Barimel

Jean Pasquero

Quand il apprit que le conseil municipal de Sasseville songeait à mettre en vente le terrain adjacent à son usine, Armand Sévigny s'empressa de manifester son intérêt. Il avait en effet reçu depuis peu un mandat important du siège social de son entreprise lui enjoignant « de bien vouloir entamer incessamment les négociations pour l'acquisition d'un terrain destiné à l'investissement projeté à Sasseville ». Sasseville était une petite ville de 15 000 habitants, située dans une région semi-rurale des Flandres françaises, près de la frontière belge. Elle était reconnue pour sa tranquillité et la douceur de ses paysages vallonnés. Elle possédait quelques usines et un bon potentiel touristique grâce à sa situation de carrefour entre trois cultures.

Armand Sévigny était directeur de l'une des sept usines françaises de la société Barimel, une grande entreprise diversifiée de produits alimentaires. Le siège social français de l'entreprise était situé à Paris, et celui de la division Nord de la France était à Lille.

M. Sévigny avait été muté à Sasseville six mois auparavant. Il était le troisième directeur d'usine en cinq ans. Comme pour ses prédécesseurs, sa nomination était une promotion, dans l'attente de responsabilités plus importantes. Il était considéré par ses supérieurs comme l'exemple même du directeur d'usine idéal. Ingénieur de formation, il était très à l'aise avec les systèmes de production. Homme pratique, il avait rapidement appris sur place à gérer le personnel d'une usine, et s'en tirait honorablement. Dans ses emplois précédents, il avait toujours été reconnu comme un patron compétent et ouvert.

L'usine de Sasseville avait grandi par étapes au fil des ans. Elle employait maintenant 600 personnes. C'était de loin le plus gros employeur privé de la région. Cette usine était spécialisée dans la fabrication de produits alimentaires (boissons gazeuses, jus de fruits, légumes en conserves et pâtisseries au chocolat) pour le marché du nord de la France et de la Belgique. Elle n'était pas facile à gérer. Une partie des installations était désuète. Il y avait eu dans le passé des licenciements précipités, qui avaient laissé des cicatrices. Les employés étaient vaguement au courant du projet actuel d'agrandissement, mais ils le percevaient comme une menace. Le bruit

courait qu'on leur avait envoyé M. Sévigny pour fermer l'aile B et ouvrir un nouvel atelier plus moderne, nécessitant moins de main-d'œuvre.

À cela s'ajoutait le souvenir d'une épreuve de force remontant à plus de dix ans, où l'entreprise avait menacé de déménager une partie de ses activités si la municipalité ne renonçait pas à lui faire appliquer certaines normes de protection de l'environnement que la direction jugeait « abusives ». La négociation avait été menée par le directeur de l'époque, qui avait finalement fait prévaloir son point de vue.

La décision concernant l'agrandissement prévu à Sasseville avait été prise au siège social de Paris, en consultation avec le bureau de Lille. Armand Sévigny ne savait rien de précis sur l'« investissement projeté », si ce n'est qu'il serait important et techniquement avancé. Il se réjouissait à l'idée d'en être le maître d'œuvre. « Un beau défi », répétait-il avec fierté.

Le terrain adjacent à l'usine de Barimel appartenait à la municipalité, qui l'avait acheté d'une entreprise d'entreposage en faillite pour y transférer ses services techniques. Mais ce transfert n'avait jamais eu lieu. L'emplacement était idéal pour Barimel. Plusieurs entreprises ayant fait connaître leur intérêt pour ce terrain, le conseil municipal forma un comité spécial pour étudier leurs propositions. Ce comité était formé de trois des conseillers municipaux, du directeur des services techniques de la ville, d'un représentant des groupes écologistes et de deux hommes d'affaires. Des consultations auprès de plusieurs intervenants locaux furent menées. Après avoir évalué les différents dossiers, le comité tint une assemblée publique où le directeur de Barimel apprit avec consternation que la majorité des avis recueillis était défavorable à son projet. Il lui semblait pourtant que « le simple bon sens » lui donnait une « priorité naturelle ». Il y avait d'autres sites disponibles dans la région, mais ils étaient beaucoup moins commodes et nécessitaient des investissements plus élevés.

