

Guy Boisberranger

L'AFFAIRE NAYOX

Thriller

Du même auteur

Institution communale et pouvoir politique. Le cas de Roanne.

Editions de l'EHESS 1973. Ouvrage collectif

Nord et Pas-de-Calais : L'héritage industriel.

Publication Oréam Nord 1975. Ouvrage collectif

Industrialiser, mode d'emploi. Le modèle d'entreprise A.Raymond

Editions l'Harmattan 2012. Prix du livre documentaire ASMEP-ETI 2012

L'Escalier de Marbre, Thriller. Editions Edilivre. 2017

De la Volga à la Neva. Nouvelle. Kindle. 2018

Sur mon chemin. Nouvelle in **L'Institut** Editions PUG 2018

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN : 979-10-359-0306-0

© Guy du Boisberranger

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
intégrale ou partielle, réservés pour tous pays.

L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

À Manu

AVERTISSEMENT

Tout est fiction.

AVANT PROPOS

Une première édition de cet ouvrage, parue sous le titre « l'Escalier de Marbre », aujourd'hui épuisée, connaissait quelques imprécisions dans la description des événements criminels qui ont conduit au drame. La proximité temporelle entre les événements et leur transcription en était la cause principale. Depuis, des investigations nouvelles et l'exploitation exhaustive des archives, ont permis de préciser les différents événements et les rôles respectifs des protagonistes. Elles n'infirmen en rien les conclusions de l'enquête. Elles éclairent le déroulé tragique des faits et la gravité des délits qui ont conduit au drame.

Jeudi 4 septembre 2014

François règle sa montre à l'heure de Montréal : 16 heures à l'horloge du hall des arrivées de l'aéroport Pierre-Eliot Trudeau. Il y est installé au bar du café Métropole, sa valise à ses pieds. Il attend Rosalie Nadeau, l'analyste en chef du fonds d'investissement¹ EU-Invest qu'il vient solliciter. Il ne la connaît pas, mais il a déposé devant lui, comme convenu, sa mallette et le journal Investir. Rosalie le reconnaîtra d'autant plus facilement qu'elle a étudié sa photo sur LinkedIn². Il pose assis à son bureau. Il a de larges épaules, un visage ovale, buriné, des cheveux bruns, légèrement grisonnants, des yeux marrons. Même assis, on le devine grand ; en fait il est très grand, 1,98 m. Il a adopté la posture du « big boss », plongé dans un dossier, le stylo à la main, prêt à parapher. Il redresse la tête, comme pour accueillir le visiteur. Il est vêtu de la tenue classique du dirigeant d'entreprise : veston gris et cravate rayée. Le regard se veut direct, la bouche est très légèrement souriante. Il a probablement passé cinquante ans (il en a 54). Elle l'avait trouvé certes beau, mais pas son genre.

Elle avait également parcouru son curriculum vitæ. Il est Directeur de la division « Industrie » chez Uniphog. Elle connaît cette très grosse société de service³, spécialisée en opérations de restructurations et... liquidations d'entreprises : siège social sis à Lyon, grosse agence à Paris et 300 collaborateurs, consultants en

¹ Un fond d'investissement investit l'argent de ses actionnaires dans des entreprises, en vue d'en retirer un bénéfice rapide et conséquent. Cet investissement a pour objet de financer le démarrage, la croissance, la transmission ou le redressement des entreprises.

² Réseau social à fin professionnelle.

³ Une société de service a pour objet d'accompagner les entreprises dans l'évolution de leur organisation.

ingénierie industrielle, et experts financiers, répartis dans le monde entier. Ce déplacement d'un de ses principaux dirigeants pour négocier un investissement douteux l'inquiète plus qu'il ne l'impressionne !

François a commandé un café. Il consulte ses messages sur son smartphone. Vincent, son adjoint, responsable de l'agence parisienne, lui annonce la signature d'une mission de conseil. Lucie lui adresse, comme à son habitude, un petit mot d'amour. Il reporte à plus tard le tri et la lecture des autres emails.

Le temps d'obtenir son café, Rosalie se présente, main en avant, pour le saluer.

— Tu es François ? Bonjour. Je suis Rosalie Nadeau. As-tu fait un bon voyage ?

Oui, François a fait un excellent voyage. Il « te » remercie d'être venu le chercher (Allez ! On est parti pour le tutoiement !). Non, elle ne veut rien boire, mais qu'il prenne son temps. Elle reste debout et attend. Pas du tout souriante, le regard au loin, probablement stressée, pense François. Néanmoins, plaisante à voir, presque rigolote avec son nez en l'air et ses cheveux frisés. Plutôt petite, mais fine et bien faite (joli cul, pense-t-il). Peut-être quarante-cinq ans, certainement sportive... Il la sent impatiente, boit rapidement son café. « Je suis prêt, allons-y » lui dit-il en saisissant sa valise et sa mallette.

