

Athena – Antlia - Retraite

(novembre 1985 – juin 2017)

A Sophie et Marie,

A chaque rentrée scolaire vous me demandiez : « Papa, qu'est-ce que l'on met comme métier, pour Maman on sait, mais toi ? ».

Alors voilà, je vais vous décrire ce que je faisais, comme ça si vous trouvez une définition, un mot, vous pourrez me le donner.

Auteur

Patrice LEPISSIER

Fin de rédaction le

18/12/25

Droits d'auteur

voir le site creativecommons.fr

Licence CC-BY-NC-SA



Le titulaire des droits autorise l'exploitation de l'œuvre originale à des fins non commerciales, ainsi que la création d'œuvres dérivées, à condition qu'elles soient distribuées sous une licence identique à celle qui régit l'œuvre originale.

Table des matières

Naissance d'Athena-Informatique.....	1
Première année et changement de cap.....	7
De l'équipement clé en main à la vente de services.....	10
Les logiciels d'Athena-Informatique.....	19
La comptabilité : de « Compta » à « Plume ».....	19
L'intégré de gestion : de ATX à Page.....	20
Logiciel Paie.....	22
Facturation pour ambulanciers : Ambul.....	23
Caisse enregistreuse.....	25
CIH : gestion des Chambres Hôtelières.....	27
Métrotech et la métrologie.....	29
Impérator.....	30
Thyreau-ressorts.....	31
AMGP et Art-Tech : GPAO.....	33
D'autres clients.....	35
Athena-Formation.....	36
Athena – la fin.....	42
ANTLIA.....	45
L'Immobilier.....	50
La SCI BJ-PL.....	51
Rue Croix Boissée.....	52
Rampe des 3 Volontaires.....	53
Rue Bertheau.....	54
Le Tourbillon.....	54
Rue des Ponts Chartrains.....	55
Le Clos Mansart.....	55
Les Pierres Blanches.....	56
La retraite avant l'heure.....	58
Chronologie.....	61

Préambule

Allasac le mardi 18 novembre 2025,

Comme chaque matin, avec mes habitudes de vieux retraité, je commence la journée en regardant la météo. Je réalise que nous sommes mi-novembre 2025. C'était en 1985, à la mi-novembre que j'avais créé Athena-Informatique. Dans la matinée je vérifie, c'était très exactement le 18 novembre. Il y a donc 40 ans jour pour jour !

On ne va quand même pas sabrer le champagne ou aller se faire un excellent restaurant ... nous ne sommes que tous les deux, Françoise et moi, et confinés.

Alors je décide de prendre la plume, ou plus exactement le clavier, pour revenir sur cette décision qui va changer notre vie, et ce qui en suivra. Avec ses joies, ses réussites, ses échecs et tout le stress qui va avec.

Le 18 novembre 1985, j'étais loin d'imaginer le chemin que j'allais emprunter.

Naissance d'Athena-Informatique

Avril 1985 : je déclenche le dépôt de bilan de La Calhène (voir le récit dit SA-CAVAC), en faisant le pari, fou et en solo, que l'entreprise sera reprise par le CEA (Commissariat à l'Énergie Atomique via ses filiales). Ce qui assurera sa survie et un peu sa pérennité. Et ça marche !

Septembre 1985 : La Calhène a été reprise par Framatome. Je rencontre le nouveau PDG, et là je comprends que je ne suis conservé que très temporairement. Le repreneur s'est donné la possibilité de licencier qui il voudrait jusqu'en janvier 1986, à la charge de l'ancienne société, donc des ASSEDIC. Je connaissais les actionnaires puisque j'avais assisté aux Conseils d'Administration de La Calhène en qualité de membre du Comité d'Entreprise, représentant les cadres. Je leur ai demandé d'appliquer une règle de réciprocité : un salarié qui démissionne avant fin janvier 1986 sera licencié et aura donc droit à ses indemnités. Important pour la suite ...

Pourquoi ne plus vouloir de moi ? Plusieurs raisons :

- je suis le « vilain petit carnard » qui les a « entubés » pendant plusieurs années, ce malgré leur cohorte d'experts comptables. (Cf SA-CAVAC)
- le directeur d'usine, qui a œuvré pour reprendre du galon, veut équiper « son » usine d'un IBM AS 400, ça fait plus « classe » que notre système David – Tina – Goliath. Et en plus on ne s'apprécie pas beaucoup : je suis installé dans l'usine, mais dépend directement du PDG.

Heureusement j'ai quelques billes dans mon sac :

- il faut assurer la comptabilité et surtout les paies jusqu'à la fin de l'année, ce qui en réalité porte jusqu'à fin janvier.
- Il n'y a que moi qui sache assurer le fonctionnement du système informatique qui comprend également la Gestion de la Production (stocks, ordres de fabrication, gammes et nomenclatures, etc.). Et ce type de logiciel n'existe pas, à l'époque, sur le marché. Il faut du spécifique (logiciel développé pour une entreprise). Il ne sera donc pas facile de me remplacer. D'autant que j'ai mis en route une évolution majeure du logiciel pour gérer le contrôle qualité et les charges ateliers.

Mon problème : si je suis licencié en janvier prochain, où vais-je pouvoir trouver un poste équivalent, voir même un peu en-dessous ? Cela fait plusieurs années que je surveille les offres sur le secteur. A Vendôme : il n'y a aucune possibilité. Blois, c'est pas mieux. Tours, peut être, j'ai déjà fait le trajet quotidien Vendôme-Tours quand j'étais au Crédit Mutuel. Ça va un peu, mais c'est très fatigant. Même chose pour Orléans et pire pour Le Mans. Alors Paris, le TGV n'est pas encore arrivé, cela veut donc dire déménager, et nous ne voulons pas aller à Paris. D'ailleurs au bout de 48h dans la capitale, je suis pris de maux de tête ...

Françoise est installée à Vendôme : lycée Ronsard, élue au Conseil Municipal avec Robert Lasneau, présidente de Mieux Vivre au Tempe.

Les filles ont leurs activités, leurs copines.

Je n'ai donc pas le choix : il faut rester à Vendôme.

Je vais donc appliquer 2 règles de base :

- si ce dont tu as besoin n'existe pas, crées le.
- si on veut t'attaquer, devance et attaque en premier.

Comme je ne suis pas débordé de boulot, et que je ne fais pas trop d'efforts non plus, je me mets en mode « réflexion ». Quel service proposer sur Vendôme qui soit dans mes compétences ?

Je me souviens d'une discussion avec J. Vançon, notre fournisseur de matériel informatique. Nous avons échangé sur un projet de « mise à disposition d'ordinateur » pour les PME, artisans, commerçants.

Il faut savoir qu'à l'époque un ordinateur type PC avec disque dur de 20 Mo, écran monochrome ambre, imprimante à aiguilles sur 132 colonnes (et oui, nous sommes en mode texte, pas en mode graphique), cela coûtait environ 50 000 francs hors taxes. Pour comparaison, une voiture type R5 se vendait moins de 10 000 francs. Et il n'existait pas de financement type crédit-bail ou LLD, il fallait passer par un emprunt bancaire avec hypothèque des biens personnels du gérant pour les petites entreprises.

L'idée sera donc de louer, à l'heure d'utilisation, un ordinateur avec les logiciels classiques de paie et comptabilité, aux petites entreprises de Vendôme. Les clients potentiels existent.

Je me lance dans des calculs. Quel prix ? Il n'existe pas d'offre comparable. Il faut que ce soit « rentable » pour le client, son gain de temps doit compenser le coût de la location. Il faut aussi que ce soit rentable pour moi. Je table sur un amortissement du matériel sur 3 ans. J'arrive à trouver le bon équilibre. De cette base, je vais faire mon calcul de seuil de rentabilité. Il me faut 4 postes informatiques

loués au minimum à 50 % du temps. Le nombre de clients à trouver représente environ 5 % du marché potentiel.

Reste à régler l'aspect matériel puis administratif.

Investir immédiatement dans 4 ordinateurs, soit 200 000 francs, c'est pas possible. 50 000 franc c'est le montant minimum de capital pour créer une SARL. La stratégie sera donc un investissement progressif, au fur et à mesure de la conquête de nouveaux clients. D'abord un ordinateur, quand il sera saturé ce sera la 2^e, etc.

Côté local. Françoise est au Conseil Municipal. La ville de Vendôme vient de racheter les anciens locaux de FMB et souhaite y créer une pépinière d'entreprises. Ce sera pour janvier / février 1986.

Je peaufine mon plan pour la première année :

- les indemnités de licenciement plus le versement par les ASSEDIC d'une prime de 30 000 francs en compensation de l'abandon de mes droits au chômage, vont largement me permettre de financer le capital de la SARL et mes premiers mois de salaires. Nb : j'étais cadre supérieur, avec 9 ans d'ancienneté, j'ai donc droit à plus de 6 mois de salaire en indemnité.
- Je vais facturer mes services à La Calhène pour :
 - la tenue de la comptabilité, la paie et les déclarations annuelles, donc jusqu'à fin janvier
 - la fin de la mise à jour du logiciel de Gestion de Production et la transmission des règles de maintenance du système.

- le tout à mon coût salarial : salaire brut (y compris primes exceptionnelles) + charges patronales, et pour une durée que j'ai estimée.

Tout cela devrait m'assurer une première année assez confortable.

C'est décidé, je vais voir le directeur d'usine et le PDG pour leur annoncer que je vais démissionner fin octobre pour créer mon entreprise, mais que je ne les laisse pas tomber en leur proposant de conclure 2 contrats : un pour la compta et les paies, l'autre pour la gestion de production. Ils ont l'air heureux ... et signent sans rien négocier.

Il ne me reste plus qu'à m'atteler aux démarches administratives.

Je vais créer une SARL. Quand j'étais à Sup de Co, nous avons trouvé pour quelques uns d'entre nous, des modèles de statuts de SARL (Nb : internet n'existe pas à l'époque). La SARL aura 3 associés afin que je puisse être gérant minoritaire pour pouvoir continuer à être sous statut de salarié. Les 2 autres actionnaires seront mon père et mon beau-père, ils n'auront rien à verser, je leur donne le montant de leur part de capital. Nb : pour rester « minoritaire » il ne faut pas avoir de conjoint ou de descendant comme actionnaire, les ascendants c'est Ok !

Il va falloir choisir un nom. Athena est parmi nous depuis quelques mois, Athena c'est aussi la déesse de la sagesse, de la guerre et des artistes, et enfin ça commence par un A, donc en début de liste alphabétique. Ce sera donc Athena-Informatique. Ce nom se révélera être un « bon choix », les prospects, lorsque j'annonçais « Athena », me disaient « ah oui, on connaît » ... !?

Après avoir rédigé les statuts, versé le capital sur un compte bancaire bloqué à la Banque Populaire, fait l'insertion obligatoire dans un journal d'annonces légales (l'Écho de Brou) et m'être fait un contrat de location gratuite à la maison pour y domicilier le siège social, me voilà rendu au CFE (Centre de Formalités des Entreprises) de Blois. 1 heure plus tard je ressort du CFE avec mon attestation de dépôt de création qui me permet de débloquer le compte bancaire et acheter mon ordinateur.

Nous sommes le 18 novembre 1985, l'aventure commence.

Première année et changement de cap

L'approche commerciale : jusqu'à maintenant je n'ai jamais assumé de tâches commerciales, mais après tout j'ai eu quelques brides de formation à Sup de Co, même si cela était plus du marketing que du démarchage commercial.