Le comité spécial décida de recommander au conseil municipal d'accepter l'offre d'une autre entreprise, Bertrome. Le journal régional titra l'événement comme suit : « Barimel évincé ». L'article expliquait qu'une entreprise de la ville de Lille, Bertrome, avait obtenu la préférence du comité spécial avec un projet « bien organisé ». Bertrome avait consulté les services municipaux et présenté un projet en accord avec les normes de viabilisation, d'esthétique industrielle et de protection de l'environnement que ces derniers cherchaient à mettre au point. Le journaliste faisait valoir que l'entreprise avait même offert de participer à l'élaboration de certaines normes encore mal définies. Bertrome fabriquait du matériel de navigation de plaisance (coques, moteurs, mâtures et accessoires). Son investissement à Sasseville créerait d'abord 20 emplois, avec possibilité d'expansion à 100 emplois.

M. Sévigny analysa la situation. Il conclut que deux options se présentaient à lui : faire revenir le comité spécial sur sa décision, ou tenter de convaincre le conseil municipal de la « priorité naturelle » du projet Barimel avant l'adoption officielle de la recommandation en faveur de Bertrome. Jouant de prudence, il choisit la première solution. Il sollicita courtoisement une « rencontre spéciale » auprès des membres du comité. « Il y a des ingénieurs et des hommes d'affaires dans ce comité, se dit-il. Ils vont facilement comprendre mon point de vue. » Il prit aussi contact avec le délégué économique (un fonctionnaire chargé d'animer le développement économique régional), qui avait tenu à le rencontrer dès son arrivée dans la région et lui avait alors offert « sa plus entière collaboration ».

Le directeur des services techniques de Sasseville et le délégué économique acceptèrent de le recevoir. M. Sévigny les rencontra séparément et leur fit valoir ses nombreux arguments : la proximité du terrain, la disponibilité pour les autres candidats de plusieurs terrains inoccupés intéressants, la « longue et importante contribution» de son entreprise à l'économie régionale, les « nombreux emplois techniques » qui seraient créés, et la nouvelle politique de protection de l'environnement que son ingénieur en chef s'apprêtait à lui présenter.

Le directeur des services techniques lui sembla compréhensif. « Je comprends votre point de vue, déclara-t-il après l'avoir écouté. Mais je suis surpris : en quinze ans de service, c'est la première fois que je vois Barimel montrer un intérêt aussi sincère pour notre plan d'aménagement local. »

Le délégué économique l'écouta lui aussi avec attention. « Vous avez de bons arguments, lui dit-il; malheureusement, pour ce qui est de Sasseville, je crains de ne pouvoir vous être vraiment utile. Bertrome a promis à la ville d'acheter au moins 20 % de ses approvisionnements auprès des fournisseurs locaux; en contrepartie, la ville s'engage à viabiliser gratuitement son terrain. Il n'est pas facile d'aller contre ce genre de promesses aujourd'hui. Vous savez que dans une région comme la nôtre, chaque nouvel emploi compte, et la population y est très sensible. Il existe toutefois d'autres solutions très intéressantes. Je peux par exemple vous suggérer un excellent site dans la ville voisine. Évidemment, ce ne sera pas tout à fait pareil, mais je suis là pour vous aider. »

Les démarches d'Armand Sévigny n'eurent pas vraiment de suites. Alerté par une source syndicale de la vaine tentative de Barimel, le journal régional publia un éditorial intitulé : « Barimel revient à la charge mais le conseil tient bon ». L'éditorialiste conclut que « le conseil [avait] eu la sagesse de ne pas céder aux tactiques habituelles de Barimel ». Le conseil municipal n'avait toutefois encore rien entériné : il ne devait pas se réunir sur ce dossier avant deux semaines.

Décontenancé par ces revers, M. Sévigny se rappela l'avertissement que lui avait lancé son prédécesseur au cours de leur rencontre de transition : « Sasseville est un bon endroit pour vivre, lui avait-il dit, mais pour travailler, c'est une communauté dominée par quelques individus fanatiques, hostiles aux entreprises et complètement imperméables à la logique. En tout cas, ils ne vous feront pas de cadeaux. »

M. Sévigny se demanda si la partie était définitivement perdue.