Ils vont récupérer la voiture au parking, une luxueuse Lexus 450h. François apprécie : il aime les belles automobiles ! Rosalie conduit nerveusement, la circulation est dense. François s'étonne de la température, 32°, pour un début septembre. « Oui c'est le réchauffement ! Un orage est prévu dans la soirée » lui répond Rosalie. Elle poursuit avec quelques informations sur le planning : Un rapide « meeting » en arrivant, une grosse journée de travail demain vendredi, avant la fin de semaine. Puis encore une grosse journée de travail lundi, pour conclure mardi matin avec Serge Thomas, le gérant. Oui, elle sera son interlocutrice tout au long de son séjour. Quant à la proposition d'acquisition de la société Nayox, elle ne veut pas rentrer dans les détails, mais lui

indique quand même qu'il y a « quelques problèmes » avec les documents comptables qui lui ont été transmis. François laisse passer, change de sujet.

Par quelques questions gentillettes, il apprend qu'elle a trois enfants, trois grandes filles dont elle liste les prénoms — là il a même droit à un sourire — un mari, Frédéric, DSI (directeur des systèmes d'information) dans un établissement public dont il zappe et le nom et l'objet. Ils habitent une maison, « avec piscine » ajoute-elle, à Candiac, sur la rive sud de Montréal, à 25 km du centre-ville. Ah, justement, Frédéric, son mari, et elle, lui proposent de passer le week-end chez eux, « s'il n'a pas d'autres engagements, bien sûr ! ». François, le temps qu'elle s'exprime, a déjà pensé qu'il se devait d'accepter pour le bien de sa mission. Il la remercie et acquiesce.

La conversation se poursuit : Depuis quand travaille-t-elle pour Monsieur Thomas ? Depuis bientôt trois ans, et, oui, cela se passe très bien. Oui, elle sait bien qu'ils se connaissent (François perçoit une réticence) !

Elle ralentit. Ils sont en ville. François reconnaît, il y est venu souvent. La première fois, pendant ses études, il devait avoir 20 ans, dans le cadre d'un voyage organisé par l'Office franco-qubécois pour la jeunesse. Trois semaines. Il avait fréquenté une mignonne québécoise. Ce n'était pas la plus jolie du groupe mais, pas timorée, elle lui avait rapidement laissé faire l'amour. L'année suivante, dans le cadre du même échange, elle s'était présentée à son école, Centrale-Paris, un cadeau dans les mains. Il avait compris à cela et à différentes autres choses qu'elle était amoureuse, mais lui pas. Il l'avait éconduite, il se souvenait encore de ses larmes.

Ils entrent sur le boulevard René Levesque, ils longent la place du Canada, ils arrivent au « 1000 de la Gauchetière », prestigieuse tour dont la toiture en flèche resplendit de couleurs. C'est là que loge le Fonds d'investissement EU-Invest. Rosalie le conduit dans le bureau qui lui est dédié pour le temps de sa mission. Il y dépose ses bagages et poursuit sa visite des lieux avec elle. Rosalie veut

qu'il rencontre Antoine, jeune stagiaire français, qui l'assistera tout au long du séjour. C'est lui qui le conduira tout à l'heure à l'hôtel Fairmont. Puis elle l'introduit chez Serge Thomas. Les deux hommes se congratulent longuement et blaguent comme d'anciens camarades de collège. Rosalie se crispe. C'est justement ce qu'elle craint, un copinage qui embobine son patron, un faible comme tous les hommes. Elle quitte brusquement la pièce.

Étonnante cette pièce ! Spacieuse et vide : juste meublée du bureau de Serge Thomas, de son fauteuil et de deux autres sièges plus modestes. Rien sur les murs, rien au sol, rien au plafond ! Plus surprenant encore, sur le bureau, plateau d'un bois laqué en gris, quasiment rien ! Un bloc de papier avec, posé dessus, un stylomine, une antique calculatrice, un combiné téléphonique et la seule lampe éclairant la pièce. Rien d'autre, pas même une poussière.

François avait déjà été déconcerté par ce même décorum, sobre, presque monastique, à Sallanches, quand, il y a plus de vingt ans, il avait rencontré ce Monsieur Thomas pour la première fois. Celui-ci était alors le gérant d'un fonds d'investissement suédois qui venait faire son marché en France. C'était Kodak, client de François, qui l'avait adressé à Serge Thomas pour financer le rapprochement d'un laboratoire et d'une chaîne de points de vente photo, les deux en difficulté. La négociation avait duré six mois. Ils s'étaient rencontrés à de multiples reprises dans ce fameux bureau. Serge Thomas, citoyen suisse, habitait alors Genève. Pour éviter les bouchons il arrivait de tôt matin à Sallanches et organisait ses rendez-vous en conséquence. François, qui habitait Lyon, se voyait alors obligé de se lever à l'aube pour le rejoindre. Il le trouvait installé à son bureau, en chemise, manches retroussées, les yeux plongés dans des comptes, la main gauche manipulant la calculatrice avec dextérité, le stylomine à la main droite, transcrivant sur son bloc les calculs qu'il avait effectués. Il avait un tic infailible : quand il interrompait son travail, il caressait son crâne chauve et lisse de

ses deux mains, comme pour coiffer une chevelure dont on ne pouvait même pas imaginer qu'elle ait un jour existé.