Il me faut donc un support pour laisser chez les prospects. Problème, les logiciels de traitement de texte n'existent pas encore. Je vais donc en écrire un, tout simple, qui fonctionne ligne par ligne, exclusivement en mode texte. Pas question d'insérer des images ni de faire des effets de couleurs. Pour faire des dessins on dispose de caractères « semi-graphiques », en les plaçant côte à côte on arrive à faire des choses. Je vais donc me créer un logo, sur 3 lignes de texte. Cela va me prendre une bonne journée de travail ... et cela restera le logo d'ATHENA-Informatique jusqu'à la fin.

J'ai mon ordinateur et mon imprimante, j'édite donc des prospectus qui ressemblent plus à des courriers.

Maintenant, il faut prendre rendez-vous, par téléphone. A partir des pages jaunes de l'annuaire téléphonique (pour les jeunes, c'est un gros livre édité par les P&T, qui reprend la liste des abonnés au téléphone).

Annuaire d'un côté, téléphone en bonne place, agenda sous la main, il faut se lancer. Je vais bien rester une bonne 1/2 heure comme ça, à ne pas oser décrocher et composer un numéro. Je sélectionne une entreprise que je connais déjà un peu, la boucherie Gentil, presque nos voisins. Et ça marche. Petit à petit je prends de l'assurance et enchaîne les appels, avec très peu de succès. C'est un métier où il faut apprendre à se prendre des claques ...

Les clients vont commencer à arriver, soit par relations, soit par démarchage.

Les tous premiers seront Artphot et la Teinturerie Roger qui viendront faire leur saisie à la maison, dans la grande pièce de l'étage.

Puis je vais emménager dans les ex-locaux FMB, avec Gilles Mercey qui va créer Asservissements Vendômois et Charles Glachet qui va installer Euritech. Tous les deux sont issus de La Calhène et m'ont emboîté le pas.

Viendront ensuite la Sellerie Leroy et même la Caisse d'Épargne qui venait saisir les paies de l'agence.

Cette activité va très vite stagner. Il faut dire que je suis bien occupé avec le logiciel de Gestion de Production de La Calhène. Je ne fais donc presque plus de démarchage, je me contente d'envoyer des courriers.

Je travaille avec le langage Lomac, langage spécifique aux machines David – Tina et Goliath, mais qui a été porté sur PC sous MS-Dos (non, Windows n'existe pas encore).

M Vançon, de CPI à Blois, me fait découvrir un nouveau langage, AMBER, développé par le même auteur que Lomac, mais totalement sous MS-Dos. C'est plus ergonomique et offre beaucoup plus de possibilités, dont le travail en réseau comme Novell Netware ou autre.

Je vais décider d'écrire mon propre logiciel de comptabilité, sous AMBER, plus léger, plus ergonomique et plus facile à appréhender par les utilisateurs. Voir ci-après. « Logiciels »

Parallèlement, les prix des ordinateurs commencent à baisser et leur capacité à augmenter. Je vais rapidement investir dans un PC-AT avec 30 Mo de disque dur.

Mon démarchage me permet de trouver de nouveaux clients, mais pour des équipements chez eux avec des logiciels de gestion commerciale adaptés à leur activité.

Je vais donc remettre en cause mon modèle économique et me diriger vers le développement de logiciels, la vente, l'installation, la formation et le suivi de systèmes informatiques.

De l'équipement clé en main à la vente de services

La vente de logiciels dégage une marge plus intéressante, un logiciel de comptabilité se facture 9 000 francs, une gestion commerciale de 15 à 25 000 et une gestion de production plus de 50 000. La vente d'un équipement compta-paie-facturation me permet de vivre 3 ou 4 mois.

Après le logiciel de comptabilité, je vais me lancer dans l'écriture d'un logiciel de paies, puis une gestion commerciale qui deviendra un intégré de gestion avec une gestion de production complète.

J'ai choisi de vendre du spécifique, mais sur la base de nos logiciels standards. En fait, si cela semble pertinent, j'intègre les nouvelles spécificités au logiciel de base.

Les clients viennent presque d'eux même, par relation. Il faut grandir, ce sera l'embauche de Stéphane qui va prendre en charge des dossiers spéciaux : 5 à Sec, les CDIH (Chambres Départementales de l'Industrie Hôtelière), la gestion de stocks d'AMGP avec gestion par lots et traçabilité et surtout l'application de métrologie développée pour Metrotech. Voir ci après « Logiciels ».

Tout va pour le mieux, on fait du chiffre et de la marge, malgré la baisse de prix des ordinateurs, notre marge vient des logiciels et des services. Il y aura quelques autres essais d'embauche, sans succès. Stéphane avait l'avantage d'avoir un BTS Comptable et un DUT Informatique.

Pour développer l'activité je lance une boutique en l'installant au rez de chaussée de la rue du 20^e Chasseur, les bureaux étant au premier

étage. Isabelle est embauchée pour gérer la boutique, assurer le secrétariat et le standard.

Cette activité ne se développera jamais suffisamment. Isabelle sera de plus en plus chargée de la préparation des démarchages commerciaux : prospectus, prise de rendez-vous téléphoniques, préparation de la participation aux salons, etc.

Anecdote : un matin la société Trigano de Cormenon vient faire le plein de marchandises : papier d'imprimante, disquettes, etc. A midi j'apprends que Trigano vient de déposer le bilan. A 14h je suis dans leurs locaux, les marchandises sont là, derrière le comptoir du service achats, ils refusent de me les rendre aux prétexte que, maintenant, elles leur appartiennent ... ce qui est légal !!! 1 an plus tard j'ai une proposition de remboursement à hauteur de 10 % de ma facture dans les 15 ans !!! Je préfère faire un avoir et récupérer mes 18,60 % de TVA. Voilà comment une entreprise de dimension nationale vole littéralement des petits commerçants locaux, en toute légalité.

Janvier 1991 : Guerre du Golfe ! Quel rapport ?

En décembre 1990 nous avons démarché de nombreuses PMI en nous appuyant sur nos compétences en gestion de production (La Calhène), métrologie (Métrotech) et gestion de stocks avec traçabilité (AMGP). Ces entreprises étaient des références, elles étaient connues sur le Vendômois. Conclusion, nous avons en « commandes à rentrer » plus d'un an de travail. Les prospectus décalaient leur validation de commande en janvier parce qu'ils étaient submergés de travail. Les donneurs d'ordre (automobile essentiellement) les pressaient.

Début janvier nous reprenons contact. La « cata » complète, tous annulent leur projet d'informatisation, leurs donneurs d'ordre ayant

annulé leurs commandes. La France venait d'entrer en guerre en Irak au côté des américains et britanniques. Notre portefeuille potentiel venait de se vider d'un coup, sans espoir de retour à des jours meilleurs.

Que s'était-il passé, nous le comprendrons quelques mois plus tard. Rien à voir avec la Guerre du Golfe, sauf que cela a été un prétexte. Les donneurs d'ordre avaient juste décidé de « faire le ménage » dans leurs sous-traitants, ils avaient accumulé des stocks, puis en coupant les vivres les plus fragiles allaient naturellement disparaître.

Les PMI Vendômoises se sont recentrées sur leur cœur de métier, elles ont bloqué leurs investissements et les transformations envisagées.

Le prix des ordinateurs est devenu très bas, moins de 1000 francs. En plus j'ai un fournisseur qui est un assembleur sur Blois, donc les prix sont encore plus bas.

Il faut rebondir. Isabelle, la secrétaire, se charge de la communication. On lance une super promo : « ordinateur gratuit » pour l'achat d'un intégré de gestion. On fait un carton, et uniquement avec du logiciel standard, pas de développement, juste de la formation, que le client récupère sur son 1 % formation.

En parallèle nous participons à un maximum de salons sur Orléans, Tours et Blois et je vais même au Forum PC à La Défense sur le stand Amber, je vais y aller plusieurs années de suite.

Un autre type de clients vient frapper à la porte : les ambulanciers. Ils sont 3 et nous connaissent par « oui dire » et nous ont rencontrés sur un salon. On fait un deal, je leur développe un logiciel spécifique ambulancier au prix du logiciel concurrent, chacun n'en paiera qu'un

tiers mais ils m'aident au débogage, ils serviront de cobayes. C'est un pari qui va s'avérer gagnant.

L'avantage en procédant ainsi c'est que je suis en liaison directe avec les utilisateurs, ce qui me permet de produire un logiciel plus ergonomique et plus facile que celui du concurrent.

On va relancer l'offre « un ordinateur gratuit » pour l'achat d'un logiciel AMBUL (pas original comme nom). Conclusion on équipe plus de la moitié des ambulanciers du Loir et Cher, on déborde sur l'Indre et Loire, le Loiret, l'Eure et Loir.

La CPAM de Blois me contacte pour développer une interface de transmission des factures des ambulanciers. Une idée qui est l'ancêtre d'AMELI. Ça marche, nous devenons le leader de la facturation ambulanciers sur la Région Centre.

Une anecdote (ou pas) : la directrice de la CPAM du Cher me contacte pour faire un partenariat pour équiper les ambulanciers de son département. Elle m'explique qu'elle doit partir en vacances, au soleil. Après quelques échanges de phrases, je comprend qu'elle me demande de lui payer ses vacances ... Je l'envoie pâtre.

ATHENA-Informatique est sauvée de la crise. Mais cela aura été avec de gros sacrifices, je ne me suis pas payé pendant 1 an, tout en bossant près de 10 heures par jour, sans congés. J'ai passé de sales nuits d'angoisses, mais c'est ça le métier de patron. Heureusement que Françoise avait un salaire garanti. On s'est débrouillé pour que les filles n'en subissent pas les conséquences.

La baisse du prix des logiciels : le matériel était tombé bien bas, on ne pouvait plus sortir de marge, je décide de ne plus en vendre, je me

contente de mettre les clients en relation avec des revendeurs en leur conseillant le matériel à retenir.

Mais voilà qu'arrive une nouvelle concurrence d'entreprises de dimension internationale qui amortissent le développement des logiciels sur des marchés beaucoup plus importants. L'UE n'existe pas encore, nous sommes cantonnés au marché français.

Le prix d'un logiciel de comptabilité tombe à 500 francs, pareil pour une gestion commerciale. On ne peut plus en vivre.

D'où un changement de stratégie : on donne les logiciels, mais on vend la formation et des contrats d'assistance. Nous redevenons donc concurrentiels. Mais les marges ont diminué, il faut vendre plus loin ou trouver des partenaires revendeurs de matériel.

Je tente un accord avec une entreprise belge rencontrée sur le Forum PC. Ce sera un échec, il y a trop de différences dans la fiscalité.

Sur le Forum PC je prends des contacts avec des développeurs intéressés par Amber. Leur problème : il leur faut des logiciels pour démarrer immédiatement. Je mets en place un contrat de « location de logiciels sources » avec mon intégré ATX-Plus. Ça va fonctionner pendant quelques années. Suffisamment pour financer l'acquisition d'un Renault Espace au nom de la société.

Anecdote : l'Espace est acheté à crédit et comme je le passe au nom de la société, je récupère la TVA, à 33 % à l'époque. 3 ans plus tard je vois débarquer un contrôleur fiscal qui me dit que la TVA n'est pas récupérable, je rétorque que c'est un véhicule doublement utilitaire : je transporte des marchandises et des clients. Il revient le lendemain et me dit : il faut que ce soit un véhicule à 2 places et 2 portes, je rétorque : dans ce cas je vais acheter une Porsche. Il revient le

lendemain et me dit : il faut qu'il soit inscrit « véhicule utilitaire » sur la carte grise. Je vais donc rembourser la TVA, mais sans pénalités vu que j'étais « de bonne foi ». Nb : j'avais placé le montant de la TVA en SICAV à plus de 10 % l'an ... Il me reproche également d'avoir financé notre voyage aux USA sur le compte de la société, mon billet d'avion, celui de Françoise et des filles. Après de longues explications sur l'avance technologique des USA dans le monde informatique et la nécessité d'aller voir sur place, il accepte que le coût de mon voyage, pour moi seul, soit à la charge de l'entreprise ... Je l'ai toujours dit : plus c'est gros plus ça passe ...

