

1. L'arrivée invraisemblable d'un industriel racheteur français de taille équivalente

Courant 1981, le propriétaire de l'affaire m'avait incidemment signalé chercher un partenaire industriel pour s'associer avec lui, car il avait dépassé 60 ans et n'allait pas, à son âge, entamer une carrière de petit industriel du textile, à 600kms de chez lui.

Comme il n'entendait en céder qu'une partie mais garder la majorité des parts, je n'avais pas prêté spécialement attention à cette recherche, trop occupé à prendre des commandes et circulant sans arrêt.

De plus, compte tenu de l'état du textile-habillement, considéré depuis 1973 comme une activité en perdition concurrencée par la délocalisation, je ne voyais pas qui, en France, voudrait acheter une telle entreprise. L'ambiance générale était plutôt l'inverse : se séparer par tous les moyens des unités de productions.

J'avais vu la délocalisation d'Etat démarrer en 1973 après le choc pétrolier et je savais que les centrales d'achat avaient été fortement incitées par leurs interlocuteurs au Ministère de l'Industrie à abandonner brusquement et sans prévenir leurs fournisseurs attitrés sous-traitants français depuis des années, au profit d'ateliers délocalisés, de façon à compenser la hausse des prix des matières premières en faisant, de ce fait, baisser le prix moyen des articles textiles à la consommation, qui faisait partie du panel de l'Insee pour calculer les hausses de prix.

Il faut également se mettre dans le contexte de l'inflation à deux chiffres des années 70 et 80, qui avait commencé à partir de la crise du pétrole : l'inflation augmentait de plus de 12% par an.

Or, un repreneur sérieux se manifeste

Un repreneur potentiel se présenta : c'était un moyen industriel du textile-habillement, totalement inconnu du monde du textile-habillement dans lequel j'évoluais alors depuis près de dix ans.

Là, on avait manifestement un oiseau rare.

Je lui fus présenté courant 1982 par le propriétaire, alors en discussions préliminaires avec lui.

Petit homme sec, roux, chauve et moustachu, peu affable, il ne chercha pas à lier connaissance ni à m'entretenir de ce que je faisais et mon domaine commercial semblait lui être étranger et mon action commerciale ne pas l'intéresser du tout.

J'en entendis épisodiquement parler courant 82.

Les représentants eux le connaissaient : ils s'étaient renseignés et ne tarissaient pas d'éloge sur sa réussite et son ancrage. Il s'avéra d'ailleurs qu'à mon insu, certains prirent contact avec lui pour lui faire des propositions de travail direct.

Le directeur technique, comme toujours, était moins dithyrambique : il se chargea de m'informer des détails.

On était au temps des fabriques textiles du XIXème siècle.

Cette personne avait une usine apparemment prospère de 200 salariés dans une sous-préfecture du centre, où il fabriquait des bleus de travail pour un des fabricants automobiles, via un représentant VRP Multicartes.

Et il était par ailleurs important fournisseur de la blanchisserie industrielle qui nous faisait fabriquer les blouses.

Alors directeur commercial d'une entreprise de vêtements de travail de la région lyonnaise, il avait embauché en 1969 un représentant de notre région pour vêtements de travail dans son fief.

Au fil des années, ce représentant était devenu un des plus importants fabricants français de vêtements de travail pour la pêche industrielle.

La rumeur révéla que le repreneur potentiel avait fait HEC dans l'immédiat après-guerre, ce qui pouvait être rassurant, mais cette rumeur laissait aussi entendre des détails plus gênants sur ses agissements.

J'appris qu'il rachetait les ateliers en faillite, licenciait les « improductifs »¹ et les transformait en atelier de sous-traitance dirigé par un contremaître promu « responsable technique », en ne faisant aucun investissement. A ce régime, l'entreprise n'était pas remise sur pied : elle

¹ On entend par improductif les salariés annexes à la fabrication pure : comptables, secrétaires, postes de bureaux intermédiaires.

était pressurée, puis au bout de cinq ans, bonne à fermer en arguant qu'elle était vétuste.