Leurs relations furent d'abord très distantes. François était un jeune cadre fraîchement recruté par Uniphog, alors que Serge Thomas était un professionnel aguerri de la finance, minutieux et rigoureux. Mais plutôt que de s'agacer de l'incompétence de François, Serge se prit au jeu de le former (ou de le « déformer », c'est selon !). Jusque-là, en ingénieur novice, François avait considéré les choses d'un point de vue opérationnel. Les entreprises industrielles avaient pour fin de produire, de transporter, de distribuer. Les finances n'étaient là que pour supporter l'activité. Serge Thomas lui avait expliqué qu'il fallait considérer son métier autrement. L'entreprise était une « valeur » sur le marché financier, qu'il fallait négocier au mieux, sans tenir compte des conséquences économiques ou sociales. François avait bien retenu cette leçon. Il s'était fait depuis une réputation dans la « restructuration » des entreprises en manque de fonds. Celle-ci consistait généralement à organiser des plans de licenciements pour ensuite proposer la clientèle, le réseau commercial, le marché, le matériel, au mieux offrant. D'aucuns le surnommaient « the killer » !

Le professeur et l'élève étaient devenus complices. Ils prirent l'habitude d'échanger sur les coups tordus qu'ils montaient et de se féliciter réciproquement. Jusqu'à ce que le temps, la distance et la dynamique de la vie ne les éloignent.

Serge Thomas avait pris la direction de ce fonds d'investissement nord-américain après la crise de 2008, pour remplacer le gérant d'alors, passible de poursuites. À peine nommé, il avait changé le nom du fonds, devenu « EU-Invest », déménagé le siège de Toronto à Montréal et privilégié les acquisitions d'entreprises en Europe. Il était toujours en recherche de reprises d'entreprises, si possible française parce que généralement sous-évaluées. Et c'est pour cela qu'il avait répondu favorablement à l'offre de François de racheter Nayox, malgré les fortes réticences de Rosalie.

— Nous allons prendre le temps qu'il faut pour étudier ta proposition. Ne crois surtout pas que c'est gagné d'avance. Il faudra certainement que tu modères tes prétentions... Oui, je dis bien : que tu rabaisse fort tes prétentions !

— C'est déjà presque un cadeau...

Ils sont là, face à face, comme deux coqs qui s'essayent à chanter avant d'engager le combat. Car, c'est évident pour l'élève et pour le prof : il y aura un gagnant et un perdant à cette énorme arnaque.

— Je ne peux malheureusement pas passer la soirée avec toi. Antoine va t'accompagner. Profite, Montréal est une ville perpétuellement en fête.

Il se fait tard, pour le Québec s'entend, où l'on « soupe » à six heures. Mais cela arrange bien François, encore branché à l'heure européenne. Antoine l'amène au Balmoral, bistrot chic dans le quartier des spectacles. La place des Festivals est grouillante de monde, le restaurant aussi, mais Antoine a réservé sur la terrasse. Il lui conseille pour commencer des calmars frits, plat typiquement québécois, suivi d'un carré de porclet « façon indienne », et leur commande de la bière locale, de la Maudite. Tout cela lui inspire une narration dithyrambique de sa vie d'expatrié. François ne suit que vaguement. Le jeune homme raconte comment, en moins d'un an, il a fait son trou à Montréal. Il a vite quitté le quartier de choix des « Français », le plateau Mont-Royal, lâché ses compatriotes, demandé et obtenu un visa de résident. Il a cherché et réussi à fréquenter la jeunesse québécoise et, chemin faisant, rencontré sa « blonde » chez qui il a maintenant « mouvé ».

Ils finissent leur repas juste avant que l'orage n'éclate, excellent prétexte pour ajourner le tour de ville qu'Antoine lui proposait. Ils se quittent devant son hôtel. Ni le tonnerre, ni les

éclairs n'empêcheront François de s'endormir aussitôt rendu dans sa chambre.

Vendredi 5 septembre 2014

Il se réveille tôt, pas tant à cause du décalage horaire – c'est un habitué, bien régulé – que remué par cette petite phrase glissée hier subrepticement par Rosalie dans la conversation : « Il y a quelques problèmes avec les documents comptables transmis par la société Nayox ». François ne le sait que trop ! « Une gestion pas du tout catholique » lui avait rapporté Vincent, son adjoint. Mais il n'avait pas imaginé un instant que Chara, le ténébreux comptable de Nayox, adresserait ses documents en l'état à EU-Invest !

L'enjeu est de taille. C'est lui, François, qui avait personnellement orchestré, en 2010, la vente de l'entreprise Nayox, gros fabricant de mobilier d'extérieur, à Jacques Delorme, en sous-estimant volontairement les risques. Il lui avait fallu obtenir des banques qu'elles prêtent à ce jeune play-boy l'argent nécessaire à cette acquisition. Pour ce faire, François avait demandé à Vincent Cirvois, son adjoint, de rédiger un rapport d'audit très favorable. Vincent avait tiqué, mais François avait joué de son autorité hiérarchique pour le convaincre. Vincent avait dû céder. Les banques, méfiantes, avaient encore exigé la caution de Uniphog, ce que François leur avait abusivement accordé.

Aujourd'hui, c'est le retour de bâton. Nayox est exsangue. Or, en cas de défaut de règlement par Jacques Delorme des échéances de son prêt, cette caution obligerait Uniphog à payer à sa place. Et pour corser le tout, Nayox doit à Uniphog des prestations et commissions de plusieurs millions d'euros, qui partiraient en fumée si l'entreprise était mise en liquidation.

Le Directeur Général de Uniphog avait eu vent de la situation. Il avait vertement apostrophé François au dernier Comex⁴, et l'avait enjoint à régler le problème d'urgence.