Autre tentative, un partenariat avec Rank Xerox Blois. On n'ira pas bien loin, leur matériel informatique s'est révélé décevant. On avait négocié l'équipement de Béras à Vendôme : un serveur sous Novell Netware et 2 postes de travail. Comme d'habitude j'ai fait l'installation du matériel, à blanc, dans nos bureaux. Les tests de performance étaient désastreux. J'ai fait annuler la commande à Béras et leur ai proposé un autre équipement.

Tout cela va m'amener à me faire certifier pour l'installation de réseaux. Je vais aller suivre une formation « MCSE » (Ingénieur réseau) sur système Windows NT à la Défense pendant 2 mois, dans le cadre d'un contrat FONGECIF. Ce qui va me permettre de vendre des services d'installation et administration de réseaux dont les PMI commençaient à s'équiper. Je vais donc faire le trajet Vendôme-La Défense, chaque jour, en TGV puis métro, pendant 2 mois. Il ne faut qu'une heure et demi pour faire le trajet.

Mon idée était de reprendre la main sur les GPAO (Gestion de Production Assistée par Ordinateur). Mais nous avons un problème : le langage Amber nécessitait une licence de 2500 francs par poste. Intenable.

Avec un groupe de développeurs Amber, nous avons décidé d'envoyer 2 d'entre nous au forum mondial de l'informatique à Las Vegas. Objectif : trouver un remplaçant à Amber. A leur retour ils nous proposent d'utiliser Visual Basic avec une base de données développée par Novell et un éditeur de documents à structures répétitives (type factures, grand livre, etc.).

C'est avec cette solution que je vais développer l'application pour les Ets Thyreau à Mondoubleau.

Conclusion, ce n'est pas très satisfaisant sur le plan de la productivité : il faut générer tous les écrans et les documents par du code.

Je me tourne vers Access, qui intègre un Visual Basic, dénommé VBA (Access). Après plusieurs essais et de longues semaines d'apprentissage, je me lance dans ré-écriture totale du logiciel de comptabilité qui s'appellera « Plume » et de notre intégré ATX-Plus qui deviendra « Page ». « Page » va immédiatement intégrer la partie gestion de production.

La version ACCESS-Pro, plus chère, me donne le droit de distribuer les logiciels avec une licence Access-exe, gratuite mais qui ne permet que l'exécution des logiciels.

La page Amber se tourne, je vais progressivement ré-équiper tous nos clients avec Plume et Page, y compris ceux qui avaient des logiciels spécifiques de GPAO ou facturation, comme Impérateur ou Thyreau.

Pour la gestion des paies, vu la complexité bien française, je leur recommande très vivement de faire traiter ce point par leur cabinet comptable, ce qui leur apporte en plus l'assistance juridique. La

fiscalité et l'imagination sans limite de nos technocrates (ils ont inventé des cotisations salariales sur la part de cotisations patronales, en fonction de certains plafonds) oblige à des mises à jours quasi permanentes des logiciels de paie.

ATHENA-Informatique ne vend donc plus de matériel, donne ses logiciels et vend ses services de formation et assistance.

Nos règles :

- des logiciels simples, ergonomiques et compréhensibles par les opérateurs. Cela simplifie la formation.
- Les mêmes logiciels pour tous et des procédures de sécurité écrites qui doivent être respectées. Cela simplifie et limite nos interventions d'assistance.

L'équipe sera composée, en permanence, avec moi, de Stéphane – développeur et d'Isabelle – secrétaire. Nous aurons, selon les périodes, un ou deux développeurs supplémentaires, des commerciaux en alternance et un chef de projet pour une GPAO inter-entreprises.

Notre base, ce sont les logiciels développés sous Amber puis passés Access (Pack Office Microsoft).

Nos clients , les PME-PMI du secteur de Vendôme, des commerçants et artisans Vendômois, des Chambres Syndicales Hôtelières et des Ambulanciers de la Région Centre.

Nous n'avons n'y administration, ni grande entreprise comme clients. Elles ne correspondent pas à notre mode de fonctionnement, à notre approche des entreprises. Nous avons besoin d'être en contact direct avec la direction comme avec le personnel d'exécution.

Avec certains clients, nous faisons pratiquement partie du personnel, on partage les pauses, on va déjeuner avec le personnel, etc. Nous avons même parfois « les clés » de l'entreprise lorsque nous devons intervenir en dehors des heures de travail pour une mise à jour un peu « costaud », par exemple.

Le fait d'avoir abandonné la vente de matériel et de logiciels, et de ne plus proposer que du service, nous démarque de la concurrence. Nous ne sommes pas des « vendeurs de boîtes ».

Les logiciels d'Athena-Informatique

La comptabilité : de « Compta » à « Plume »

Je vais décider d'écrire mon propre logiciel de comptabilité, sous AMBER, plus léger, plus ergonomique et plus facile à appréhender par les utilisateurs.

Pour cela je vais m'affranchir des règles dictées par les experts-comptables : la saisie se fait dans des journaux auxiliaires, en ordre chronologique, et on commence toujours par les débits.

Cela oblige les secrétaires-comptables-standardistes-commerciales-également chargées du café - de la photocopieuse - du fax - etc. à préparer leur saisie comptable avant de l'enregistrer. Travail qu'elles ne font qu'une fois par mois tout en étant dérangées par leurs autres tâches. Nb : je mets tout cela au féminin parce que, à l'époque, c'était souvent le travail de l'épouse du chef d'entreprise.

Je décide donc que la saisie peut se faire dans n'importe quel ordre, pièce comptable après pièce comptable, sans tri préalable et au jour le jour. La comptabilité devient donc un véritable outil de gestion, on sait en permanence où en sont les comptes bancaires, qu'elles factures doivent être encaissées ou payées. A l'époque ce n'était pas le cas, les logiciels étaient conçus pour présenter les comptes à l'expert comptable et au fisc, la saisie se faisant avec un mois de décalage, à minima.

Le logiciel se révèle efficace, facile à utiliser, un cabinet d'experts comptables de Blois le propose même à ses clients.

Je vais, dans un premier temps l'intégrer à ATX-Plus, un intégré de gestion. Puis le re-séparer lorsque je vais passer sous Access, sachant que les ponts entre la facturation, la gestion commerciale et la comptabilité sont établis si les clients le souhaitent.

Pourquoi ces noms. « Compta », je ne me suis pas trop foulé, mais au moins on sait de quoi on parle. « Plume » c'était pour évoquer la légèreté du logiciel, et aussi parce que je n'ai rien trouvé d'autre.

L'intégré de gestion : de ATX à Page

Au début ce n'était qu'une simple gestion commerciale : devis – commandes – factures.

Puis sont venus s'y ajouter :

- la comptabilité générale
- une gestion des clients : fiches contacts, visites, rapports de visites, etc, inspirée des besoins d'Impérator (Oucques)
- une gestion des stocks avec traçabilité (par lots), inspirée de celle développée pour AMGP
- une gestion de production inspirée de celles développées pour La Calhène (en Lomac) puis AMGP et ART-Tech.
- Une évaluation des devis selon plusieurs méthodes : prix de revient, prix de vente, marge, etc. Inspirée depuis les besoins de la Menuiserie Loyauté de Romorantin, ce qui nous faisait entrer dans le domaine de l'élaboration des devis pour le secteur du bâtiment.

Certaines fonctions pouvaient être masquées ou activées par l'utilisateur.

L'ergonomie était inspirée du monde « Mac », mais en mode texte, le mode graphique ne viendra qu'avec Access.

Le logiciel a d'abord été écrit sous Amber, puis je l'ai passé sous Access en VBA. L'ensemble fonctionnait en réseau, d'abord Novell Netware, puis Windows NT ou Windows 3 pour les systèmes à 2 ou 3 postes.

Sous Access, j'ai séparé la comptabilité mais en conservant des liens automatiques, selon les choix du client. En fait, la gestion comptable était assurée par la secrétaire-comptable et la gestion de production, les devis, par le patron.

J'avais également développé un système de génération de requêtes SQL qui permettait de faire tout type d'interrogation, recherche, synthèse sur l'ensemble des bases de données (comptable, commerciale et GPAO). En partant d'une question écrite en langage clair, le logiciel générait le code de la requête SQL et l'exécutait. On appelle cela, aujourd'hui, de l'IA. Je faisais donc de l'IA sans le savoir ...

Ce n'était pas une « usine à gaz », contrairement à ses concurrents qui se vendaient une fortune. Notre objectif les PME, c'était la clientèle du Vendômois.

J'ai commencé à rencontrer de gros problèmes, en réseau, avec Access qui, à la fermeture de l'application, vidait totalement la base de données de façon aléatoire. Un bug Microsoft, parfaitement identifié, pas résolu. J'ai donc créé un système de journalisation des saisies, pour pouvoir repartir d'une sauvegarde en bon état et régénérer tout ce qui avait été saisi depuis. Cela m'a valu pas mal de sueurs froides lorsque Thyreau, puis Art-Tech m'ont appelé parce

qu'ils n'avaient plus aucun client, aucun devis, commande, facture, nomenclature, fiche de stocks, etc.

Pour tenter de limiter les problèmes, j'ai tenté de fractionner la base de données, sans succès, je ralentissais tout le système et les bugs étaient encore plus fréquents. Nb : je faisais les tests avec les données réelles des clients, mais en interne chez Athena-Informatique.

L'option, changer encore une fois de langage. Cette fois je me suis orienté vers Linux et les outils du web pour plus de portabilité. Langage PHP, base de données MySql, etc.

Le problème, il fallait tout ré-écrire en lignes de code. Comme j'étais « en fin de course » (Cf ci-après), je ne suis jamais allé au bout. J'ai préféré « passer la main », mais par morceaux, il n'y avait pas de candidats pour un tel outil, trop complet ...

Logiciel Paie

C'était une nécessité au début d'Athena-Informatique, les logiciels de paies étaient très chers et prévus pour des sous-traitants.

Je ne suis pas reparti du logiciel Lomac que j'avais à La Calhène, j'ai préféré reprendre l'analyse à zéro, encore une fois pour simplifier.

Le problème principal réside dans les postes de retenues qui se font sur des bases très différentes : Brut, Tranche A – B - C, net fiscal, etc.

J'ai donc décider d'enregistrer dans la base de données, pour chaque poste de retenue et/ou de calcul, du code Amber. (Le langage permettait d'exécuter un script : ligne de code écrite en texte clair).

Bingo : j'ai pu répondre à toutes les élucubrations de nos technocrates à la française. Cotisation de la CSG sur 95 % du brut

pour commencer, cotisations sur des cotisations, cotisations sur certains postes du salaire brut, mais pas sur d'autres, etc.

Anecdote : lorsque j'étais en fin de 1e année de Sup de Co, nous avions un stage à faire à l'étranger. Je l'ai fait à Brighton, j'étais chargé des paies de 200 personnes, chaque semaine, le vendredi matin, à la main. Le plus long était de calculer le nombre de pièces et billets qu'il fallait prévoir pour remettre les enveloppes le vendredi soir. Sur le bulletin de salaire il n'y avait qu'une seule, ou deux lignes, pour le calcul du brut : nombre d'heures * taux horaires, plus prime éventuelle. Pas de retenues, ça c'était le boulot de l'État. Si on mettait cela en place en France, les entreprises feraient de sacrées économies et deviendraient plus souples sur l'emploi. Mais comme disait Brassens, « le temps ne fait rien à l'affaire ... ».