Tout ça ne me disait rien de bon et je sentais les ennuis s'amonceler.

Coup de théâtre : sortie brutale du propriétaire initial

En fin d'année, le propriétaire m'annonça au téléphone qu'il avait été complètement sorti de l'affaire.

Dans le bureau du juge Commissaire du plan de continuation, la discussion avec ce repreneur avait abouti à un ultimatum de sa part: il rachetait tout ... ou rien. En d'autres termes, le propriétaire initial ne devait pas rester actionnaire de l'entreprise.

Il avait lâché et je venais de changer de patron.

Je me retrouvai donc avec un nouveau patron dans un domaine occulte du textile-habillement. Ancien HEC après-guerre il avait monté sa propre entreprise à la fin des années 60 avec la clientèle de son employeur lyonnais, une des sociétés doyenne du vêtement professionnel et reprenait des entreprises en faillite dans le secteur pour les sucer jusqu'à la moelle et les jeter.

Il pratiquait des prix très bas et pour cela, il utilisait ses acquisitions comme simple sous-traitant pour ses commandes de vêtements professionnels sans faire aucun investissement, ne conservant que les ouvriers et un contremaître.

Il devint ainsi le nouveau patron de l'affaire et à ce titre fût reçu et considéré avec tous les égards par le milieu économique local, étant parrainé par son ex-représentant devenu industriel local.

Néanmoins, cette reprise me restait difficile à comprendre et je me demandai ce qui allait arriver.

Au cours des mois qui suivirent, j'appris par l'ancien propriétaire avec lequel j'avais gardé des contacts, qu'il avait présenté un concordat (plan de continuation) extravagant, proposant aux créanciers de l'entreprise le remboursement sur 7 ans des dettes à 100% de leur valeur, proposition incongrue pour une affaire du textile, où la règle, quand on évitait la liquidation pure et simple, était de proposer 50% des créances remboursées en 10 ans, ce qui était mieux que rien.

Dans de telles conditions mirobolantes, il avait obtenu sans problème le concordat au Tribunal de Commerce.

Les débuts avec le nouveau patron

Mon travail ne l'intéressait pas, il m'adressait rarement la parole lorsqu'il était là (rarement) et emmenait ses lieutenants déjeuner à l'extérieur, me laissant ostensiblement sur place à la cantine au vu et au su de toute l'usine. Jamais aucun entretien : il ne désirait pas s'entretenir avec moi des perspectives de commandes futures, des clients de la grande distribution. Rien.

Mes jours auraient été comptés si je n'avais eu des marchés qui me permettaient de réaliser seul autant de chiffre que le vêtement professionnel.

Car sans que je l'ai su, j'étais devenu indispensable à la marche de l'entreprise, uniquement compte tenu du chiffre d'affaires que je faisais, seul.

Mais je subissais une atmosphère de plus en plus étouffante :

- les représentants se vantaient de sympathiser avec lui et d'aller le voir à son usine,
- il avait mis en place un directeur d'établissement issu du vêtement professionnel, proche de la retraite, dont le travail se limitait à enregistrer manuellement les commandes sur un registre à couverture noire, dont les miennes, ne m'adressant la parole que pour des banalités, sans jamais avoir une discussion de fond sur le marché, ni aucune réunion de travail.

Ne pouvant imaginer et prévoir une telle évolution, ne pouvant plus utiliser le bureau proche de la gare de l'Est appartenant à l'ancien propriétaire, j'avais quitté mon appartement de location de Boulogne pour emménager dans une villa à Enghien, pensant en faire la base commerciale de l'affaire sur la région parisienne.

Mais compte tenu de cette situation, l'aménagement d'un bureau parisien était exclu et ma femme ne supporta pas de rester seule dans cette maison isolée et mal entretenue.

J'étais coincé et l'avenir se présentait assez mal.

A bientôt 40 ans, mon aventure semblait se diriger vers un fiasco avec l'arrivée de cette entreprise de vêtement professionnel.

Mais je réalisais seul un tel chiffre d'affaire que l'on ne pouvait se passer de moi.

