

10 Nomes HISTÓRIAS

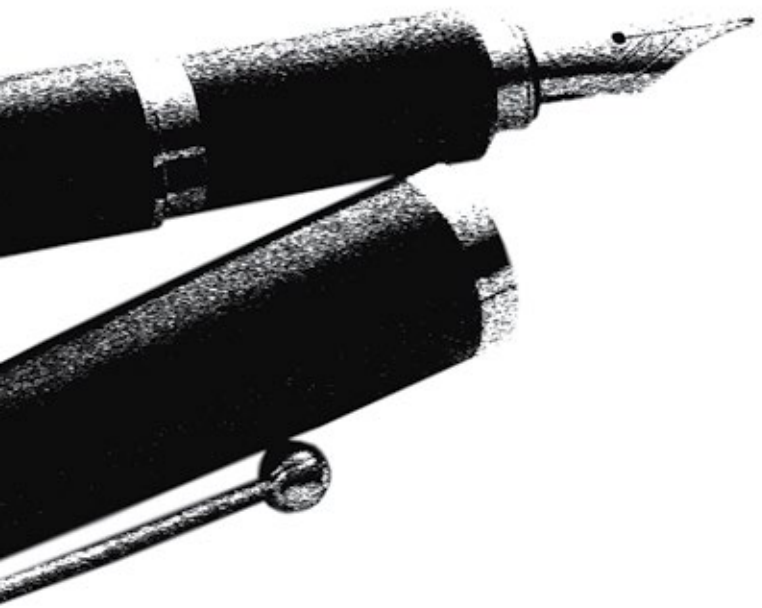
10 nomes · 10 histórias

LUSOPRESS

com o Alto Patrocínio

transports
M.R.T.I.

Depuis 1994



10 Nomes HISTÓRIAS

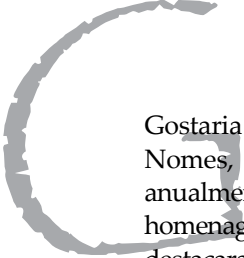
10 nomes · 10 histórias

LUSOPRESS

com o Alto Patrocínio

transports
M.R.T.I.

Depuis 1994



Gostaria de louvar a iniciativa Dez Nomes, Dez Histórias, convocada anualmente pela Lusopress e que visa homenagear os portugueses que se destacaram nas mais diversas áreas de atividade. Estão em causa sobretudo os nossos compatriotas que se instalaram em França desde há longa data e que trabalharam com afinco e dedicação para chegarem onde chegaram. Estes Portugueses são um motivo de orgulho nacional e merecem o nosso respeito, admiração e reconhecimento.

O Consulado Geral de Portugal em Paris cujas funções principais visam precisamente dar apoio às Comunidades Portuguesas dentro de uma vasta área de jurisdição, não poderia assim dissociar-se desta homenagem que procura destacar alguns dos nossos compatriotas, igualmente selecionados como Portugueses de Valor. Desta forma, o Consulado Geral em Paris prontificou-se, desde o primeiro momento, a dar todo o apoio necessário à Lusopress na organização da presente iniciativa.

Gostaria que o exemplo dado pelos mais antigos fosse transmitido de forma fluída e consistente para os mais jovens, para que melhor compreendam os valores do trabalho, do em-

preendedorismo e da responsabilidade, mas também para que, tal como as gerações mais antigas, nunca esqueçam as suas origens e tenham um grande orgulho em ser Portugueses.

Gostaria ainda de prestar a devida homenagem ao apoio que tem sido dado pelos nossos compatriotas no estrangeiro aos mais desfavorecidos, aos atingidos por catástrofes como foram as vítimas dos incêndios de Pedrogão Grande, aos que passam dificuldades, aos que procuram emprego, pois diariamente, nas minhas funções, tenho presenciado importantes movimentos espontâneos e solidários que são gerados no seio das Comunidades Portuguesas e que não passam de forma alguma despercebidos em Portugal. Queria elogiar e agradecer a ação louvável destes nossos compatriotas.

E é também meritória a ação e a boa imagem que estes Portugueses, já bem integrados na sociedade francesa e que dão um contributo fundamental ao desenvolvimento económico e social deste país, transmitem aos nossos amigos franceses. É patente o interesse crescente que os franceses têm por Portugal, ao ponto de se referir e repetir vezes sem conta que “Portugal está na moda em França”,

o que pode realmente ser constado se olharmos mais de perto para o número de franceses que se têm instalado ultimamente em Portugal ou que vão visitar o nosso país em turismo.

E, como tenho referido em ocasiões anteriores, é muito importante preservar a nossa História e o capítulo da História da Emigração. A presente iniciativa da Lusopress é um significativo tributo à história da emigração portuguesa, assim espelhando e deixando para sempre seladas em papel as histórias de vida dos nossos compatriotas que lutaram e trabalharam para chegarem mais longe, representando verdadeiros exemplos da Portugalidade. Os seus percursos de vida são dignificantes para as suas famílias, mas também para as Comunidades Portuguesas e para o nosso país.

A Lusopress tem assim o mérito em refletir esta realidade, unindo e pon-do em destaque um conjunto de portugueses e luso-descendentes em diversos sectores, e fazendo a saudação que merecem. Faço assim votos para que a Lusopress continue a fazer História e a unir os portugueses, que merecem respeito e reconhecimento pelo amor que sempre tiveram a Portugal. Muito obrigado pelo vosso trabalho.

António Moniz
Cônsul Geral de Portugal em França



*J*e voudrais faire l'éloge de l'initiative de Dix Noms, Dix Histoires, convoquée chaque année par le journal Lusopress et qui vise à honorer les Portugais qui se sont distingués dans les domaines d'activité les plus divers. Il s'agit principalement de nos chers compatriotes, qui se sont installés en France depuis très longtemps et qui ont travaillé avec acharnement et investissement pour arriver là où ils sont arrivés. Ces Portugais sont une fierté nationale et méritent notre respect, notre admiration et notre reconnaissance.