Ce logiciel sera abandonné lors du passage sous Access en raison de sa complexité très instable.

Facturation pour ambulanciers : Ambul

Ce fut en quelque sorte le « sauveur » pour Athena-Informatique. Ce jour où 3 ambulanciers, 2 Vendômois et un Montoirien, sont venus me voir pour savoir si je pouvais leur faire un logiciel pour leur facturation. Ils sont restés jusqu'au bout les piliers du logiciel.

Quoi de particulier ? Une facture de transport sanitaire se fait en fonction de la distance et du type de véhicule, et il n'y a qu'un transport par facture. Elle peut être partagée en partie avec la CPAM (tiers payant) et le malade, cela dépend de la prescription et du statut du malade.

Les transports en VSL (Véhicule Sanitaire Léger) étaient facturés à des tarifs dépendant du nombre de passagers dans le véhicule (de 1 à 3) selon un système d'abattements.

Tout cela était négocié par la profession avec le Ministère de la Santé.

Les CPAM effectuaient des contrôles avant de régler : droits à l'assurance maladie, validité de la prescription, et surtout il ne fallait pas que le même véhicule, ou le même chauffeur, soit utilisé pour 2 trajets différents simultanément. Ben oui, certains ambulanciers avaient tendance à utiliser l'astuce pour augmenter leur CA, puisqu'ils évitaient les abattements. Exemple : un trajet pour M X et M Y dans le véhicule Z avec le chauffeur Y. Normalement on fait 2 factures spécifiant qu'il y a 2 personnes dans le véhicule, donc 40 % d'abattement. L'astuce, n'indiquer qu'une seule personne pour chaque trajet en indiquant dans la 2^e facture un autre véhicule / chauffeur, peut être déjà occupé ailleurs... il n'y a plus d'abattement.

Beaucoup d'ambulanciers se sont fait « remonter les bretelles » par la CPAM, certains ont perdu leur licence.

Le logiciel devait donc contrôler et bloquer ce type d'erreur (volontaire ou non).

La démonstration de ce filtre, et quelques autres, a permis d'obtenir l'agrément de notre logiciel pour les CPAM de la Région Centre.

Anecdote : il y avait quand même une fonction masquée (accessible par une combinaison de touches) qui permettait, lors de la facturation, de savoir quels étaient les véhicules / chauffeurs disponibles pour un trajet ... histoire de ne pas être bloqué par le logiciel !

L'étape suivante à été la mise en place de la télétransmission des factures. Cela permettait à l'ambulancier d'être réglé plus rapidement.

Après plusieurs tests avec la CPAM de Tours, notre application et le modem utilisé ont été validés. Nous sommes, avec les 3 ambulanciers et Stéphane, allés présenter cela au directeur de la CPAM à Blois. Grand bureau avec 3 ordinateurs. Ce monsieur nous demande, à nous informaticiens, de jeter un coup d'œil sur ses ordinateurs qui «rament ». Stupéfaction : il n'y a que des jeux sur ses PC !!! On lui dit poliment qu'il faut peut être ne conserver que les applications strictement professionnelles parce que les autres utilisent beaucoup de ressources sur le réseau ...

Vu le développement de la clientèle, je vais embaucher une informaticienne pour la maintenance et l'assistance des clients ambulanciers.

Plus tard, avec le développement d'Athena-Formation (Cf ci-après), je vais revendre les sources du logiciel à une entreprise de Morlaix qui va venir s'installer sur le Parc TGV de Vendôme, avec l'objectif de ré-écrire le logiciel sous un nouvel environnement.

Caisse enregistreuse

A l'origine c'est une demande de la Teinturerie Roger (B. Jacquet) avec la chaîne « 5 à Sec ». A l'époque les caisses enregistreuses connectées étaient réservées aux chaînes des grandes surfaces, avec un équipement très spécifique.

L'idée était d'utiliser un PC et une imprimante à tickets (vendue dans le commerce et connectée en RS232), pour gérer la caisse des magasins. Seul problème : il fallait connecter un tiroir caisse. Nous

avons fait appel à COGÉTUDE (C. Ogereau), qui a mis au point un carte et un électro-aimant de déclenchement de l'ouverture d'un tiroir caisse vendu dans le commerce, la liaison se faisait sur la prise imprimante « Centronics ».

J'ai confié le projet à Stéphane, il devait être développé dans la chaîne « 5 à Sec ». Stéphane a participé à plusieurs réunions « 5 à Sec ». Puis, de « guerre lasse » et devant le refus de la Teinturerie Roger de financer les coûts de développement, il a préféré laisser tomber.

L'affaire a « mal tourné », B. Jacquet a fait appel à un expert, qui s'est avéré incompetent et plutôt « véreux ». Il a écrit dans son rapport : « l'horloge de l'ordinateur semble taper trop fort » !!! Il ne savait pas qu'il n'y a pas de comtoise dans un PC. Il a également dénombré plus de 20 000 clients pour la Teinturerie Roger, qui n'avait plus qu'un seul point de vente à Vendôme, ville de moins de 20 000 habitants ... Il a du confondre « clients » et « nombre de tickets de vente ». Bref, cette affaire m'a permis de mesurer l'incompétence de pseudos experts en informatique qui n'ont jamais écrit la moindre ligne de code. Il m'a fallu aller me battre devant un tribunal avec contre expertise et tout le tralala.

Par contre, j'ai repris l'idée de la caisse enregistreuse sur PC, mais cette fois avec un commerçant : Animarket, qui avait 2 points de vente.

Cette fois le PC-Caisse était relié au serveur comme une extension du logiciel ATX-Plus. Le point distant était relié par liaison téléphonique avec modem à 1200 bauds et une routine de synchronisation, sur le serveur, une fois par jour. Les postes caisses étaient équipés d'une

douchette pour les code-barre, d'une imprimante à tickets et d'un tiroir caisse (modèle COGÉTUDE).

Le système fonctionnait parfaitement, mais les caisses à base de PC sont apparues dans les chaînes des hypermarchés. Je n'ai pas pu développer ce marché.

Deux autres applications proches des caisses enregistreuses :

- Décor de la Table : avec une gestion de stocks à l'unité (article par article), édition d'étiquettes et une codification du prix d'achat sur l'étiquette ou chaque chiffre était remplacé par une lettre (A=1, B=2, etc), ce qui permettait au vendeur de savoir qu'elle remise il pouvait accorder.

- Un présentoir d'autoradios et enceintes permettant de sélectionner un autoradio et un modèle d'enceinte, de mettre l'ensemble en fonctionnement et d'éditer le devis. L'interface entre le PC et le présentoir avait été développée par COGÉTUDE. C'était pour l'entreprise de Jean-Paul lorsqu'il était en région parisienne. Il n'y a pas eu de suite à ce projet.

CIH : gestion des Chambres Hôtelières

J'ai été contacté par la Chambre de l'Industrie Hôtelière (CIH) du Loir et Cher, à Blois, pour leur développer une application leur permettant de gérer leur fichier adhérents et d'éditer des courriers en publipostage. Word n'existait pas encore à l'époque. J'ai développé le logiciel avec Amber en repartant de mon application de traitement de texte.

Le logiciel de traitement de texte permettait de saisir des textes page par page, d'y insérer des champs de variables pour fusionner avec

une base de données et des champs de mise en forme (gras, italique, etc.) en utilisant ce que l'on appelle aujourd'hui des « hashtags » (symbole # pour un champ de mise en forme et @ pour un champ de variable, suivi d'un numéro de champ, ex : #1 = caractères gras, puis # seul = fin de mise en forme). La saisie n'était pas en « wisiwig », nous étions en mode texte, le mode graphique n'arrivera que beaucoup plus tard.

Les secrétaires des CIH de la région se connaissaient, le logiciel nous a été demandé avec de nouvelles fonctionnalités par l'Indre et Loire, Le Cher, l'Eure, l'Eure et Loir et même la Dordogne et la Charente. J'ai confié le projet à Stéphane.

Anecdote : nous avons participé à un salon à Orléans où l'on devait rencontrer plusieurs présidents de CIH et le président national. Une nouvelle version, plus complète et totalement intégrée devait être développée par Stéphane. Problème : rien n'était prêt pour le salon. J'ai donc demandé à Stéphane de créer les écrans de saisie et de résultats, sans rien derrière. Nous avons fait toute la démo avec une application « fantôme », et ça a fonctionné.

Lorsque la décision d'abandonner Amber, en raison du coût des licences, a été prise, j'ai demandé à Stéphane de redévelopper l'application sous Microsoft Office (Word, Excel, Access) avec du Visual Basic. Il n'a pas vraiment accroché. Je m'y suis collé, mais sans aucune conviction, le prix des logiciels avait fortement baissé, les CIH n'avaient pas de gros budgets. Les clients ont été ré-équipés dans le cadre de leur contrat d'assistance, mais je n'ai plus fait évoluer le logiciel par la suite.

Métrotech et la métrologie

Laboratoire de métrologie

P. Tréhoux est venu me voir un jour dans nos bureaux. Il venait de démissionner de son poste de contrôleur qualité de La Calhène pour créer un laboratoire de métrologie (contrôle et certification des outils de mesure industriels : pieds à coulisse, palmers, cale, etc). Il m'explique qu'il va commencer dans un garage avec un PC.

Son besoin : créer les rapports de contrôle en y insérant les mesures à effectuer, chaque mesure ayant sa propre procédure. Le logiciel devant demander à l'opérateur d'effectuer les mesures nécessaires, et ensuite générer le rapport de contrôle.

Mon idée : partir du logiciel de traitement de texte en liant chaque document à une procédure de saisie, inspirée des gammes de travail du logiciel de GPAO, et en récupérant les données pour les insérer dans des champs de variables.

J'ai confié le développement de l'application à Stéphane. Pour moi ce devait être « un petit truc », je ne croyais pas franchement à l'avenir de Métrotech, entreprise créée par P. Tréhoux.

Métrotech a rapidement changé de dimension et s'est installée dans des locaux flambant neufs à Saint-Ouen, locaux financés par la ville. L'effectif a très vite grossi. Nous avons dû équiper l'entreprise d'un réseau Novell sur un serveur toute dernière génération, le premier AT 486 installé en Loir et Cher, avec un disque dur de 50 Mo. Une bête de course pour l'époque. Le choix de P. Tréhoux pour ce matériel visait à valoriser l'image de son entreprise.

Il a fallu ensuite développer une application « client », pour permettre aux clients de Métrotech de pouvoir gérer leurs outils de

mesure et savoir à quel moment les retourner en certification selon des délais de temps et de nombre d'utilisation de chaque outil.

Cette application nous a fait travailler avec COGÉTUDE qui développait des interfaces de saisie des mesures prises par les pieds à coulisse et palmers et notre application.

Stéphane était pris à plus de 50 % de son temps par cette application qui nécessitait des évolutions régulières. Lorsque j'ai décidé l'abandon d'Amber, Stéphane s'est fait embaucher par Métrotech. Après négociations, j'ai vendu les sources du logiciel, avec celle de la compta à Métrotech.

Stéphane a donc quitté ATHENA-Informatique après une période un peu tendue en interne.

Métrotech a encore grandi et s'est installée sur le Parc TGV de Vendôme. P. Tréhoux a finalement revendu son entreprise à AIR LIQUIDE.