En attendant, je fus complètement marginalisé à partir du moment où l'affaire fût rachetée officiellement, et devint, aux yeux de tous dans l'affaire, un représentant au même niveau que les autres et qui finirait par disparaître.

Le repreneur avait repris une affaire de 140 salariés en dépôt de bilan sans faire de plan social, et disposant, à ce que j'en appris ensuite, d'une trésorerie en banque de 7 millions de francs (1 million d'euros) suite au dépôt de bilan et aux ventes directes de déstockage de l'usine.

La période de travail transitoire

Convaincu d'être dans une impasse, je tentai une échappatoire et avec l'ancien propriétaire, gêné de la situation, visitai deux entreprises de production en dépôt de bilan, à reprendre.

L'une, située en région parisienne était encore une bonneterie en difficulté et appartenait au président du groupement interprofessionnel.

L'atelier se trouvait dans un local aménagé dans un système gonflable habituellement destiné aux courts de tennis.

Compte tenu du produit phare fabriqué, se limitant à un gilet homme ultra classique avec deux panneaux en daim de chaque côté, se déclinant en trois couleurs, je ne m'intéressai pas à l'affaire, ne voyant pas comment redynamiser un tel mono-produit dans un secteur que je ne connaissais pas suffisamment.

L'autre, situé à l'extrémité sud de l'Indre était plus intéressante. C'était un atelier de chemises bien équipé, en dépôt de bilan, dont la chef d'atelier était chargée de s'occuper.

Il s'était agit du système classique utilisé par les groupes pour se débarrasser sans problèmes sociaux immédiats des productions françaises devenues inutiles et trop onéreuses face à la délocalisation : l'atelier sous-traitant était cédé pour le franc symbolique à n'importe qui voulait le prendre, assorti d'un contrat de fournitures de l'ex maison mère, en sifflet déclinant sur trois ans.

La première année, l'alimentation était assurée à 100%, la deuxième baissait de 30% et la troisième de 70%, le nouveau propriétaire devant trouver des commandes en compensation.

Des postulants tentaient le coup et n'y parvenaient pas.

Ils devenaient patron une année avec salaire et avantages, rêvant qu'ils trouveraient une solution au fil des mois pour compenser les pertes de commandes programmées.

Puis, faute de commandes, vite rattrapés par la déroute de la trésorerie et le lâchage des banques consécutifs au bout de la seconde année, ils déposaient le bilan puis disparaissaient définitivement du paysage.

Aucun repreneur sérieux ne pouvant alors être trouvé, l'affaire était liquidée, tout le personnel licencié par le liquidateur judiciaire, sans que l'entreprise mère initiale ne soit compromise.

C'était le cas de cette affaire qui avait appartenu à une grande chaîne de magasins de chemise et avait été cédée deux ans auparavant à un individu qui avait déposé le bilan trois mois auparavant et avait depuis disparu de la circulation.

C'était plus dans mes cordes, mais je n'en étais pas encore là et je ne me voyais pas repartir de zéro dans la clientèle, devant expliquer que ça n'avait pas marché mais que je revenais avec une autre société.

Il aurait fallu concurrencer l'autre affaire, me faire financer sans aucune garantie de réussite, bref je réfléchissais à une reprise totale éventuelle, mais il y avait un cap à franchir que je ne pouvais sérieusement assumer tout seul.

Je n'étais pas mis à la porte, touchais un salaire et avais les coudées totalement libres, à un point qui en devenait ridicule, aussi analysant la situation, je convins que la meilleure solution était de ne rien brusquer.

Je me retrouvais dans une sorte de groupe constitué de deux entreprises de taille quasi équivalentes, les deux étant situées à 700kms l'une de l'autre par des routes régionales, imposant des voyages harassant d'une journée, uniquement en voiture.

Celle de 200 personnes fabriquait des bleus de travail en coton, l'autre de 140, fabriquait pour moitié des blouses

blanches en polyester-coton pour la blanchisserie, et pour l'autre moitié des robes classiques et des robes fillettes.