En vérité, le problème datait. Jacques Delorme avait repris contact avec François en février 2013, paniqué de ne plus avoir la trésorerie nécessaire pour payer ses échéances. François s'était engagé à lui trouver des associés pour renforcer ses fonds propres. Il avait une nouvelle fois chargé de cette mission son adjoint, Vincent Cirvois.

Vincent et l'équipe d'experts qui l'entourait décortiquèrent les comptes, analysèrent les modes de management et conclurent, au vu des chiffres et des déficiences du management, qu'il fallait d'urgence déposer le bilan.

Vincent transmit son rapport et ses conclusions à son chef en novembre 2013. François prit peur : un règlement judiciaire entraînerait de facto la perte de toutes les créances, et risquait de mettre à jour les opérations douteuses auxquelles il était mêlé. Il enterra le rapport et reprit l'affaire en main. Il rendit visite à Jacques Delorme, lui fit accepter de charger Uniphog de la revente de l'entreprise, en contrepartie de quoi il tairait les irrégularités commises.

Vincent fut une nouvelle fois appelé à l'aide. Il proposa l'entreprise à la société EquipMond. Il avait longtemps travaillé pour eux, et son « CEO⁵ » lui avait fait part de son projet de croissance externe. Ce projet était toujours à l'ordre du jour, mais le CEO voulait, avant toute décision, décortiquer tous les comptes. François et Jacques Delorme traînèrent des pieds pour les présenter, tant et si bien qu'EquipMond flaira quelque arnaque et retira son offre.

Entre-temps la situation financière de Nayox avait encore empiré. Les contentieux avec les fournisseurs se multipliaient,

⁴ Comité exécutif. Organe de direction.

⁵ Chief Executive Officer :équivalent du PDG dans les sociétés multinationales

faisant craindre un arrêt des approvisionnements en matière première. On était dans l'urgence. L'affaire risquait d'exploser d'un moment à l'autre, au hasard d'un contrôle fiscal ou social. C'est alors que François s'était tourné vers son ancien complice, Serge Thomas.

D'où la négociation de ce vendredi, à Montréal.

La séance de travail se déroule dans le bureau de Rosalie. François a le temps de l'observer. Rien à voir avec celui du gérant. Ici, un bureau ordinaire où les outils de travail et les documents rendent le mobilier quasi invisible : un mini-ordinateur connecté à un grand écran, une imprimante posée sur une rallonge amovible avec, à côté, sa ramette de papier, des téléphones, mobile et fixe, qui chantent, sonnent ou vibrent sans plus inquiéter personne, de la câblerie un peu partout. Sans parler de la tasse de café, décoré d'un « j'aime le Québec », et du pot de crayons. Posé sur un chevalet, un « paper-board » couvert de hiéroglyphes et ses « markers ». Au mur un écran de télé branché sur une chaîne business, anglophone, eh oui ! Et puis toutes sortes de dossiers empilés sur la table de travail ou posés à même le sol ou en équilibre sur un fauteuil (il fallut emprunter un siège au bureau voisin pour que François puisse s'asseoir) ; une pile de quelques livres est en équilibre en bordure d'une desserte. Sur cette même desserte est posé un cadre, une photo de famille avec des sourires éclatants, des tenues estivales colorées, sur un fond de verdure et d'eau.

Pour François un tel capharnaüm ne peut qu'être le fait d'un esprit désordonné, donc désarmé pour affronter un argumentaire bien ficelé. Mais il doit déchanter.

Rosalie a découvert le pot aux roses ! Meticuleusement, elle dresse l'inventaire des « petites tricheries » qu'elle a repérées : facturations bien au-delà des possibilités de fabrication, manipulations de déclarations sociales, fausses déclarations de

TVA, mouvements comptables équivoques, opération de « cavalerie » en trésorerie et autres. Elle s'étonne surtout de l'importance des comptes courants de deux associés bulgares (Mais d'où viennent-ils ces deux-là ???). Elle veut tout comprendre avant de livrer ses conclusions à son chef.

François écoute et prend des notes. Il est bien embarrassé et ne trouve rien de mieux à répondre que de faire valoir l'entreprise.

— La société Nayox est une très belle affaire. Ce fut longtemps un fabricant de mobilier en bois, installé dans l'Ain. Elle appartenait à une vieille famille d'industriels. Dans les années cinquante, au sortir de la guerre, son jeune patron, frais émoulu de l'École des Arts et Métiers, a entrepris sa mutation et son développement. Il a introduit le moulage plastique et s'est spécialisé en mobilier d'extérieur. L'entreprise a connu un développement exponentiel qui en fait aujourd'hui une grosse entreprise, présente sur deux continents.

Rosalie hoche la tête, pas convaincue :

— Explique-moi alors pourquoi ce super-patron a vendu son entreprise ?

— Quand il l'a cédée, en 2010, je le sais parce que c'est moi qui ai scellé l'affaire, les établissements Nayox avaient bien sûr souffert de la crise. Mais ce ne fut pas la véritable raison. Son patron avait largement dépassé l'âge de la retraite et souhaitait passer la main. Aucun de ses enfants, il en avait trois, un garçon et deux filles, n'avait suivi la tradition familiale qui aurait dû conduire au moins l'un d'entre eux à reprendre l'entreprise. Au contraire, le garçon, l'aîné, n'a souhaité que s'en éloigner le plus possible, maudissant ce qu'il considérait comme de la vile exploitation. Il devint prof de lycée, prof de géographie ! Les deux filles, c'est autre chose. Elles, sûrement poussées par leurs époux et leurs enfants, exigeaient leurs parts. Le climat familial devenait délétère. Le père, au désespoir, se résolut à vendre, et... (petit silence) mourut dans la foulée.