Impérateur

Fabrication de joints industriels en petites et moyennes séries

Là encore nous avons été contacté directement par la société IMPERATOR, à Oucques, par M. Hameau, qui nous a reçus, Stéphane et moi, dans un bureau. Le bureau donnait sur les champs derrière l'usine, M. Hameau tenait un fusil de chasse et tirait les lapins dans le champ pendant que je lui présentais ATHENA-Informatique. Voyant le fusil me passer devant les yeux, je me suis levé et j'ai dit que l'on reviendrait quand il aurait terminé sa partie de chasse. Il a posé son fusil et nous a écouté.

Ce sera un des clients principaux de Stéphane, avec un logiciel de comptabilité, une chaîne de facturation (devis, commandes, bons de livraisons, factures) et une gestion des commerciaux.

Nous avons du installer un système multi-postes sous PC-DOS (un MS-DOS multipostes sur PC AT avec des écrans claviers simples), puis nous avons fait évoluer vers un réseau Novell avec des postes de travail de type PC.

Nous avons surtout un contrat de maintenance avec dépannage en moins de 12 heures, 24h/24, 365 jours par an. Nous avons mis en place des procédures strictes de sauvegardes, qui, si elles n'étaient pas respectées, pouvait annuler nos obligations.

Après le départ de Stéphane et le passage des contrats de maintenance vers ANTLIA, j'ai commencé le développement d'une GPAO spécifique à IMPÉRATEUR. Mais M. Hameau a quitté l'entreprise et le repreneur à préféré stopper le projet.

Thyreau-ressorts

Fabrication de ressorts à l'unité et petites séries

M. Gilbert, des Ets Thyreau à Mondoubleau, nous a contacté, il voulait la visite du directeur d'Athena-Informatique, pas d'un vendeur. A mon arrivée il m'a dit ne travailler qu'avec des entreprises parisiennes. Je me suis levé, lui ai tendu la main en lui disant « au revoir, je suis vendômois ». Il m'a demandé de me rasseoir. Les Ets Thyreau sont devenus un client fidèle jusqu'à ce que j'arrête le développement de logiciels.

Il s'agissait d'une chaîne commerciale classique : bons de commande, factures, relevés de factures. Avec une particularité, les

factures ne devaient pas faire plus d'une page, au-delà il fallait faire 2, ou plus, factures.

Il n'y avait pas de catalogue de produits, pas de stock à gérer. Les devis étaient établis par M. Gilbert qui se faisait appeler ainsi, prétextant être le bras droit du PDG, M. Thyreau. En fait il s'agissait de Gilbert Thyreau ...

L'approche commerciale était très particulière, les prix étaient établis par M. Thyreau, selon son ressenti. Il proposait un « service rouge », fabrication express mais avec 50 % d'augmentation. Ses clients : Renault, la SNCF, des grandes entreprises avec des chaînes de production où, quand un ressort cassait il fallait en trouver un rapidement. Les Ets Thyreau étaient réputés pour leur savoir faire. Les caractéristiques des ressorts étaient calculés à la main par M. Thyreau qui connaissait par cœur toutes les formules.

Anecdote : j'étais toujours installé dans le bureau du directeur lorsque je travaillais sur place. Un jour, il reçoit un appel de Renault Le Mans, il chiffre un ressort et annonce : vous m'envoyez votre commande avec un chèque car je ne vous connaît pas ... Il appelle son chef d'atelier, lui donne les caractéristiques du ressort et lui dit « faites en une dizaine, ils n'en commandent qu'un seul, mais ça va casser ... ». Il me racontera plus tard que ça avait cassé, que les calculs de l'ingénieur étaient faux et qu'il leur avait finalement proposé un autre ressort, 4 fois plus cher, mais qui a tenu ...

Il m'a été demandé de créer un logiciel pour calculer les temps de production et la productivité des ouvriers. C'était un petit module à extraire de la GPAO, donc vite fait. Je récupère des données et fait les tests. Les résultats étaient anormalement bas. Je les présente à M. Thyreau, qui me dit « c'est bien ce que je pensais, c'est normal ». Le

taux de productivité (heures passées à produire des ressorts / heures de présence) n'était que de 20 % ... Le personnel produisait tout à la main et passait beaucoup de temps à nettoyer, ranger et prendre le café avec le patron. Tout était dans le « savoir-faire ».

Le problème, M. Thyreau se disait que s'il venait à quitter l'entreprise (retraite), qui allait pouvoir calculer les ressorts ? Il avait regroupé toutes les formules dans un manuel, mais lesquelles prendre. Un même paramètre pouvait être calculé à partir de 3 ou 4 formules différentes, à partir de paramètres différents. Lui savait exactement quelles formules appliquer en fonction des paramètres fournis. Il m'a demandé de créer une application dans laquelle on donnerait les paramètres connus et qui devrait calculer les autres paramètres (une bonne vingtaine). Je me suis lancé dans un algorithme infernal, et j'ai changé mon fusil d'épaule : j'allais travailler par itération, en prenant successivement chaque formule, voir si les paramètres étaient connus pour calculer le nouveau paramètre. En faisant tourner en boucle l'application, avec une limite à 20 fois (le nombre maxi de paramètres), je suis arrivé à faire fonctionner l'application.

Lorsque j'ai décidé d'arrêter le développement de logiciels, j'ai présenté un successeur aux Ets Thyreau. Il a refusé le premier candidat mais a accepté le second à qui j'ai revendu les sources et l'analyse du dossier.

AMGP et Art-Tech : GPAO

Mécanique de précision

AMGP nous a contacté pour lui développer une gestion de stocks avec traçabilité. L'entreprise était installée à Sain-Agil. J'ai confié ce

dossier à Stéphane. Nous avons réfléchi ensemble à la façon de procéder. Le problème : les matières premières étaient certifiées avec un n° de lot, il fallait pouvoir retrouver quel lot de matière avait été utilisé pour fabriquer telle ou telle pièce, et gérer les stocks par lot de matière.

J'ai opté pour une gestion des stocks à 2 niveaux : le premier niveau étant la définition de la matière, le deuxième étant une fiche de stock par lot, avec le lot zéro comme étant la matière non lotie.

Ça a très bien fonctionné, tellement bien que je l'ai repris dans ATX puis dans Page pour la partie gestion des stocks.

AMGP a ensuite déménagé au Parc TGV de Vendôme. Nous avons du installer une GPAO complète avec traçabilité des outils utilisés et des ouvriers, avec fiche de compétences, pour chaque production. Les clients d'AMGP étaient l'aviation militaire, l'armement et la chimie. Il fallait, pour l'aviation militaire, pouvoir redonner l'ensemble des données de production d'une pièce quelconque, à tout moment.

Lorsque le système informatique a évolué vers Access, on s'est demandé s'il fallait reprendre tout l'historique afin de répondre aux demandes des clients. Nous avons opté pour tout stocker sur un PC qui servirait d'archive avec l'ancien logiciel sous Amber.

Le chef de production, M Da Silva, a quitté AMGP pour créer sa propre entreprise, Art-Tech. Il m'a demandé de lui installer la suite commerciale avec la GPAO.

AMGP a ensuite été revendue, le repreneur a changé de système informatique. C'était au moment où je commençais à réduire le développement de logiciels.

Quant à Art-Tech, j'ai confié à la même entreprise que celle des Ets Thyreau, le soin de redévelopper la GPAO sous un autre environnement. C'était en 2007.

En 2020, je reçois un appel de M Da Silva qui me demande si je peux venir lui ré-installer le logiciel sur un nouveau PC ... J'ai du lui expliquer que je ne travaillais plus, qu'il avait un nouveau fournisseur informatique ... Mais quand même, cela faisait plus de 15 ans qu'il utilisait le même logiciel ... ça fait plaisir !

D'autres clients

Tous les autres clients utilisaient les logiciels « standards » d'Athena-Informatique. Je les ai progressivement passés sous contrat d'assistance/maintenance chez Antlia.

C'était : LC Emballages – Saint-Ouen, Meubles Petit – Vendôme, Tubazur – Mondoubleau, Sellerie Leroy – Vendôme, Artphot – Vendôme, Euritech – Vendôme, Asservissements Vendômois – Vendôme, Menuiserie Loyauté – Romorantin, Vendômoises de Protection – Vendôme, Signalétique Vendômoise – Vendôme, Cogétude – Vendôme, Dargaisse – Vendôme, Pénélope-Tissus, Vendôme, Vendôme Transports, Polyroc, etc. et d'autres que j'oublie ...

Athena-Formation

En 1989, Françoise est élue au Conseil Municipal de Vendôme, elle est adjointe à l'économie, à ce titre elle reçoit une demande de création d'un établissement d'enseignement supérieur. ICOGES, école parisienne, qui souhaite s'installer à Vendôme pour y préparer des jeunes au BTS Force de Vente en formation initiale privée, donc payante.

Pour cela il faut des locaux. On demande à Athena-Informatique de libérer les locaux du rez-de-chaussée et de l'étage. Athena-Informatique va donc déménager au 29 Faubourg Chartrain, voir ci-après le paragraphe « Immobilier ».

En septembre 1991 ICOGES ouvre une première année BTS Force de Vente avec une dizaine d'élèves. Ils pensent pouvoir organiser les formations en envoyant des enseignants par TGV depuis ses locaux parisiens. Dans la réalité, les élèves passeront beaucoup de temps à jouer aux cartes en attendant d'avoir des cours. C'est un échec. ICOGES veut jeter l'éponge.

Avec Françoise nous décidons de reprendre le flambeau, en ouvrant plus de sections : tourisme, secrétariat et comptable en plus du force de vente.

En août 1992 nous créons Athena-Formation, qui, sur le plan juridique, n'est autre qu'un 2^e établissement et une 2^e marque commerciale d'Athena-Informatique, donc pas de création de structure juridique.

Côté pédagogique nous recrutons une équipe nouvelle composée d'enseignants du Lycée Ronsard, de formateurs indépendants, de

Françoise qui assure les formations de secrétariat avec Isabelle et de moi qui prend les cours d'économie d'entreprise, de comptabilité et d'informatique.

Je décide de lancer des formations par alternance via les contrats de qualification, avec une alternance par semaine. Nous aurons donc 1 semaine les premières années et l'autre semaine les deuxièmes années.

Je pousse les deuxième année, qui n'ont rien fait la première année, à trouver des contrats de qualification. Ce qu'ils vont faire dans la quasi totalité. Et je les mets au travail à marche forcée, on fait le programme des 2 ans en 1 an ... Il faut dire qu'ils venaient tous d'enseignement supérieur, où ils avaient plus ou moins « glandé » pendant plusieurs années. Les résultats seront au rendez-vous, 100 % de réussite au BTS.

Pour les nouveaux venus, même discours : trouvez des contrats de qualification. On les aide avec le réseau de clients d'Athena-Informatique. Nous aurons quelques élèves en formation initiale, qui venaient dans les locaux pendant la semaine des deuxièmes années, pour travailler en autonomie.

Sur le plan pédagogique l'équipe fonctionne bien, nous avons des effectifs restreints, moins de 10 élèves par section, cela permet un travail personnalisé.

Sur le plan financier, pour assurer un équilibre, je regroupe les cours des matières générales dont les référentiels sont communs aux différents BTS, seuls les cours techniques se font en sections séparées. La rentabilité est au rendez-vous, surtout avec les élèves en alternance. La formation ne leur coûte rien, elle est prise en charge par les organismes collecteurs de l'impôt formation, dont l'ASFOC

qui dépend du syndicat patronal de la Métallurgie (la Méta). C'est notre principal financeur.