Le management de ce conglomérat était inexistant et de toutes façons, je n'étais convié à aucune réunion, n'étais mis au courant d'aucun renseignement concernant le vêtement professionnel, ni incité à en vendre.

Histoire de montrer que j'agissais et d'une manière positive, je récupérai au cours de mes visites, une commande de vêtements de travail pour une chaîne de la grande distribution.

C'était une circonstance particulière : j'avais connu l'acheteur dans une autre centrale d'achat et, changeant d'enseigne, il avait pris le secteur du vêtement professionnel.

Je pus ainsi introduire l'entreprise dans la grande distribution, où elle n'était pas présente, pour une commande de 100.000€ : pour moi qui était dédaigné, c'était cocasse, car personne de l'autre côté n'amena jamais un seul client.

Ma position devint légèrement différente et je pus alors pénétrer dans l'autre entreprise.

Les bâtiments venaient d'être modernisés et un système de traçage informatique acheté et installé.

Mais pour nous, avec trois salaires fixes de directeurs : le directeur en fin de carrière, le directeur technique, et moi-même, ayant gardé ma position de Directeur commercial, augmenté d'investissements réalisés dans l'usine du centre, soit la refonte des bâtiments et l'acquisition d'un matériel de patronage informatisé (mais pas de coupe), la trésorerie initialement pléthorique fondit en quelques mois.

Le domaine dont je m'occupais était baptisé du terme « la mode », et ne faisait pas partie des préoccupations de la direction : une baisse de mes commandes aurait entraîné mon licenciement.

Comme ce n'était pas le cas et qu'en plus j'avais offert 100.000€ de commande de vêtements professionnels sans prendre de commission, les choses commençaient à prendre une tournure plus positive.

Donc, je continuais de devoir prendre seul toute initiative pour commercialiser les produits dont j'avais la charge, à préparer des collections destinées aux centrales d'achat, à

les présenter dans une manifestation spécialisée, alors dans un hôtel de Neuilly où j'avais obtenu une place, à chercher des stylistes pour essayer de renouveler la collection.

J'allais à l'usine en moyenne tous les dix jours, dinai seul le soir à 19h30 et couchais à l'hôtel. Il fallait tenir à ce rythme, mais je ne restais pas plus de deux jours à la fois puis retournai à Paris.

Il est évident que si j'avais été viré au bout de quelques mois, avec mon parcours et mon absence de cursus universitaire, j'aurais eu les plus grandes difficultés à retrouver un travail convenable dans la profession.

Quant à changer de produits et quitter le textile, à près de 40 ans, autant valait oublier où se résigner à végéter éternellement dans des postes subalternes mal payés et précaires. Or j'avais une femme et deux enfants à nourrir et à éduquer au mieux et envisageait avec terreur de devoir leur faire vivre ce que j'avais connu à leur âge.

La crise économique était déjà bien là et pour les moindres postes de commerciaux débutants, là où étaient exigés avant 1968 dans les grandes sociétés le niveau minimum Bac + 2, on en était à Bac + 5.

Je continuai donc dans une ambiance à couper au couteau, mais comme je prenais des commandes, j'étais finalement indispensable au système et d'une certaine manière, je parvenais à tenir. Certes les conditions de travail étaient pénibles, mais je n'avais pas le choix ni les moyens d'arrêter et réussissais à payer mes charges.

Un des représentants tenta de marquer un point décisif et affirma avoir obtenu de l'entreprise régionale qui faisait circuler des camions dans les campagnes, un accord pour devenir leur fournisseur exclusif, qui représentait quasiment l'alimentation de l'ensemble de l'atelier robe à l'année.

La personne en question se targuant d'être au mieux avec le service achat de l'affaire. Pendant plusieurs semaines j'attendis l'information fatidique annonçant que les commandes en question étaient enregistrées, ce qui sonnerait le glas de ma position.

Mais rien ne vint et une fois poussé dans ses retranchements, le représentant dû demander quand arriveraient les fameuses commandes : on apprit alors qu'il fallait faire des prix correspondant à ceux du Maroc et l'affaire en resta là.

Le sort se mêle encore à l'affaire.

