

BERNARD ATTAL

LA SAGA ROCHE

De 1821 à nos jours

ÉDITIONS MAÏA

Découvrez notre catalogue sur :
<https://editions-maia.com>

Un grand merci à tous les participants de
euthena.com qui ont permis à ce livre de
voir le jour :

BONNE DOMINIQUE
CONIL ALEX
DAROUSSIN JEAN-LUC
DURAND ANNE-MARIE
GOULLARD JEAN-PAUL

JOLIVET
BERNARD ET MIREILLE
LUIS FATIMA
PERRIER MARCEL
VEYSSI SIMONE

© Éditions Maïa

*Nos livres sont éthiques et durables : économes en papier et en
encre, ils sont conçus et imprimés en France.*

*Tous droits de traduction, de reproduction ou d'adaptation
interdits pour tous pays.*

ISBN 9791042528980

Dépôt légal : mai 2026

Une vie ! Quelques jours et plus rien !
Guy de Maupassant

Prologue

Le soleil brillait encore en cet après-midi d'automne, chauffant le banc en pierre blanche sur lequel Pierre Henri Roche s'était installé, pour profiter du spectacle apaisant de la nature. Les oiseaux gazouillaient gaiement, voletant de branche en branche, animant ce tableau par touches colorées successives. Les arbres parés de leurs couleurs flamboyantes finissaient de dresser le fond de ce tableau automnal. Des senteurs puissantes s'exhalaient du sol, dégageant des fragrances fortes. Les prochaines ondées apporteraient les tonalités plus humides de l'humus des terres gorgées d'eau et de feuilles en décomposition. Le bassin central avec son jet d'eau renvoyait des reflets irisés, dans lesquels toutes ces merveilles se miraient à l'envers avec des zébrures saccadées, sous l'effet des risées de surface.

Sa vue et son ouïe se concentraient sur la tache blanche en mouvements, aboyant à tout rompre, trop heureux de pouvoir encore se dépenser sans compter, en prévision des longues et calmes journées hivernales, à passer enfermé, couché devant l'âtre de la cheminée du salon, avec pour tout spectacle un feu crépitant.

— Jipssi, Jipssi ! cria Pierre Henri, pour inciter son chien à revenir dans le champ visuel de son fauteuil d'orchestre, au centre de la scène de ce tableau vivant.

— Va chercher ! lui intima-t-il en lui lançant un bout de bois mort, pour entamer son jeu favori.

Le parc de son manoir était particulièrement bien entretenu, par un jardinier par ailleurs homme à tout faire. Le soin

apporté aux massifs, le renouvellement des fleurs, la taille des arbres, arbustes et haies en tous genres, associés à l'entretien des allées en graviers du domaine de trois hectares, suffisaient à l'occuper à mi-temps.

Pour le reste, il veillait jalousement au véhicule de son maître, qu'il entretenait et conduisait souvent. Cette grande propriété, en cette saison et surtout en hiver, lui donnait suffisamment de fil à retordre pour entretenir, réparer ou changer toutes sortes de choses. Il était tout à la fois, menuisier, peintre, serrurier, électricien, plombier, chauffagiste et maçon à ses heures perdues...

Pierre Henri Roche avait réussi sa vie professionnelle. Ingénieur et juriste de formation, il n'avait pas eu de mal à se faire une place de choix, sans compter sur l'héritage familial.

La fin du deuxième conflit mondial avec ses carences en hommes et en compétences, la période des Trente Glorieuses, avec les besoins conséquents d'une économie tournant à plein régime, expliquaient en partie cela.

Son expertise, son implication de tous les instants et sa force colossale de travail le privèrent de toute vie intime. Ses qualités justifiaient cette ascension professionnelle fulgurante. À vingt-cinq ans, son diplôme en poche, il effectua son service militaire et fut affecté à l'aide technologique aux armées. Ainsi il put côtoyer, pendant presque deux ans, les grands de l'armement et de l'aéronautique dont le leader mondial, le groupe Dassault.

De retour à la vie civile, il donna quelques coups de main à l'entreprise familiale pour poursuivre l'œuvre de ses ancêtres.