Dès la deuxième année de fonctionnement, nous décidons de ne plus avoir que des formations par alternance. Les relations avec les entreprises s'appuient sur Athena-Informatique. L'accueil est très favorable dans le milieu professionnel.

Seul bémol, l'Éducation Nationale, avec un inspecteur qui n'apprécie pas de voir des enseignants du public aller intervenir dans un établissement privé, et qui apprécie encore moins de voir se créer des sections de BTS alors que le Lycée Ronsard n'en a aucune ...

A titre personnel, je me prends au jeu de la formation. Nous avons des étudiants qui, souvent, ne relèvent plus du circuit de l'Éducation Nationale : ils n'ont pas le bac (il n'est pas nécessaire d'avoir le bac pour passer un BTS), ils ont erré une ou plusieurs années dans des facs ou, encore, ils veulent prendre leur indépendance financière. Se dire que nous les prenons en main, que nous les guidons pour aller vers un diplôme professionnel, c'est un vrai plaisir, surtout quand les résultats suivent. Ce qui est souvent le cas.

Je vais donc progressivement laisser tomber le développement de logiciels pour ne garder que l'assistance des clients d'Athena-Informatique et la formation.

La loi Quinquennale vient tout remettre en cause. Les contrats de qualification sont remplacés par des contrats de professionnalisation. Les organismes collecteurs de l'impôt formation sont transformés en OPCA, et surtout la Méta commence à rechigner à financer des formations conduisant à des diplômes de l'Éducation Nationale.

Avec Françoise nous prenons des contacts avec la Chambre de Métiers, dont le vice-président à la formation est un de mes clients, la Menuiserie Loyauté. Objectif : devenir un CFA (Centre de Formation par Apprentissage).

Pour cela je fais agréer tous les enseignants par l'Éducation Nationale, ce qui n'était pas nécessaire avec les contrats de qualification mais est obligatoire en apprentissage, qui est sous contrôle de l'Éducation Nationale.

Nous prenons des contacts avec d'autres établissements Vendômois intéressés par l'apprentissage : Promotrans à Saint-Ouen et le Lycée Ampère.

Nous prenons contact avec la région via M Giron, maire de Saint-Ouen et conseiller régional. Nb : c'est la région qui décide de la création ou non de CFA.

L'idée est donc de créer une antenne du CFA de la Chambre de Métiers du Loir et Cher à Vendôme, en mutualisant les enseignants et en partageant des locaux avec Promotrans qui vient de s'installer à Saint-Ouen.

La Chambre de Métiers nous suit, la Région souhaite juste avoir un engagement fort de l'agglomération de Vendôme, dont le président est le maire de Vendôme, Daniel Chanet.

R. Giron organise une réunion à la mairie de Saint-Ouen, avec soirée dans sa cave et repas « tête de veau ». Le responsable de la formation de la Région est présent, tout comme Promotrans et la Chambre de Métiers. Un seul absent : Daniel Chanet.

Je vais tenter de recontacter Daniel Chanet à plusieurs reprises. Il me dit avoir envoyé un courrier, je lui réponds que ça ne suffit pas, il

faut aller physiquement rencontrer le responsable formation de la Région.

Un jour, je le rencontre sur le parking des locaux de la rue du 20^e Chasseurs, je le relance, il me lâche « vous m'emmerdez avec vos étudiants » ... C'est fini, il n'y aura pas d'antenne du CFA de la Chambre de Métiers à Vendôme.

Je décide donc de fermer Athena-Formation et de transférer les formations au CFA de Blois. Ce qui se fera dans les 2 ans qui suivront.

Quelques faits marquants :

- un enseignant : Claude Charmes. C'était un des clients d'Athena-Informatique. Très cultivé et multi diplômé en droit. Je lui ai proposé de prendre l'enseignement du droit. Ça fonctionnait très bien, il savait intéresser les élèves. Lorsque j'ai lui ai demandé de faire son dossier d'agrément pour l'Éducation Nationale, il me remet sa démission. Il finit par m'expliquer qu'il a un casier judiciaire, qu'il a fait 15 ans de maison de redressement et 15 ans de prison pour meurtre !!! Que c'est en prison qu'il a passé son bac, puis fait la fac de droit. Et que, donc, son casier judiciaire lui interdit tout agrément par un ministère public. Je vais refuser sa démission et il va continuer l'aventure jusqu'au bout.
- Un élève : un copain de Sophie, qui n'a pas eu son bac, qui ne savait pas quoi faire. Je lui trouve un contrat de qualification, comme vendeur, dans l'entreprise qui reprend le logiciel Ambul. Il trouve sa voie. On le bouscule pas mal en formation. Lorsque je lui apprends qu'il a son BTS, il tombe dans les pommes ...

- cet autre élève : commercial depuis plusieurs années chez De Dietrich, il vient nous voir, il veut passer un BTS pour pouvoir accéder au poste de responsable commercial de la région Aquitaine. Il a passé un « deal » avec son employeur : s'il a son BTS il aura le poste, sinon, il démissionne. Problème, il n'a pas le bac, il n'a pas fait de terminale, il a arrêté le lycée en première, mais en septembre ... donc en seconde. On va relever le défi avec lui, il va prendre des cours particuliers pour les matières générales. Il va mettre une ambiance de travail incroyable et la conclusion : il aura son BTS. Il avait les larmes aux yeux quand je lui ai annoncé le résultat.
- Ces enseignantes, 3, qui ont eu la bonne idée d'être enceintes la même année, heureusement pas aux mêmes dates. On a réorganiser les emplois du temps pour leur permettre d'assurer la totalité de leur programme, ce qui leur a permis d'avoir un salaire de référence plus élevé avant leur congé maternité ...
- Ou encore cette autre enseignante qui n'avait pas voulu dire qu'elle était enceinte de peur d'être licenciée. J'ai fait des pieds et des mains pour réussir à lui faire valider son congé de maternité malgré le retard de déclaration.

Athena – la fin

J'ai tenté de lancer plusieurs projets, que ce soit dans le domaine de l'informatique ou de la formation. J'ai rencontré des « politiques » tels que le député Desanlis, le candidat à la succession de Desanlis, Maurice Leroy, la maire de la Chaussée Saint-Victor, également vice-présidente à la Région pour la formation, Mme Gourault, le député de la 3^e circonscription du Loir et Cher, dont j'ai oublié le nom, etc. avec comme objectifs de créer une plate-forme de formation en informatique, de tests et mise au point de réseaux informatiques locaux. Nous sommes au début du développement des réseaux locaux adaptés aux PME. Tout comme pour le projet d'antenne de CFA à Vendôme, on ne peut pas dire que cela entrerait dans leurs projets.

A cela il faut ajouter la lourdeur administrative des organismes sociaux : CPAM, ASSEDIC, Caisses de retraite, etc. et leur méconnaissance totale du monde des formateurs intermittents. La sécu ne connaissait pas ce régime, les Assedic ne savaient pas que les fonctionnaires ne cotisaient pas au chômage, etc. Ce qui m'a valu de recevoir des mises en demeure de paiement de cotisations que je ne devais pas, y compris par voie d'huissier.

Et en plus, les OPCA ne paient pas dans les temps, le crédit client a atteint les 6 mois de chiffre d'affaires. Cela faisait beaucoup d'argent dehors ...

Quant à la Méta, elle refusait maintenant de financer les formations pour des diplômes d'État, elle ne voulait financer que des CQP : Certificats de Qualification Professionnelle.

Pour notre dernière section, la Méta m'a demandé de créer un référentiel de CQP pour les assistants de gestion et les force de vente. J'ai purement et simplement repris le référentiel des BTS avec comme objectif de présenter les élèves, malgré tout, au BTS sous statut de formation initiale.

Isabelle m'avait demandé comment je pensais « rebondir » cette fois encore. J'en avais plus qu'assez, la décision était prise, je liquide.

Pour toutes ces raisons je vais conduire Athena-Informatique, et donc Athena-Formation vers le dépôt de bilan. Pourquoi ne pas simplement fermer l'entreprise, parce qu'en déposant le bilan, le gérant est totalement démis de toute responsabilité, alors qu'en fermant une entreprise, on reste responsable pendant 5 ans.

Le dépôt de bilan est prévu pour mai-juin 1997, dans 2 ans. Pourquoi : pour emmener nos derniers élèves jusqu'au BTS.

Je vais commencer par transférer les contrats d'assistance d'Athena-Informatique vers une nouvelle société : Antlia. (voir ci-après).

Je vais passer un accord avec le CFA de la Chambre de Métiers de Blois, nous n'ouvrons pas de BTS comptable, il existe au CFA de Blois, nous leur envoyons donc nos candidats.

Je vais aider le CFA de Blois à ouvrir une section de BTS Assistant de Gestion en s'appuyant sur nos références de contrats. Ce sera fait dès la rentrée de septembre 1996. Je vais y intervenir pour les cours de marketing pour les assistants de gestion et de management pour les force de vente.

Pour l'année scolaire 1996-1997, nous n'avons plus que les deuxièmes année, ce qui me permet d'intervenir en plus au CFA de Blois.

En mars 1997, nous allons vendre tout le matériel, le personnel sera réglé en temps voulu et je vais leur proposer des contacts vers d'autres organismes de formation. Isabelle sera embauchée par Impérator. Il n'y aura donc aucun licenciement ni aucun fournisseur lésé, à part l'agglomération de Vendôme

La seule dette qui restera dans les comptes sera les loyers dus à l'agglomération de Vendôme, qui a été incapable d'établir une facture pour les 2 dernières années.

Je vais donc faire un dépôt de bilan avec un déficit de 3 000 francs en mai 1997. Le jugement aura lieu fin juin. L'un des juges du tribunal de commerce me demande pourquoi je ne paie pas cette dette personnellement. Le président du tribunal, qui est présent, est l'un de mes clients, je l'ai eu en formation quelques mois plus tôt. Il déclare se saisir personnellement du dossier et décide la liquidation immédiate d'Athena-Informatique. Nb : il n'aimait pas vraiment le président de l'agglomération de Vendôme ...

Je vais connaître le sort réservé aux gérants qui déposent le bilan : retrait de la signature sur les comptes bancaires, plus aucune information sur le déroulement de la liquidation. Je n'apprendrai, que 6 mois plus tard, la liquidation définitive par un encart dans la Nouvelle République. Rien, vous êtes considéré comme « une merde ».

Anecdote : Maître Rouillac, commissaire priseur de Vendôme, a été chargé de la liquidation des actifs d'Athena-Informatique. Il avait accueilli un élève en alternance. Il me contacte par téléphone, je lui explique le pourquoi du comment et lui annonce qu'il ne reste plus rien, même pas une boîte à lettres, cela lui va très bien, il fait son rapport de liquidation à zéro franc.

ANTLIA

En février 1996, je vais créer Antlia avec C. Gaslin et C. Charmes.

Le montage financier est simple :

- C. Gaslin apporte 45 % du capital en liquide, Antlia lui achète son Mac pour le même prix
- Moi j'apporte également 45 % du capital en liquide, Antlia me rachète les contrats d'assistance pour le même prix
- C. Charmes apporte 10 % du capital en liquide, Antlia lui règle une facture de conseil juridique pour le même prix.

Donc personne n'a rien apporté ...

Antlia est le nom d'une galaxie, ce sera une « entreprise virtuelle », sans local, son adresse sera celle d'un site web.

Mauvais choix, c'est inconnu et imprononçable, surtout au téléphone, je devais épeler le nom à chaque fois.