Rosalie marque le coup, probablement touchée par ce drame humain. Elle se lève et se dirige vers la fenêtre, le regard porté au loin.

Mais rien n'y fait : dans la discussion qui suit cette brève interruption, elle se montre implacable. Toutes les manœuvres de François pour occulter les anomalies qu'elle avait dénoncées sont déjouées par cet esprit rigoureux et pointilliste. Sa ligne de défense est battue en brèche. C'est la déroute ! Elle s'apprête à trancher.

Il se sauve en demandant qu'elle lui laisse du temps, jusqu'à lundi après-midi, pour qu'il puisse réunir de nouveaux éléments qui justifient l'opération. Elle consent, magnanime, déjà sûre de sa victoire.

C'est Antoine qui vient les chercher pour « dîner », façon québécoise de nommer le déjeuner. Rosalie décline l'invitation : elle a du travail et un « lunch » apporté de chez elle. Ils s'attablent, Antoine et François, dans une « foire alimentaire » du « souterrain », véritable réseau piétonnier qui s'étend sous la ville. François en profite pour poser quelques questions sur le Fonds et l'équipe qui entoure Serge Thomas. Il apprend que celui-ci avait fait le grand ménage en arrivant, pour reconstituer une plus petite équipe très pointue. Rosalie était très vite devenue sa principale collaboratrice, et François croit deviner, quoique cela ne fût pas dit explicitement, que les relations entre les deux sont complexes, mêlant affrontements professionnels et complicité intime.

— Autant elle est réglo en affaires, autant lui est canaille. Il a beau être le patron, elle sait s'y prendre pour avoir gain de cause.

Antoine espère être engagé chez eux à la fin de son stage. On lui a déjà fait savoir que cela dépendra de la conclusion de l'affaire « Nayox ». Si l'investissement se faisait, on aurait besoin de lui pour en assurer le suivi au jour le jour.

— On me paiera des déplacements en France. Ce serait le top !

Du coup François, jusque-là distant, commence à s'intéresser au personnage. Il l'interroge sur sa famille, ses centres d'intérêt, ses ambitions. Antoine lui raconte son itinéraire. Il est originaire de Chamonix. Son père avait longtemps été serveur dans un restaurant du côté suisse, à Martigny. Puis ses parents avaient transformé l'ancienne ferme familiale en gîte. Eux habitent dans ce qui avait été la grange. Ils avaient pu payer des études à leur fils, à Grenoble, en sciences-éco. Grâce à Erasmus⁶, il était venu faire un semestre de spécialisation « Finances » à l'Université du Québec, ce qui lui a ouvert les portes du Fonds.

— Tu te rends compte, mes parents n'ont encore jamais pu partir en voyage, je veux dire un vrai voyage ! Ils ont cravaché toute leur vie pour monter une toute petite affaire, pour nous payer des études à ma sœur et moi. Moi, grâce à eux, je suis comme catapulté dans un autre univers où l'on brasse des milliards et gagne des millions, à des années-lumière de leur monde. C'est sans commune mesure. Tu comprends, toi ?

François ne comprend que trop bien mais n'a pas du tout l'intention de s'engager dans cette explication. Il veut juste créer un climat opportun avec ce gamin qui pourrait bien interférer dans ses affaires. Il lui paye son repas et accepte volontiers sa proposition d'un tour de ville, le soir même.

Il passe l'après-midi dans son bureau d'emprunt sans voir personne. Il commence par joindre Lucie au téléphone. Il est 20 heures passées en France et elle s'apprête à coucher ses deux garçons. Il voudrait connaître les résultats de sa visite à l'hôpital. L'échange est bref :

— Pas terrible, je ne peux pas trop te parler maintenant.

Elle promet de le rappeler plus tard dans la soirée. Il a trop à faire pour se laisser gagner par l'inquiétude, même pour penser à elle. Elle lui apparaît pourtant dans son imaginaire, belle, nue,

⁶ Programme d'échange d'étudiants et d'enseignants entre les universités européennes ainsi qu'avec le Québec.

face à lui de l'autre côté du lit, comme il le lui demandait parfois avant de faire l'amour.

Il chasse l'image. Il faut absolument trouver une parade aux investigations de Rosalie. Ce sera l'affaire de Vincent. Il doit le joindre au téléphone, tant pis pour l'heure tardive.

— Vincent nous sommes en plein pétrin ! Je t'envoie la liste des anomalies repérées par l'auditrice en chef ici, une emmerdeuse. À toi de faire en sorte qu'elles disparaissent d'une version corrigée des comptes de Nayox. Mon rôle sera alors d'expliquer les pertes de telle façon qu'ils y trouvent leur intérêt. Fais-moi une synthèse de 2 à 3 pages des chiffres, graphes et tableaux allant dans ce sens.