Courant 83, des bruits alarmants commencèrent à courir sur la solvabilité de l'affaire du centre qui semblait connaître des difficultés commerciales chez son client automobile.

De plus, et c'était plus grave pour nous, l'échéance concordataire annuelle n'était pas payée.

Mais ça n'émouvait personne.

Nous essayâmes en septembre/octobre 83 une période de creux de près de deux mois, entraînant un manque de chiffre d'affaire et une perte induite, durant lequel un stock de robes fût fabriqué : à l'instigation du Directeur technique qui en profitai pour reprendre de l'ascendant sur place, et la direction de l'Indre donnant de moins en moins signe de vie, je fus alors chargé de vendre des stocks les weekends dans des hôtels, ce que je fis à plusieurs reprises.

Nous parvenions à vendre 2000€ de marchandise par weekend de vente, ce qui n'était pas conforme aux chiffres de ventes soi-disant phénoménales auxquelles il fallait s'attendre, prédites par le directeur technique.

Ce n'était pas avec ces sommes que l'on compenserait deux mois de chiffre d'affaires manquants.

Les éléments de la deuxième fin

Au premier trimestre 84, une circulaire annonça la création d'une nouvelle structure, reprenant les trois premières lettres des noms des deux entreprises, toujours indépendantes, mais surtout annonçant l'arrivée d'un directeur général pour ce groupe. A ma grande surprise, je lu que cette personne se trouvait être l'acheteur de la blanchisserie, cliente principale des deux entreprises.

Cette annonce fût un coup de théâtre, et nous nous perdions en conjectures pour essayer de comprendre les raisons de ces péripéties.

Mais le temps passa sans que cette personne n'apparaisse et au bout de trois mois, je supputais qu'il s'agissait d'une annonce sans lendemain et qu'il ne serait jamais embauchée.

Que serait venu faire dans un tel système bancal l'acheteur du premier loueur de linge européen.

Et pour cause car, après mars, des bruits alarmistes circulèrent sur la santé financière du repreneur. Son bilan 1983 serait désastreux, enregistrant une perte vertigineuse de près de 10% du CA, de l'ordre de 3 millions de francs (450.000€).

Il s'agit d'évènement qui arrivent dans les entreprises, mais si on parvient à redresser le cap les deux années suivantes, la faillite n'est pas forcément inéluctable. Encore faut-il que la perte ne s'aggrave pas par effondrement du carnet de commande.

Car quand une société ne travaille qu'avec quelques clients, le départ de l'un d'eux, en général irremplaçable sur le marché, sonne en général le glas de l'affaire qui ne peut s'amputer du personnel correspondant pour réduire ses charges, un plan social d'importance étant en général âprement combattu et retardé au maximum par les instances d'Etat locales : Direction du Travail, Préfecture.

Pour nous, le directeur engagé partit et le poste fût repris par un commercial âgé, se disant aussi ami du patron et l'ayant connu dans ses diverses œuvres, de plus ayant travaillé en son temps pour une unité de la fameuse blanchisserie, au Vietnam.

Il s'avéra incapable de prendre la moindre décision de direction, devant interroger par fax le patron pour obtenir des réponses aux problèmes les plus mineurs qu'il avait à résoudre dans le cadre de sa mission.

Des copies de fax en provenance de l'hôtel payé par l'entreprise où il avait pris ses quartiers circulèrent: dans l'une, il énumérait les questions du CE et demandait qu'on lui communique les réponses.

Car le CE commençait à s'alarmer de la situation, ayant appris par des rumeurs de couloirs d'administration que l'échéance concordataire n'était pas réglée.

Il s'est avéré qu'à partir du printemps 83, personne ne vint plus jamais nous voir, et nous fûmes totalement abandonnés à nous-mêmes, tandis que je continuais à alimenter la production, sans avoir aucune indication de ce qui se passait pour la blanchisserie, qui continuait de passer des commandes.

C'est alors que j'appris du directeur technique que les tissus destinés à leur confection étaient livrés et coupés dans l'autre usine et acheminés par camions, alors que notre trésorerie payait les tissus.