Avec comme objectifs de :

- y transférer les contrats d'assistance d'Athena-Informatique
- confier à C. Gaslin l'assistance clients pour les contrats « simples » (compta-facturation-paie standards)
- développer des services sur le web en proposant la création de sites. C. Gaslin est normalement un graphiste.
- me permettre de facturer des prestations de formation dans d'autres organismes

Antlia va vivoter pendant ses deux premières années. C. Gaslin ne se révèle pas très dynamique. Il n'y a que moi qui génère du chiffre d'affaires avec les contrats d'assistance spécifiques (Impérator, Thyreau, AMGP) et mes prestations de formation.

En novembre 1998 je décide de reprendre en main la totalité d'Antlia. Je rachète les parts de C. Charmes et Françoise celles de C. Gaslin, pour zéro euro bien entendu puisqu'ils n'ont rien apporté.

Je vais passer les logiciels Page et Plume, qui inclu la GPAO sous le nom d'Antlia et reprendre les contrats d'assistance qui me restent, dont mes 3 « gros » clients.

J'interviens déjà dans divers organismes de formation, CFA de Blois, Promotrans, et un autre à Orléans, mais sous statut de salarié.

Mon objectif est de travailler moins, en bénéficiant de tous les congés scolaires, et de viser la retraite à 55 ans.

Je vais rester jusqu'en 2002 avec un régime salarié et gérant majoritaire. Mais cela ne me permet pas de préparer ma retraite. Je vais donc passer tous mes contrats d'intervenants sous le nom d'Antlia et passer en facturation.

Antlia est assujettie à l'impôt sur les sociétés et je suis gérant majoritaire. Je suis donc soumis au régime des travailleurs indépendants, mais je déclare mes revenus, puisque soumis à l'IS. Ce ne sont pas les bénéfices de la société. Cela va me permettre de déclarer un revenu minimum, celui donnant droit à 4 trimestres de retraite par an. Nb : la retraite est calculée sur les 25 meilleures années, c'est fait en 2002, je peux donc cotiser au minimum. Le complément de revenus sera assuré par les revenus immobiliers.

Les bénéficiaires d'Antlia seront mis de côté, dans un compte épargne et me serviront plus tard à payer ma pré-retraite ...

En attendant, je développe mon activité de formation au sein du CFA de Blois, de Promotrans, du CFA Banque d'Orléans et d'un organisme privé à Poitiers.

J'arrive à organiser mes emplois du temps de façon à avoir les vendredis après-midi et les lundis libres, Françoise fait de même. Comme cela nous pouvons aller en week-end à Notre Dame de Monts où je fais du char à voile.

De septembre à mai, période de cours, les semaines sont bien remplies, surtout lorsque je dois préparer de nouveaux cours, et je fais beaucoup de route, environ 50 000 km / an.

Anecdote : j'ai acheté une Xara break (pour mettre mon char à voile à l'intérieur) au nom d'Antlia. Mais Citroën ne m'a pas livré le véhicule avec les options retenues : clim automatique et barres de toit. Le directeur commercial me dit qu'il va commander un autre véhicule et qu'en attendant je peux rouler avec celui qui m'a été livré. Je le prévient que je suis en période où je roule beaucoup. 3 mois plus tard il m'appelle, ma nouvelle voiture est arrivée, problème la Xara a déjà 30 000 km ... Ça passe mal. J'obtiens l'annulation de la commande, je lui redonne la Xara et le contrat de LOA s'arrête. Je vais acheter une Classe A chez Mercedes, elle a le siège avant qui s'enlève, ce qui fait une longueur de chargement intérieure de plus de 2 mètres.

Côté informatique, je vais progressivement revendre mes logiciels de GPAO et les contrats d'assistance. Le tout sera conclu en 2007.

Côté pédagogique, je vais réussir à obtenir la totalité de la formation des BTS Force de Vente, devenus « NRC » (Négociation Relation Client), pour les parties « étude de cas » et « gestion de projets ». Ce qui représente 2 coefficient 4 sur un total de 21, soit plus du tiers du BTS. Cela m'oblige à être en contact direct avec leurs entreprises et leurs maîtres d'apprentissage.

Les élèves doivent maîtriser l'outil informatique. Ils doivent avoir chacun leur ordinateur. Le web est maintenant bien développé.

Je vais donc développer, depuis le site web d'Antlia, une application leur permettant de :

- accéder aux supports de cours
- retrouver les TP et corrigés
- avoir accès à leur bulletin de notes
- avoir accès à mes commentaires et conseils sur la préparation de leur projet professionnel
- connaître la progression des cours, sur les 2 ans
- déposer une sauvegarde de leur dossier professionnel
- utiliser mon application de quiz à questions aléatoires

Cette application sera disponible pour tous mes élèves, environ une centaine chaque année. C'est ce que l'Éducation Nationale a développé une dizaine d'années plus tard. Tout est écrit en HTML et javascript de façon à être portable sur tout système (Windows, MacOs, Linux).

Là encore je vais connaître le plaisir de guider des jeunes vers leur avenir. Nous avons un peu de tout comme niveaux : Bac Pro, Bac

généraux, Licences, etc. Je suis exigeant et très rigoureux, mais ils sont rassurés par une organisation qui tient la route, nous avons toujours terminé les programmes en février de la dernière année, nous laissant 2 mois pour réviser.

Rien ne fait plus plaisir que de recevoir un SMS, un soir de résultat de BTS, d'un élève qui écrit « Merci de nous avoir mis la pression et de nous avoir poussé pendant 2 ans, sans vous je n'aurai pas eu mon BTS » ... et d'autres exemples du même type.

Mais il faut savoir s'arrêter. Je vais laisser tomber le CFA Banque et l'organisme de Poitiers dès 2008. Cela me fait gagner beaucoup de temps de trajet et j'économise du carburant et de l'usure de voiture.

Pour le CFA de Blois et Promotrans, je prépare la suite en donnant mes cours, progressions, TP et corrigés à mes successeurs.

Je vais mettre la totalité de mes cours en Open-Source sur le site Antlia. Pendant plusieurs années il y aura des téléchargements, dont certains depuis des pays d'Afrique. Tant mieux.

L'Immobilier

Il me faut aborder cet aspect de mon activité, c'est par là que je vais pouvoir réduire mon « temps de travail ».

Fin 1975, nous allons nous installer à Vendôme. Nous cherchons un logement. Françoise a repéré un nouveau lotissement sur la route de Blois à Vendôme. Nous y allons voir. Ce sont des petites maisons construites par « GMF » (Groupe Maisons Familiales), en accession à la propriété. Le montant des mensualités n'est pas plus élevé qu'un loyer. Nous nous lançons. Il y a une maison disponible, nous ne pourrions pas choisir les sols et papiers peints. Qu'importe. Nous sommes pressés, il faut que Françoise arrête de faire la route Blois-Vendôme, elle est enceinte de Sophie. Je n'ai même pas de contrat de travail fixe, mais à l'époque ce n'est pas bien grave ... Nous voilà donc à peine lancés dans la vie professionnelle et déjà propriétaires !

En 1980, après avoir refusé un poste à Port-Gentil (Gabon), nous décidons de nous installer définitivement à Vendôme. Nous lançons donc un projet de recherche de terrain pour construire.

Ce sera au Temple, à Vendôme. Nous allons emménager en mai 1981. Pour cela nous avons fait un emprunt sur 15 ans, à taux progressif, de 3,5 % par an. Pas grave, l'inflation est de 10 % par an et les salaires sont indexés.

Six ans plus tard, les mensualités commencent à monter plus vite que l'inflation et mon salaire n'est plus indexé. Nous allons décider de rembourser par anticipation. Nous faisons les fonds de tiroir. Il me reste encore une partie de mes indemnités de licenciement.

Bon choix, vu la suite des évènements ... Cela va me permettre de passer plus facilement la crise de 1991.

A l'époque, l'acteur Yves Montand fait des émissions politico-économiques à la télévision. Le thème : les caisses de retraite seront en faillite à partir des années 2010, lorsque la génération « baby-boom » arrivera en âge de partir à la retraite.

Avec B. Jacquet nous évoquons le problème et voyons comme solution l'investissement immobilier.

La SCI BJ-PL

En 1987, B. Jacquet me demande de regarder les comptes de la Teinturerie Roger. Mon constat est simple, elle va à la faillite, elle est en déficit chaque année, déficit qui n'est compensé que par la vente de « dépôts » et les apports personnels de M. Jacquet père. Nous mettons en place un plan de réduction d'activité, avec licenciements.

En 1988, B. Jacquet arrive à la maison avec une idée : acheter l'ancien immeuble Guilgué situé au milieu du Faubourg Chartrain. L'idée est d'y installer au rez-de-chaussée la Teinturerie Roger et Pénélope-Tissus, les loyers permettant de rembourser l'emprunt.

Nous créons la SCI BJ-PL (B. Jacquet, P. Lépissier), avec comme répartition 2/3 pour B. Jacquet et 1/3 pour moi, cela correspond aux surfaces commerciales utilisées par la Teinturerie Roger et Pénélope-Tissus.

Remarque : Pénélope-Tissus a été créée par Françoise et Chantal. L'activité : vente de tissus au poids et en coupons.

En 1991, la SCI BJ-PL va mal, la Teinturerie Roger ne verse pas ses loyers. Je dois trouver un local pour installer Athena-Informatique

qui doit laisser ses locaux pour ICOGES. Je vais acheter le 1e étage de l'immeuble Guilgué et le local de Pénélope-Tissus à la SCI BJ-PL. Je fais un emprunt pour financer cette acquisition, les loyers d'Athena-Informatique et de Pénélope-Tissus permettent de rembourser les mensualités.

En 1993, Athena-Informatique retourne dans les locaux de FMB, rue du 20e Chasseurs pour regrouper Athena-Informatique et Athena-Formation.

Je vais trouver un nouveau locataire : l'hôpital de Vendôme, qui restera locataire jusqu'en 2005.

En 1997, nous revendons à C. Fonteneau les parts de Françoise de Pénélope-Tissus et le local commercial. Cette vente me permet de rembourser, par anticipation, l'emprunt sur les locaux du Faubourg Chartrain.

En 2005, l'hôpital va arrêter le bail. Je vais mettre en vente le local du 1e étage en 2 lots, 2 appartements type 2. Cette vente va permettre de rembourser la totalité des autres emprunts immobiliers.

Rue Croix Boissée

16 mai 1997 : nous achetons un appartement au 69 rue Croix Boissée à Blois, financé par un emprunt bancaire.

Cet appartement sera loué sans que l'on ai besoin d'y faire des travaux importants. Le dernier locataire sera un psychanalyste, avec un bail qui commencera en 2002.

En mars 2018, nous revendons cet appartement, en même temps que tous les autres biens blésois.

Rampe des 3 Volontaires

Le 29 décembre 2000 nous achetons une partie de l'immeuble de la Rampe des 3 Volontaires à Blois, composé de : un local commercial loué à Sin & Stes, puis Elior, 2 appartements de type 2, un garage et une cave.

Nous allons faire des travaux d'entretien dans les 2 appartements et je vais assurer la gestion de la copropriété jusqu'à la vente.

Les 2 appartements seront loués régulièrement. Par contre le local commercial, d'abord loué par Sin & Stes, entreprise de nettoyage, passera ensuite chez Elior, qui arrêtera son activité en 2015. A partir de cette date je vais prêter le local à Blois-Gul et Marco Rodrigues qui va tenter d'y développer une activité de tiers-lieu. En vain, l'agglo de Blois va créer un tiers-lieu dans le même secteur.