Vincent, au lieu d'approuver, rechigne (il rechigne de plus en plus souvent, pense François) :

— Je peux te faire cette synthèse sans problème, mais elle ne cachera pas l'irrégularité de la poursuite actuelle de l'activité. Je ne crois pas que l'objectif de tes interlocuteurs soit de sauver cette entreprise en injectant des sommes colossales. Ils vont la dépecer ! Il nous faut autre chose, François : un repreneur qui va pouvoir sauver le principal de l'emploi et des outils de productions, en les intégrant dans son propre système.

François se fâche :

— Peu m'importe qu'ils la dépècent ! Je n'en ai rien à foutre de cette entreprise, de l'emploi, des outils de production ! Je veux récupérer notre fric, et un peu plus si possible. Je t'ai raconté le dernier Comex⁷. Dis-toi bien que notre division, ta place, ma place sont en jeu. Fais comme je te dis et tu ne regretteras pas.

Mais Vincent ne veut pas céder :

— Il n'y a pas que ceux de la boîte, il y a tous les autres, les sous-traitants, les intérimaires, la région, et il y a aussi nos engagements...

⁷ Comité exécutif.

— Écoute-moi bien, cela ne m'intéresse pas. Fais comme je te dis. Pour lundi matin, ici.

Et il coupe la communication.

Brrr ! Et le voilà énervé ! Et dire qu'il va falloir supporter la Rosalie tout le week-end ! Non pas la supporter, non, la travailler de telle sorte qu'elle soit plus coopérative lundi ! Ah, la travailler au corps, il ne dirait pas non ! Aille ! Il s'égare !

Et ce petit Vincent qui se prend pour un Chef ! C'est François qui l'a fait rentrer chez Uniphog, il y a 6 ans déjà. Il était en formation chez Uniform, la filiale de formation de Uniphog. Son ancien employeur, victime de la crise, ne souhaitait pas le réintégrer. C'est en intervenant dans cette formation que François le repéra. Il fut impressionné par sa vivacité d'esprit, son implication et ses qualités relationnelles (Vincent avait quasiment joué le rôle d'assistant, passant d'un stagiaire à l'autre pour expliquer les procédures et méthodes). François, basé à Lyon, avait besoin d'un expert pour encadrer son équipe parisienne. Vincent avait le profil et l'expérience adéquate, mais François hésita d'abord à cause de son âge (il avait alors 57 ans) et de l'infirmité de son bras gauche. Il se décida à le prendre deux mois en stage, le mit sur un projet difficile, et compléta encore par un CDD de deux mois. Il se sentit alors tout à fait rassuré et proposa son recrutement au Comex. Là encore, l'âge et le handicap firent peur. Il fallut à Vincent rencontrer la DRH⁸, qui ne fut pas convaincue, puis le DG⁹ qui, après dix minutes d'entretien, considéra que cette question ne le concernait pas et que son directeur de division, en l'occurrence François, avait toute autorité pour décider.

Il décida ! Il créa pour lui un poste de chef d'agence et lui attribua le seul bureau disponible dans ses locaux parisiens, juste face à celui qu'il occupait lors de ses passages hebdomadaires à Paris. Il utilisa ses exceptionnelles qualités d'analyste, non

⁸ Directrice des Relations Humaines

⁹ Directeur Général

seulement pour affiner le choix de ses « proies » (ces entreprises moyennes qu'il allait livrer au marché financier), mais surtout pour donner confiance à leurs patrons déboussolés qui allaient céder leurs « petits » (entendez leur entreprise), et probablement en souffrir à jamais.

Vincent fut compétent, efficace, excellent, avec ce qu'il fallait de naïveté, de confiance, de complicité, pour que François le mène où il voulait. Les difficultés surgirent avec cette affaire Nayox. Il s'y était investi à fond dès le début, en 2010. Il était tombé amoureux de l'entreprise, de ses cadres, de son personnel et même de sa cantine. Cela dégénéra après qu'il eut assuré cet audit de l'entreprise, en 2013. Il avait alors abouti à cette préconisation de dépôt de bilan. C'est là qu'ils avaient radicalement divergé pour la première fois, puisque lui, François, voulait éviter à tout prix un règlement judiciaire. Il avait dû reprendre l'affaire en main, ce qui l'avait conduit ici, chez Serge Thomas.

Pour en revenir au moment présent, c'est encore agacé par cette altercation avec Vincent qu'il reçoit des nouvelles de Lucie par téléphone :

— Le professeur m'a confirmé l'existence d'une tumeur au sein gauche, un carcinome in situ. Il n'y a pas de métastases ; il veut m'opérer le plus rapidement possible. Il a une date début octobre. Je dois confirmer. Il faut que je m'organise avec ma mère pour les enfants. Ensuite il y aura au moins six mois de traitement. Il ne voit pas de raison de s'affoler, les chances de guérison sont très bonnes.

François n'avait pas cillé quand, il y a quinze jours, Lucie était revenue de sa visite de contrôle en annonçant que son gynécologue suspectait une tumeur au sein. Il avait caché son inquiétude, juste approuvé la prise de rendez-vous à l'hôpital Herriot.

Aujourd'hui, c'est autre chose, trop brutal. C'est comme si le mot « tumeur » ne se matérialisait pas, n'avait pas de sens, était juste une articulation de sons, voire, ne s'entendait pas ! Il

n'essaye même pas de reconforter Lucie, de la cajoler. Il passe très vite à un autre sujet (elle veut changer d'opérateur mobile). Il abrège la conversation téléphonique, toujours très longue avec elle, arguant de travail et de réunions à préparer.