Des bruits de plus en plus alarmistes couraient sur notre avenir commun, relayés par le directeur technique, et une réunion des cadres fût décidée en juillet, à Rennes, à laquelle comme d'habitude je ne fus pas convié.

Sachant désormais que je faisais alors la moitié du CA, je décidai d'y aller.

Quand il me vit, le patron parut fâché et refusa que j'assiste à la réunion. A la sortie, je fus congratulé par lui, sans autres explications.

Ce serait la dernière fois que je le verrai et les semaines puis l'été passèrent, sans qu'aucune nouvelle ne filtre.

A ce moment, on ne savait rien de précis concernant les déboires rencontrés auprès du constructeur automobile.

Dépôt de bilan entraînant liquidation de nous en tant que succursale

Puis à fin octobre, quelques jours avant de virer les salaires, période funeste pour la trésorerie des entreprises, après les congés payés d'aout sans CA, le CE fut informé officiellement que la société de l'Indre avait déposé son bilan. Sans plus de détails.

Une période intermédiaire surréaliste

A partir de ce moment, le patron téléphona directement à la responsable du comité d'entreprise, qui se retrouvait donc déléguée du patron de fait dans l'entreprise bretonne, chargée de communiquer à l'ensemble du personnel qu'elles étaient les dernières dispositions.

La principale préoccupation du personnel ayant déjà l'expérience d'un dépôt de bilan soudain quatre ans avant était de savoir quand et comment les salaires seraient payés.

Aucun renseignement ne filtrait sur notre situation, autre que des paroles lénifiantes du patron, expliquant à la déléguée du CE que les salaires seraient versés normalement et qu'il n'y avait absolument pas lieu de s'alarmer à ce sujet.

Evidemment, cette personne, ouvrière dans la chaîne de production, n'avait pas les connaissances pour poser à son patron les questions clés relatives à notre sort.

Nous avons alors un Inspecteur du Travail de haute tenue : un universitaire ayant fait des études de droit poussées, connu dans les sphères régionales, qui avait voulu exercer cette fonction et semait la crainte dans le petit patronat local, évidemment loin de son niveau intellectuel.

Il avait envoyé les CE auprès de l'antenne locale de la CFDT et un jeune délégué passait des heures dans l'entreprise à faire des réunions avec les membres du CE.

Visiblement, il ne savait rien, où ne voulait rien dire sur la situation juridique exacte de l'entreprise. En ce qui concerne l'encadrement, il nous ignorait et entraînait comme il voulait dans l'entreprise, où le CE semblait le seul interlocuteur des autorités. L'inspecteur du travail avait annoncé que juridiquement, dans cette situation, c'était le seul représentant des salariés aux yeux de l'Etat et tout le monde s'était plié à cette version.

Quant à moi, je n'existais plus : je n'avais aucun contact avec la direction depuis alors des mois, l'affaire était entre les mains du CE, lui-même piloté par le délégué CFDT, à la satisfaction du directeur technique et j'aurais aussi bien pu quitter définitivement l'entreprise sans que personne ne s'en aperçoive.

La situation devenait ubuesque et il fallait déjà au moins savoir qu'elle était exactement le sort programmé d'une entreprise sous concordat, dont le repreneur venait de déposer le bilan, et dont je réalisais la moitié du chiffre d'affaires.

Supputant que le pire était possible, tenant compte des mines compassées des gens venant de l'extérieur, je décidai de prendre les choses en main.

Je demandai des nouvelles au CE, qui annonça que le patron avait prévu de venir à la Direction du Travail. Pendant ce temps, les commandes rentraient, la facturation tournait et nous n'étions pas en réelles difficultés.

Je tenais à connaître le sort qui nous était réservé, mais visiblement, il existait un consensus pour nous dissimuler la réalité.

Pour arriver à connaître la vérité, il fallut que j'intervienne lors d'une conversation téléphonique entre la représentante du CE et le patron, seuls contacts désormais entre les deux entreprises : alors qu'elle s'inquiétait du règlement des salaires au personnel, et qu'il lui fût annoncé

comme une victoire qu'ils allaient être payés, je lui glissais de demander sous quelle forme : virements ou chèques.