Le local commercial sera mis en vente. J'aurai une première offre avec un projet de transformation en appartement, donc changement de destination. Cette modification sera refusée par les services municipaux. Je demande à rencontrer l'adjointe à l'urbanisme, qui refuse. Je vais donc aux services de l'urbanisme qui justifient leur refus pour une question de nombre de places de parking selon leur interprétation du PLU. Je reprends le PLU et je m'aperçois qu'il se sont trompés !!! Je refais donc une nouvelle demande qui sera acceptée. J'ai donc perdu une occasion de vendre le local et un an. Merci l'administration ! Je vais réussir à trouver un nouvel acquéreur. Le local commercial sera vendu en février 2017.

En février 2018 je vais vendre les 2 autres appartements, le garage et la cave avec leurs contrats de location en cours.

Rue Bertheau

28 avril 2000, achat d'un T2 au 10 rue Bertheau à Blois, au rez de chaussée. Cet appartement sera loué sans discontinuité. Je serai obligé de le refaire suite à un locataire qui a quasiment tout détruit à l'intérieur et qui est parti sans payer.

Nous le revendrons le 4 mai 2018.

22 mai 2002, achat d'un T3 dans le même immeuble, mais au 6^e étage, avec une vue superbe sur la Loire et Blois. Nous refaisons entièrement la décoration intérieure. Il sera ensuite loué pendant 9 ans aux mêmes locataires. Je le referai à nouveau en 2015 pour venir nous y installer après avoir vendu la maison des Ponts Chartrains.

Nous le revendrons le 29 juin 2018.

Le Tourbillon

Septembre 1995 nous achetons un appartement à Fromentine. Il sera financé sans emprunt par la distribution de bénéfices d'Athena-Informatique et une participation des parents de Françoise, au titre de l'héritage.

Nous ne ferons aucun travaux dans cet appartement. Nous allons le revendre en 2003 pour faire l'acquisition du Tourbillon à Notre Dame de Monts, cette fois, avec beaucoup de travaux. Ils ne seront terminés qu'en juin 2004. Pour faire l'intérim, nous allons investir dans une camionnette aménagée en « camping car ».

Le Tourbillon étant composé de 2 appartements, nous allons en mettre un en location, celui de l'étage. Cette location sera gérée en LMNP : Location de Meublé Non Professionnel. Ce régime permet d'amortir les travaux et l'achat du bâtiment, et donc de ne déclarer

aucun revenu. Je vais conserver ce régime jusqu'à la vente du Tourbillon en mai 2015.

Rue des Ponts Chartrains

Mai 1998, nous achetons la maison du 23 Faubourg Chartrain. L'acquisition est financée par un prêt relais sur la vente de la maison de Vendôme.

Les travaux iront très vite puisque nous pourrons emménager en août 1998. La maison de Vendôme sera vendue dans la foulée.

Côté travaux, nous allons faire tous les travaux d'intérieur, ensuite nous aménagerons le préau, l'atelier et enfin les chambres du rez de chaussée.

Le 20 octobre 2015 nous vendons la maison pour nous installer dans l'appartement du 6^e étage de la rue Bertheau.

Le Clos Mansart

Le 21 décembre 2015 nous faisons l'acquisition d'un appartement T3 au Clos Mansart à Brive, en VEFA (Vente en État de Futur Achèvement). L'objectif est de quitter définitivement Blois et de nous installer à Brive. Dans un premier temps pour y passer l'hiver, puis, plus tard, d'y habiter définitivement.

La construction va prendre plus de temps que prévu. Nous emménagerons définitivement en avril 2018.

En 2020, avec le confinement du COVID nous nous rapatrions à Allassac. On s'aperçoit alors que l'on est beaucoup mieux dans la maison d'Allassac que dans l'appartement de Brive.

Fin 2021 nous prenons la décision de nous installer uniquement à Allasac et d'y faire une extension de façon à pouvoir vivre sur un seul niveau.

Nous mettons l'appartement en vente via une agence de Brive, qui, venant faire des photos pour l'annonce, le fait visiter à la sœur d'une éventuelle acheteuse. Elle fait voir l'appartement en visio à sa sœur, qui décide immédiatement de l'acheter, sans négociation.

Le 13 juin 2022, l'appartement sera vendu. Nous conserverons le garage pendant 6 mois pour y stocker nos meubles.

Les Pierres Blanches

Le 29 septembre 2012 nous achetons la maison des Pierres Blanches, au Saillant d'Allasac.

Notre objectif est d'avoir une maison pour réunir les enfants et petits enfants. Sophie est à côté de Toulouse, Marie à côté de Clermont-Ferrand, Allasac c'est au milieu.

Il nous fallait une maison assez grande pour que tout le monde puisse y dormir. Nous allons donc créer une chambre-dortoir en rez de chaussée, avec une salle de bain. Ce sera le domaine réservé des petits enfants.

Nous allons passer beaucoup de temps à nettoyer le terrain, ce qui va nous faire gagner de la surface. Nous allons ensuite faire construire une piscine.

Nous avons fait tout cela pour que ce soit un lieu de souvenirs pour les petits enfants. Je pense que l'on a pas mal réussi ...

Jusqu'en 2018 nous ferons les aller-retour Blois-Allassac, avec de plus en plus de temps passé à Allassac qu'à Blois.

En 2021 nous lançons les travaux de l'extension pour la création d'une chambre et salle de bain au même niveau que la pièce de vie. Objectif : ne plus monter 10 étages par jour. Les travaux ne se termineront qu'en juillet 2022, après de grosses difficultés avec le maître d'œuvre, qui n'avait en réalité aucune compétence.

Aujourd'hui la maison est trop grande pour nous. Nous avons donc décidé de repartir en Vendômois. Mais ça c'est une histoire à venir.

La retraite avant l'heure

J'avais comme objectif de prendre ma retraite à 55 ans au lieu des 60 ans légaux à l'époque. Mais voilà, la législation a évolué. Il m'a donc fallu attendre un peu plus.

Toutes les opérations immobilières avaient comme objectif de financer ma retraite. Ce sera le cas.

A partir de 2002 je vais passer toutes mes activités en facturation par Antlia. Cela me permet de commencer à réduire mes revenus et économiser, chez Antlia, pour mon futur départ anticipé.

En 2005, nous avons revendu le Faubourg Chartrain de Vendôme, cela me permet de rembourser tous nos emprunts immobiliers par anticipation et donc de dégager un revenu net plus élevé. Je vais donc pouvoir économiser encore plus chez Antlia.

En juin 2010, c'est décidé, je cesse toute activité. Mes revenus seront alors composés des revenus immobiliers et d'un salaire minimum que me versera Antlia, qui versera également les cotisations sociales correspondantes, en puisant sur les réserves faites précédemment. J'appellerai cette période mes « congés payés ». Cela va durer jusqu'en juillet 2015, date à laquelle je vais liquider Antlia après m'être remboursé le capital initial et avoir perçu le solde positif de liquidation. Pendant toutes ces années il a fallu faire des Assemblées Générales et des Rapports de Gestion annuels pour Antlia.

Pourquoi en juillet 2015, parce que j'avais atteint le nombre de trimestres pour valider mes caisses de retraite de base.

Ce n'est qu'en juillet 2017 que je vais valider mes deux dernières caisses de retraite. Moment à partir duquel nous avons commencé à

liquider nos biens immobiliers. Le montant des pensions nous suffit pour vivre.

Je me retrouve donc avec 7 caisses de retraite :

- le régime général de base (CARSAT)
- le régime des travailleurs indépendants (ex RSI)
- un régime agricole obtenu par mes trimestres effectués au Crédit Agricole (MSA)
- une complémentaire employés (ARRCO)
- une complémentaire cadre (AGIRC)
- une complémentaire par capitalisation de La Calhène (GAN Vie), versée par trimestre
- une complémentaire par capitalisation d'Athena-Informatique (GAN Vie), versée par trimestre

J'avais aussi un régime « fonctionnaire » pour les cours donnés à l'IUT de Blois. Mais j'ai juste touché un tout petit capital.

C'est donc à 58 ans que j'ai réellement pris ma retraite, et à 65 ans que je l'ai officiellement et complètement prise. Depuis 2017, je suis donc un retraité ordinaire.

Je suis assez content d'avoir réussi à piloter ma fin de carrière comme cela, malgré toutes les tracasseries et obligations de notre système de retraite.

En attendant il me faut m'occuper. J'ai bien les travaux dans la maison de Blois, puis l'appartement du 6^e étage à refaire en totalité. Pour ne pas quitter complètement le monde de l'informatique je vais créer Blois-GUL, une association qui a pour objectif de faire la

promotion des logiciels libres et d'aider les utilisateurs. S'en suivra l'organisation d'« Install Party » (installation de Linux sur le PC des particuliers), de « Cafés du Libre » (discussion, débats sur différents thèmes autour du logiciel libre, du libre en général, des réseaux sociaux, de la sécurité informatique, etc.). En 2018, je vais passer la main. Blois-GUL existe toujours et continue à peu près les mêmes activités.

Maintenant il nous reste à écrire la suite, ce sera à Vendôme, là où tout a commencé.

Chronologie

Je fais ici un tableau de synthèse en ordre chronologique, tous ces évènements se sont chevauchés, il n'est pas facile de s'y retrouver.

Date	Évènement
11/1975	Emménagement dans le GMF, r4 ue Louis Blériot Vendôme
05/1981	Emménagement dans la maison 4 Impasse Charles Lindbergh Vendôme
06/1981	Vente du GMF
10/1982	Création de Mieux Vivre au Temple
07/1985	Dépôt de bilan de La Calhène
11/1985	Création d'Athena-Informatique
02/1986	Création de Pénélope-Tissus
09/1988	Création de la SCI BJ-PL, acquisition de l'immeuble Guilgué Fbg Chartrain Vendôme
09/1991	Achat du local Pénélope Tissus et du 1e étage du Fbg Chartrain à la SCI BJ-PL
08/1992	Création d'Athena-Formation
09/1993	Location du 1e étage du Fbg Chartrain à l'hôpital de Vendôme, Athena retourne chez FMB
09/1995	Achat de l'appartement de Fromentine
02/1996	Création d'Antlia
03/1997	Vente des parts de Pénélope-Tissus et du local à C. Fonteneau
05/1997	Achat du T2 rue Croix Boissée Blois

Date	Évènement
06/1997	Dépôt et liquidation d'Athena-Informatique
05/1998	Achat de la maison rue des Ponts Chartrains Blois
11/1998	Rachat des parts d'Antlia, il n'y a que 2 actionnaires, Françoise et moi
04/2000	Achat du T2 rue Bertheau Blois
12/2000	Achat de la Rampe des 3 Volontaires Blois
05/2002	Achat du T3 rue Bertheau Blois
06/2003	Vente de l'appartement de Fromentine
09/2003	Achat du Tourbillon Notre Dame de Monts
07/2005	Vente des locaux du 1e étage Fbg Chartrain
06/2010	Je cesse toute activité
09/2012	Création de la SCI Les Pierres Blanches pour l'acquisition de la maison d'Allasac
12/2013	Création de Blois-GUL (Blogul)
05/2015	Vente du Tourbillon Notre Dame de Monts
07/2015	Liquidation d'Antlia
10/2015	Vente de la maison rue des Ponts Chartrains Blois
12/2015	Achat de l'appartement de Brive en VEFA
02/2017	Vente du local commercial Rampe des 3 Volontaires Blois
02/2018	Vente des appartements Rampe des 3 Volontaires Blois
03/2018	Vente du T2 rue Croix Boissée Blois
05/2018	Vente du T2 rue Bertheau Blois

Date	Évènement
06/2018	Vente du T3 rue Bertheau Blois
06/2022	Vente de l'appartement de Brive
07/2022	Emménagement dans l'extension à Allasac
12/2025	Achat de la maison rue des Vignes Vendôme