Ce n'est qu'ensuite, dans le calme retrouvé, qu'il prend conscience que c'est de la vie de sa Lucie qu'il s'agit.

Lucie est son amour à lui. Superbe grande fille, blanche des blanches aux longs cheveux noirs, à la peau douce et parfumée. Sa bouche vaut mille plaisirs, son sexe est sa demeure. Lucie vit, comme lui, le sexe au cœur de l'amour. Elle lui a dit qu'il est l'homme de sa vie. Pour lui, elle est Amour tout court, son unique et irremplaçable amour.

Pour cette fille il avait vendu son âme au diable !

Vendredi 5 septembre 2014

Mais le temps n'est pas à Lucie. Son DG lui réclame un mémo sur l'état de ses négociations montréalaises, négociations qu'il avait déjà dénoncées comme « un tour de passe-passe ».

Son DG est un homme si distant que personne chez Uniphog ne l'appelle par son nom. Pour tous c'est « le DG ». Il seconde le Président fondateur – encore un qui est rarement appelé par son nom - depuis la création de la société, appliquant sa stratégie d'une main de maître. Il réunit son Comex tous les mardis. Ce sont une dizaine de managers, responsables de divisions ou de fonctions, qui rapportent sur leurs activités, reçoivent ses observations et consignent ses directives. Il n'a aucun humour, n'accepte aucune plaisanterie, mais sait très bien, quand c'est nécessaire, user de charme pour stimuler les uns ou les autres.

Avec François, les relations furent froides dès sa nomination. François lui fut imposé sans explication, pour prendre la direction de la « division Industrie ». C'était le fait du président ! Il avait tenté à plusieurs reprises d'obtenir sa révocation pour cause de désaccords. En vain. Pas plus ne put-il arguer de ses piètres

résultats pour, au moins, le faire muter. À chaque fois le président avait botté en touche : « François a du talent, nous devons lui laisser sa chance. » En aparté, le DG appelle François « la petite faiblesse du président ». Il avait appris par la bande que le président fondateur s'acquittait ainsi d'une vieille dette envers le beau-père de François.

Cette fois-là, au dernier Comex, la discussion avait été carrément violente.

— François, si tu cherches à nous cacher la gravité de la situation de Nayox, c'est raté ! Tu nous as fait là un exposé bâclé, ramassis de lieux communs, de commentaires insipides, de conclusions gratuites. Le Président, dont tu ne peux pas invoquer un parti pris à ton encontre, m'a glissé en aparté cette seule conclusion : « On court à la catastrophe », avant de me demander de te suivre de près.

François savait que le DG ne le portait pas dans son cœur mais, qu'en tant que protégé du président, il ne risquait pas grand-chose. Il l'avait joué serein.

— Je ne comprends pas ! Ma proposition de reprise de Nayox par un Fonds est un classique du genre.

— C'est justement ce qu'on te reproche : la situation n'a rien de classique. Nous sommes impliqués dans une faillite frauduleuse et tu n'imagines rien de mieux qu'un tour de passe-passe pour en sortir. Ce que je te demande maintenant, avec l'approbation unanime du Comex... et de notre Président, c'est un plan précis et détaillé des mesures à prendre pour nous sortir de ce guêpier.

— Je ne comprends toujours pas, avait répondu François, sauf que tu cherches à me piéger.

— Tu voles vraiment bas ! Imagine-toi, « Monsieur le Directeur » (on se moquait de François, chez Uniphog, pour sa vanité professionnelle), que cette affaire Nayox peut nous conduire devant le tribunal !

François, peu enclin à recevoir des leçons, l'avait coupé :

— Tu parles ! Ils ont d'autres chats à fouetter !

— Tu ne devrais pas sous-estimer ainsi la justice et les risques que nous courons.

— Écoute, « Monsieur le DG », cette affaire c'est mon boulot et je vais la gagner comme toutes les autres dont j'ai la responsabilité.

— Parlons-en !

François s'était énervé, avait frappé des mains sur le bureau, soupiré, puis éclaté.

— Là c'est autre chose, c'est toute mon action que tu mets en cause.

— Tu mènes ta division à la petite semaine, sans vision. Nous n'avons jamais voulu cela. Mais laissons. Ce que je te demande est simple : tu nous sors de cette affaire au plus vite. Tu laisses son dirigeant, ton Monsieur Delorme, se débrouiller seul avec ses délits.

Mais François ne pouvait pas laisser Jacques Delorme se débrouiller tout seul avec ces délits ! Il y était trop impliqué lui-même. D'où ce déplacement à Montréal pour chercher auprès de Serge Thomas la solution de la dernière chance.

Reste qu'il lui faut aujourd'hui rassurer son DG sur la fiabilité de sa démarche. Il ne voit qu'une solution, qui, certes, ne lui plaît pas : confier la rédaction du mémo à Vincent, son adjoint. Cela tombe mal : il avait, le concernant, d'autres intentions moins coopératives, mais Vincent est un véritable expert dans tous ces domaines. Il se résout à lui transférer ses notes et lui demande de rédiger ce mémo à sa place, « de telle sorte que le DG approuve l'opération ». « C'est urgent », ajoute-t-il sans plus le remercier qu'il ne l'avait salué en début du message d'accompagnement.

