au moins une fois voir dans quel décor il évoluait.

Car bien que le rémunérant très correctement depuis près de quinze ans, ce fils de grande famille bourgeoise très cordial que j'aurais pu connaître adolescent, n'avait pas avec moi de rapports amicaux et tenait à garder ses distances.

Ça ne me gênait pas, mais c'est à noter pour la suite.

### **L'expédition chez lui**

Je pris la route accompagné du comptable, de la responsable du CE, de mon adjointe, nous passâmes prendre l'avocat sur la route, puis nous dirigeâmes sur sa ville, refaisant le trajet du tout premier repreneur.

Sans l'avoir informé et pour cause, puisqu'il était injoignable, nous arrivâmes vers deux heures de l'après-midi à son domicile.

Il s'agissait d'une villa bourgeoise du début du siècle extérieurement décatie, dans les faubourgs de la ville, sans jardin, juste une sorte de terrain vague devant la maison, servant de parking.

Sur cet emplacement se trouvait un cabriolet de sport japonais, clone des roadsters anglais des années 60.

Ce véhicule était à sa fille, une personne que j'avais eu au téléphone alors que je cherchais après son père en téléphonant à de multiples reprises, et qui avait fini par décrocher, franchement désagréable, me traitant comme un importun et m'enjoignant d'arrêter de les harceler au téléphone, alors que je rémunérai son père depuis 13 ans dans des proportions non négligeables se chiffrant par plusieurs centaines de milliers de francs par an d'honoraires qui avaient sans doute contribué à lui améliorer l'existence et à lui payer son roadster.

Je restai assez méfiant avec la famille, ayant entendu son épouse évoquer son appartenance au FN, ce qu'il avait ensuite énergiquement réfuté quand je le lui avais rappelé.

Il nous reçut dans un bureau et ne prit pas position pour indiquer une stratégie précise.

Son avis semblait être que c'était terminé pour nous, et on devait arrêter.

Lui habituellement si disert n'indiquait aucune piste pour en sortir, ni les précautions à prendre.

A l'évocation de la production délocalisée que l'on pouvait exploiter, il conseilla d'en « jeter la clef dans le Bosphore ».

Je distinguais dans son bureau un élément qui me confirma ses accointances politiques : sur une étagère trônait une bouteille de champagne arborant l'étiquette de la fête des Bleus Blanc Rouge du FN.

Je l'informai que je n'avais pas l'intention de baisser les bras ne voyant pas comment laisser les choses aller jusqu'à l'arrêt total sans rien faire.

J'évoquai un procès, dont j'avais parlé avec l'avocat, tant les conditions d'éviction en trois mois étaient inacceptables.

Car rester sans rien faire équivaldrait à prendre la responsabilité entière d'une faillite, excluant le client de toute indemnisation une fois l'entreprise arrêtée.

Je ne pouvais envisager de terminer l'odyssée de cette manière, c'est-à-dire d'aller jusqu'au bout des commandes en janvier, sans rien dire à personne sur place, puis un beau jour, aller déposer le bilan en annonçant qu'il n'y avait plus de clients et qu'il fallait licencier tout le personnel.

Je n'en étais pas à ma première bagarre et je ne voulais pas finir à l'égout, ce qui aurait secrètement ravi tous ceux qui n'avaient jamais digéré la réussite de l'entreprise.

Je lui annonçais que j'allais faire un procès.

Il me conseilla alors de geler le règlement d'un mois de part patronale URSSAF et d'un mois de TVA en demandant un calendrier de remboursement, pour alléger la trésorerie en prévision des difficultés à venir et nous nous quittâmes, sans plus d'avis ni dans un sens ni dans l'autre de sa part.

Nous verrons ensuite les conséquences pour moi du suivi de ses conseils.