Cet atavisme explique cette orientation et ce virage à cent quatre-vingts degrés opéré dans sa vie professionnelle. Sa famille, depuis plusieurs générations, lui avait montré la voie. En plus des activités de son groupe « Roche de France », avec deux de ses anciens collègues de travail, il fonda une société spécialisée dans la pièce de rechange, des avions petits et moyen-courriers. Cette opération démarra en trombe. Il croulait sous les commandes et se débattait continuellement, pour embaucher de nouveaux collaborateurs, trouver

de nouveaux terrains et acheter des machines toujours plus puissantes, pour mieux répondre à la demande. Au bout de trois ans, sa société était cotée en bourse et il offrait un millième emploi, à un ouvrier spécialisé.

Se remettre en question continuellement était son leitmotiv. Il se sentait un peu étriqué dans sa position, de sous-traitant systématique de grands groupes aéronautiques internationaux. Le jeu devenait de plus en plus compliqué, d'autant que les contrats étaient signés pour des périodes de sept à dix ans. Il ne fallait pas manquer le coche, faute de quoi il aurait fallu attendre le prochain décollage décennal... !

Les marges financières finissaient par se réduire à peau de chagrin. Il se sentait tributaire de deux à trois clients maximum, constituant quatre-vingt-dix pour cent de son chiffre d'affaires. Ces marchés étaient le plus souvent négociés à l'international. La monnaie employée était le dollar. La fluctuation propre « au billet vert » était la source de bénéfices ou de déficits imprévisibles, obérant totalement le résultat industriel. Cela le rendait de plus en plus insatisfait.

À quarante-trois ans, il eut l'idée de créer un département spécifique dans sa société, dont il aurait la totale maîtrise à tous les stades de la production et de la commercialisation.

Il sentit mieux que d'autres venir le temps des voyages rapides des hommes d'affaires de toute la planète. Il conçut donc un petit appareil de dix places, équipage compris, avec une motorisation à réaction et à des prix abordables. La valeur de ses machines, de trois à dix millions d'euros par unité, le fit d'ailleurs réfléchir à la commercialisation de ces dernières. Il était conscient de la difficulté de certains acheteurs de mobiliser de pareilles sommes pour quelques voyages seulement dans l'année. Bénéficiant de placements financiers dus à sa première activité (le fonds Roche de France), il en affecta une partie à la création d'une société de leasing d'un type nouveau. Cette dernière proposait à ses clients, non pas d'acheter un appareil, mais plutôt de le louer. Le plus apporté par Pierre Henri Roche était de non seulement mettre ses avions à disposition, mais également de comprendre dans le prix l'entretien, le personnel et les frais de stationnement.

Ce « package » fit rapidement mouche et trouva son public. Au final cela coûtait bien plus cher que l'achat pur et simple d'un jet. Mais les clients mobilisaient des financements moindres, à l'année. Ils lissaient la somme et payaient pour cette facilité de gestion !

Rapidement, ce business fonctionna au-delà de toutes espérances. La société de Pierre Henri Roche ne disposa alors plus d'assez de financements propres pour développer sa clientèle. Cette perspective fructueuse intéressa une banque d'affaires suisse. Un accord fut passé et le chiffre d'affaires fut multiplié par trois, avec un carnet de commandes compris entre sept à dix années d'avance.

La fortune de Pierre Henri était faite !

Désormais, ses entreprises cotées en bourse et adossées à une banque helvétique fonctionnaient avec un Codir (comité directeur) et un Codex (comité exécutif). Les assemblées générales annuelles et son conseil d'administration prenaient des allures onusiennes...

Pierre Henri sentait le pouvoir lui échapper, telle une poignée de sable filant de la paume de sa main.

Il avait alors cinquante et un ans et n'était toujours pas marié. Cela ne lui avait jamais véritablement manqué et ne l'avait pas gêné. Il n'y avait pas eu de place, jusqu'alors, pour une femme dans cette vie de capitaine d'industrie, quotidiennement sur le qui-vive de ses projets multiples et chronophages.

C'est à cette période qu'il commença à penser à l'après.

Qu'avait-il fait de sa vie et quel en était le sens ?

Plus qu'une femme, ce qui lui pesait, était l'absence d'un enfant. Qui allait prendre les rênes de cet empire après lui ?