Il décide, dans la foulée, de ne pas faire étape, à son retour, dans les bureaux parisiens, pour éviter toute confrontation avec le DG.

Dix-sept heures : il allait quitter son bureau quand Serge Thomas se présente et, désignant un siège vide, glisse un « Je peux ? », avant de s'asseoir sans attendre la réponse.

Il veut s'assurer, dit-il, que tout se passe bien, mais ajoute dans la foulée :

— Je crois que nous avons un petit souci.

— Quoi ? Demanda François.

— Voilà : Rosalie fait barrage !

— Mais... De quel droit ? Je veux dire, pourquoi ?

— Tu ne m'aides pas. Dans le cadre de sa vérification de la situation financière elle a pu joindre quelqu'un du pool bancaire de Nayox. Il semblerait qu'il y ait quelques problèmes...

— C'est possible, coupe François, ils ont effectivement de gros besoins de trésorerie, et c'est bien pour cela qu'ils cherchent des partenaires.

Et, un sourire complice au coin des lèvres :

— C'est le genre de situation qui ne t'a jamais embarrassé, à ce que je sache !

— Le problème est autre. Les banques s'apprêtent à alerter le tribunal du commerce et à porter plainte.

François prend peur. Si c'était le cas, l'affaire pourrait tourner au vinaigre.

— Je ne te cache pas que la situation de Nayox nécessite une solution urgente. C'est d'ailleurs pour cela que je suis venu te voir et...

Mais Serge le coupe sèchement.

— Attends, résumons : si j'ai bien compris, tu viens me proposer de reprendre une société...

Et poursuivant en énumérant à l'aide de ses doigts :

- Qui n'a plus un traître sou !
- Dont les comptes sont truffés d'irrégularités !
- Qui a fourni de fausses déclarations fiscales et sociales !
- Que ses partenaires financiers ont lâché et s'apprêtent à poursuivre auprès des tribunaux !
- Qui va être déclarée en faillite frauduleuse et très certainement liquidée, laissant collaborateurs et sous-traitants sur le carreau !
- Dont le PDG va être mis en examen devant un tribunal correctionnel français et certainement condamné... Oui, je comprends : il fallait véritablement que tu te déplaces pour espérer me convaincre !

François est blanc. Le sol s'écroule sous lui. Il en a mal au ventre. Et Serge qui le fixe encore, qui attend. Qui attend quoi ? Que peut-il répondre ? Au désespoir, il se lance, reprend ses vieux réflexes de lutteur.

— Rien n'est joué. Si je suis venu te voir personnellement c'est qu'il y a, là derrière, une très bonne affaire pour nous deux. Si nous agissons vite, avant que ne se déclenche le scénario catastrophe que tu as décrit, je peux t'obtenir une reprise de 99 % des parts de Nayox pour un euro symbolique, en contrepartie, pour moi, d'une commission importante.

Serge le regarde, circonspect.

— Je veux bien te croire, François, nous verrons mardi, mais je te mets juste en garde. Je ne suis pas seul. Rosalie n'acceptera jamais de cautionner cet investissement si elle découvre la moindre irrégularité qui relèverait des tribunaux. Ce qui, en clair, signifie que je veux une garantie de bonne gestion de ta part, plus exactement de la part de ta société, Uniphog, avant de m'engager.

François se sent obligé d'acquiescer, piégé qu'il est.

— C'est bien entendu.

Serge se lève pour partir. Il hésite, puis reprend la parole.

— Ton affaire m'intéresse, mais depuis la crise nous sommes très surveillés. On ne peut plus faire comme avant. Alors arrange-toi pour me fournir de réelles garanties.

Sa soirée montréalaise est un vrai flop. Antoine lui présente sa « blonde », pas si blonde que cela. Elle est hôtesse de l'air chez Air Canada, souvent en vol ou en pause à Toronto entre deux vols. Mais elle passe tous les week-ends possibles avec Antoine à Montréal. Ils le conduisent, par métro, boulevard Saint-Laurent où ils rejoignent leurs « chums » attablés à boire dans un bar-restaurant. Ils sont 9 jeunes Québécois et Québécoises, à lancer des « jokes » de fin de semaine, et chahutant à propos du match de football de dimanche, opposant Montréal à Hamilton. Ils ont vite fait d'oublier François, sauf Antoine, prompt à renouveler ses pintes de bière. Dans le brouhaha, stressé comme il l'est, les vapeurs d'alcool aidant, ne comprenant quasiment rien de leurs échanges, François se met à les railler, les invectiver, la voix forte, le ton méprisant. Ils font mine d'abord de l'ignorer puis ne peuvent s'empêcher de le retoquer, relevant avec humour le ridicule de son arrogance. François comprend qu'il doit battre en retraite et, titubant, il quitte la compagnie. Antoine lui trouve un taxi qui le ramène à son hôtel.

Samedi 6, dimanche 7 septembre 2014

Le week-end chez les Nadeau ne l'aide pas plus à se rassurer. Rosalie évite le débat. Il a beau jouer faux cul, charmeur comme il sait l'être, il n'obtient rien d'elle. Elle se fait discrète, vaquant à ses occupations ménagères. De tout le week-end, elle ne fait aucune allusion à leurs affaires professionnelles. Quand, le