

sureffectif d'une vingtaine de personnes. Mais celui-ci, très paternaliste, était incapable de « tailler dans le vif » (la crainte de croiser dans son village des salariés qu'il aurait licenciés, alors que nombre de familles locales avaient un ou plusieurs membres ayant travaillé chez BARBOTIN). Les commissaires aux comptes de l'entreprise m'avaient d'ailleurs dit être soulagés des ajustements d'effectifs que j'ai entrepris dès mon arrivée, voyant des comptes structurellement fragiles et une absence de vision et de réorganisation.

Marché de la ficelle agricole

Les leaders du domaine sont des concurrents portugais qui possèdent 65 % des parts de ce marché à caractère principalement européen. De ce fait, ils dictent les prix pratiqués dans toute l'Europe.

Dans ce contexte, BARBOTIN ET FILS occupait le haut de gamme technique de la ficelle (oui, oui, c'est un produit technique), ce qui lui permettait traditionnellement de vendre plus cher.

Par ailleurs, un produit de substitution à une partie de la famille des ficelles (un filet agricole), était en croissance depuis une dizaine d'années. BARBOTIN ET FILS n'avait pas pris ce tournant stratégique à la fin des années quatre-vingt-dix. Pourquoi ? Investissements importants, croyance que ce produit

accompagné du permanent Kevin Legros, mégaphone en main, et de l'incontournable Marcel Duvent. Dans quel but ?

Nous montons dans la grande salle de réunion, pour y découvrir une quantité incroyable de gens, y compris des journalistes (qui les a conviés ?)

Pêle-mêle il y a, la préfète, Marcelle Gouadat, le sénateur-président du conseil général Christian Papidur (UMP), le député-maire Philippe Leriche (UMP), un conseiller général, Monsieur Linotte (PS), la directrice des services fiscaux de la Meuse Atlantique, Maryline Durand, le directeur de la DIRECCTE de la Meuse Atlantique, fraîchement nommé, et une quinzaine de personnes de la préfecture, du conseil général et peut-être du conseil régional. Je me demande bien qui sont toutes ces personnes et à quoi elles servent. **En tout cas je ne m'empêche pas de penser qu'au taux horaire de chacun pour une réunion qui ne débouchera sur rien, cela coûte un œil...**

Puis arrivent des représentants du CE, notre délégué OF non-élu, mais qui tient toujours à s'accrocher à tous les wagons malgré son dénigrement par ses collègues du CE (ambiance !), accompagnés de Marcel Duvent, et de... Kevin Legros de la TGC de la

BARBOTIN connaît une situation de concurrence acharnée depuis plusieurs années de la part de ses concurrents portugais, qui dominent le marché français et européen du lien agricole.

Malgré la réputation de BARBOTIN sur ces marchés, l'avance de ses produits, une image de marque excellente, un écart de coût de la main-d'œuvre dans un rapport de 1 à 2,8 (coût chargé au Portugal pour un ouvrier textile 10 900 €/an pour 1 950 h/an) nous place dans une situation économique impossible avec notre usine située en France.

Depuis deux saisons (2011 et 2012), les prix de vente sur le marché sont devenus inférieurs à nos coûts de production, entraînant un effondrement des marges de BARBOTIN et des pertes très significatives.

Ce printemps, voyant une réédition de cette concurrence brutale, nous avons élaboré un projet de restructuration recentrant BARBOTIN sur les produits sur lesquels la marge était encore convenable. Il en résultait une adaptation des effectifs à 100 personnes et donc entraînant 70 licenciements.

J'ai présenté à la DUP de BARBOTIN le 6 juin dernier ce projet. Dès le lendemain, certains membres de la DUP sont allés trouver la presse pour le

rapporter. Nos principaux clients, fournisseurs et banques nous ont alors contactés, très inquiets.

Il s'en est suivi dans les quelques semaines suivantes un retrait des banques et des fournisseurs, contractant violemment et soudainement la trésorerie de l'entreprise.

J'ai donc dû mettre l'entreprise en procédure de sauvegarde (et non comme vous me l'avez reproché en dépôt de bilan, cette procédure étant impossible juridiquement compte tenu de l'état de trésorerie du 17 juillet 2012).

Au vu de nos projections de trésorerie mi-juillet, il devenait urgent de procéder sans retard au déroulement du plan social prévu, compte tenu des délais de ce type de procédure.

Il nécessitait de mener à bien cette procédure avant les congés d'été de BARBOTIN, ce qui était réalisable du point de vue du calendrier, bien que serré.

Lors de la DUP du 30 juillet 2012, les représentants ont argué des remarques que vous leur aviez faites peu avant sur la pauvreté des mesures d'accompagnement du plan social pour refuser d'avancer en l'état dans la procédure.

2-Rappel de vos remarques désobligeantes à mon égard

Lors de notre réunion du 1^{er} août, qui s'est tenue en présence de mon collaborateur M. HELIAS, vous avez tenu des propos désobligeants à mon égard qui m'ont semblé très déplacés au vu de la situation dramatique de BARBOTIN.

Vous vous êtes permis de me faire la morale sur la « responsabilité sociale » du chef d'entreprise. Je ne crois pas que vous ayez aucune prérogative à tenir ce type de propos. Par ailleurs, ne me connaissant pas, ce type de remarque était gratuit.

*Vous vous êtes amusé à m'appeler « Monsieur neuf », en m'expliquant que c'était mon sobriquet, car j'étais connu de vos services pour avoir mené des licenciements collectifs de neuf personnes, évitant ainsi la lourdeur et le coût d'un plan social. Surpris, je vous ai demandé si c'était illégal, et vous m'avez répondu « non, mais que cela soulignait bien mon état d'esprit »- sic.
Pour information nous n'avons subi aucune procédure prud'homale, ce qui démontre que nous n'avons pas agi contre l'intérêt des salariés.*

Vous vous êtes permis de me reprocher d'avoir