Il avait beaucoup plus d'argent qu'il aurait pu en avoir besoin dans plusieurs vies et ses projets lui échappaient partiellement. Il recherchait une valeur refuge : la famille devint son havre du moment.

Il se jeta dans cette quête à corps perdu, comme il l'avait fait pour ses entreprises, en recourant à ses deux principales qualités : la fougue et le discernement.

C'était potentiellement un bon parti, capable d'attirer beaucoup de femmes et d'appétits, qu'il avait jusque-là systématiquement repoussés !

Pierre Henri avait devant lui la perspective d'une vie de play-boy, errant dans tous les endroits importants de la planète en dépensant sa fortune avec morgue et désinvolture. La « jet société » aurait tôt fait de lui trouver un aréopage de jeunes et belles femmes, aptes à lui faire profiter des plaisirs de la vie...

Mais, Pierre Henri était un cérébral... un intellectuel !

Il le savait et il avait besoin de quelqu'un avec qui échanger, avec qui bâtir une famille et avec qui transmettre ce qu'il avait su créer et développer, afin que cela perdure au-delà de lui, comme ses anciens l'avaient tous fait avant lui.

Le désir de passage de relais trottait continuellement dans la tête de Pierre Henri Roche.

Après tout, il ne provenait pas de nulle part !

Son arbre généalogique remontait au tout début des années 1800. Il prenait sa source dans l'Auvergne profonde, dans une famille paysanne pauvre, comme beaucoup à cette époque et en ces lieux. Ses ancêtres avaient su capitaliser sur leurs valeurs et leurs qualités, pour lui permettre de devenir à son tour ce qu'il était aujourd'hui.

Aussi Pierre Henri privilégia une recherche d'épouse, issue de bonne famille, avec une éducation poussée et un goût prononcé pour les arts et la culture. Il la souhaitait sociable, docile mais pas sans une colonne vertébrale affirmée. Il aimait également qu'on lui tienne tête, surtout si cela était argumenté.

Rapidement, ses amis, son entourage et bien d'autres personnes connaissant son projet d'union l'invitèrent à de nombreuses occasions.

Pierre Henri, la cinquantaine active, portait encore beau. Il mesurait un mètre quatre-vingt-sept, et pesait quatre-vingt-dix

kilos. Son corps, pas vraiment athlétique mais sportif, justifiait d'une pratique régulière de plusieurs disciplines. Le tennis, le golf et la marche en montagne, étaient ses passes temps privilégiés. Ses cheveux blonds encore fournis pour son âge et ses yeux bleus, associés à sa silhouette impressionnante, captaient toujours son entourage.

Après plusieurs semaines de recherches, Pierre Henri débuta ses rencontres en quête de l'âme sœur. Les premiers épisodes furent compliqués, tant il avait laissé largement ouvert le spectre des critères de choix.

Suite à un resserrement plus judicieux, les profils rencontrés étaient plus en harmonie. Toutefois, Pierre Henri se rendit subitement compte qu'il allait être difficile de se défaire de ses habitudes de vieux célibataire, risquant d'en rebuter plus d'une...

Au final, au moment où il pensait la chose presque impossible, il rencontra Clotilde Vanstaven d'origine belge, issue d'une riche famille d'entrepreneurs du secteur de la construction, située dans la périphérie de Bruxelles.

Clotilde avait elle aussi suivi une formation d'ingénieur, plus particulièrement orientée sur les méthodes. Elle mettait ses compétences au profit de l'entreprise paternelle, comptant encore plus de six cents salariés, dont elle devait hériter à terme avec son frère, actuellement directeur général.

Clotilde, malgré ses trente-huit ans, était toujours célibataire, clairement introvertie. On ne lui connaissait pas beaucoup d'aventures. Les cheveux châtain, les yeux noisette, la silhouette fine plus due à une ascèse de vie qu'au sport, elle aimait l'opéra et passait son temps à courir les musées.

La fluidité de leurs premiers échanges, la sensation de se plaire mutuellement et de se comprendre sans se parler leur firent ressentir et apprécier la rareté de cet alignement de planètes. La certitude de leur compatibilité fut rapidement une évidence pour eux et leur entourage.

Pierre Henri évoqua son besoin de transmission et son désir d'enfant. Clotilde l'approuva et donnait tous les signes