Nous étions payés par virement et un règlement par chèque indiquerait que les salaires étaient pris en charge par le liquidateur.

Pressé de répondre, après un long silence, il lâcha : chèques.

J'indiquai ce que ça voulait dire : liquidation totale. Elle pressa de question et finit par lui faire admettre qu'il avait également demandé notre liquidation.

C'était grave, car sous concordat, nous étions automatiquement en liquidation, et condamnés à fermer mais ce détail était soigneusement occulté.

Je le relevai et annonçai la réalité : la fermeture définitive se profilait, et nous étions littéralement trucidés, étranglés après quatre ans d'efforts.

Occupation de l'Usine

Les ouvrières, prises en charge par le syndicat, occupèrent l'usine jour et nuit en continuant de travailler. Elle défilèrent en ville, banderoles en tête, allèrent voir le maire (de droite), le député (de gauche) et eurent des contacts avec les services de la préfecture.

L'usine tournait à plein régime, et des bruits commençaient à courir comme quoi elle était juridiquement morte et serait fermée définitivement.

Circonstances de ma prise de décision de reprise de l'entreprise

Je restais sans aucune nouvelle de la direction et en déduisis que dans le projet, j'étais destiné à être jeté.

Cette idée me révolta, car je réalisais seul la moitié du chiffre d'affaires et malgré la recreation d'une clientèle en pure perte, repartir sur Paris à 40 ans me vouait à une existence professionnelle de raté, le microcosme professionnel n'étant pas tendre pour les francs-tireurs qui ne parvenaient pas à une position dominante.

J'avais toujours ambitionné de finir par diriger ma propre affaire et c'était dans ce but que j'avais accepté de

démissionner d'une place pour entrer dans cette entreprise en crise déjà alors en dépôt de bilan.

De plus, devant la tournure des événements, j'avais visité des entreprises en difficulté pour éventuellement y aller avec ma clientèle. Là, j'étais sur place, avait déjà fait tout le travail préliminaire et connaissait l'entreprise.

Je décidai donc de présenter un projet de reprise de la partie que je faisais tourner, soit la moitié du CA.

J'avais appris que cette partie n'intéressait définitivement pas le patron et que la seule chose qui lui importait était de rapatrier les fabrications de blouses de la blanchisserie, dans l'Indre, afin de sauver sa propre entreprise.

Il n'avait pas hésité à présenter l'entreprise au tribunal de commerce comme un simple atelier de fabrication sous-traitante, n'étant pas autonome. D'ailleurs selon lui, toute la coupe était réalisée chez lui.

C'était culotté, mais ça n'avait ému personne et ma foi, la fermeture était entrée dans les têtes de l'administration locale.

Arrivée de nuit.

Furieux de voir que se tramait une sorte de complot tacite pour considérer qu'il valait mieux sauver une entreprise du centre, bien en cour, et pour ça, la meilleure des choses consistait à procéder à la fermeture définitive de l'autre usine qui n'intéressait parsonne, occultant totalement que la moitié du ca était coupé et réalisé en dehors de l'entreprise mère, et sans son appui financier.

Un soir je partis de Paris et arrivai à l'usine en pleine nuit. Un piquet de grève était en faction dans l'entrée et j'annonçai ma décision au groupe d'ouvrières de garde de proposer une reprise.

A ce qu'elles me dirent plus tard, mon arrivée et mon annonce les avait soulagées car elles se sentaient abandonnées et définitivement vouées au chômage.

Le lendemain, je rencontrai le délégué syndical, toujours distant, à qui j'exposai mon idée, il prit note sans plus.

Voyant que mon annonce ne semblait susciter ni enthousiasme ni même intérêt, voire un certain scepticisme, je décidai de

rentrer à Paris, considérant avoir fait ce que j'avais à faire.

Dans la semaine, Je fus rappelé par le délégué syndical, me demandant de venir discuter de cette idée. Les choses bougeraient elles enfin.