Le Consulat Général du Portugal à Paris, dont les principales fonctions relèvent spécifiquement du soutien apporté aux Communautés Portugaises au sein d'une vaste zone, de juridiction ne peut donc être dissocié de cet hommage qui cherche à mettre en avant certains de nos compatriotes, également retenus comme Portugaises de Valor (NDLR : Les Portugais les plus influents). Le Consulat Général du Portugal de Paris a ainsi apporté, dès les premiers instants, tout le soutien nécessaire à Lusopress dans l'organisation de cette initiative.

Je voudrais que l'exemple donné par les plus anciens soit transmis aux plus jeunes de manière fluide et consistante, pour

qu'ils comprennent davantage les valeurs du travail, de l'entrepreneuriat et des responsabilités et qu'ils n'oublient jamais, comme les générations précédentes, leurs origines et leur fierté d'être Portugais.

Je voudrais également rendre hommage à nos compatriotes à l'étranger qui ont soutenu les plus défavorisés, les personnes touchées par des catastrophes, comme l'ont été les victimes des incendies de Pedrogão Grande, celles qui connaissent des difficultés et celles qui recherchent un emploi. Chaque jour je suis témoin dans le cadre de mes fonctions d'importants gestes spontanés et solidaires faits au sein des Communautés Portugaises et qui ne passent nullement inaperçus au Portugal. Je voudrais féliciter et remercier l'action louable de nos compatriotes.

Il faut également féliciter l'action et la bonne image que ces Portugais transmettent à nos amis Français, en étant bien intégrés dans la société Française et contribuant fondamentalement au développement économique et social de ce pays. L'intérêt croissant des Français pour le Portugal est indéniable, au point de mentionner et souvent répéter que « le Portugal est à la mode en France ». C'est effectivement ce que l'on constate

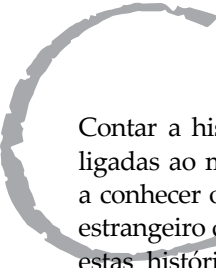
lorsque l'on regarde de plus près le nombre de français qui se sont dernièrement installés au Portugal ou qui visitent notre pays en tant que touristes.

Comme je l'ai déjà mentionné auparavant, il est très important de conserver notre Histoire et le chapitre sur l'Histoire de l'Émigration. Cette initiative de Lusopress est un hommage significatif à l'histoire de l'émigration portugaise. Elle reflète et laisse à jamais scellées dans le papier les histoires de la vie de nos compatriotes qui se sont battus et ont travaillé dur pour arriver plus loin. Ils représentent à ce titre des emblèmes majeurs du Portugal. Leurs expériences et parcours sont une fierté pour leurs familles, mais également pour les Communautés Portugaises et pour notre pays.

Lusopress a donc le mérite de refléter cette réalité, d'unir et de mettre en avant un groupe de Portugais et de Lusodescendants dans divers secteurs et, enfin, de les saluer comme ils le méritent.

J'espère donc que Lusopress continuera d'écrire l'Histoire et d'unir les Portugais, qui méritent le respect et la reconnaissance pour l'amour qu'ils ont toujours porté au Portugal.

Un énorme merci pour votre travail.



Contar a história de vida de dez personalidades ligadas ao mundo da emigração é, no fundo, dar a conhecer o percurso de dez portugueses que no estrangeiro dignificaram e honraram Portugal. São estas histórias que contribuem para perceber um passado e um presente de um país que, cada vez mais, se estende muito para lá do seu território. É por isso que entendo que a leitura desta obra é um bom exercício para entender o que é a verdadeira realidade do nosso país. Tenho para mim que não podemos separar o contexto das comunidades portuguesas daquele que é o contexto nacional e como muitas vezes tenho afirmado, Portugal não é o seu território, Portugal é o seu povo. Tenho o privilégio de conhecer as dez personalidades que são apresentadas neste livro e cujos percursos de vida merecem ser divulgados e conhecidos, muito particularmente, em Portugal. Hoje, quando se enaltece a qualidade e a intensidade das relações França-Portugal, devemos ter sempre presente o papel dos muitos portugueses que, tal como estes dez, têm dado um contributo enorme para a aproximação dos dois países e para o desenvolvimento económico e social dos mesmos.

Para mim eles não são nem emigrantes, nem expatriados. São portugueses e é nessa qualidade que hoje, através deste livro, são homenageados por

tudo o que fizeram e certamente continuarão a fazer em prol do seu país.

Infelizmente, em Portugal a forma envergonhada como se encara a globalização do nosso povo, que há séculos se espalha pelo Mundo, demonstra algum complexo e algum sentimento de culpa das nossas elites. Na verdade, em vários momentos da nossa História recente, não tendo estado à altura das exigências, levaram a que muitos dos nossos cidadãos tivessem que procurar, noutro destino, um futuro para si, um futuro para a sua família e também um futuro para Portugal. Estes percursos de vida são exemplos de resistência, de coragem e de superação face a contextos muitas vezes extremamente difíceis. Estes exemplos são claramente a demonstração da capacidade e da determinação do nosso povo.

O mundo da emigração tem muitos exemplos como estes que permitem, ao nosso país, afirmar-se muito para lá das suas fronteiras. Todavia, são também estes exemplos que devem fazer refletir todos aqueles que, em Portugal, não consideram o mundo notável das comunidades portuguesas.

Ao ler este livro apetecia-me juntar a estes dez nomes muitos outros que por todo o Mundo honraram a sua Pátria. Uma Pátria que por vezes não os reconhece e por isso a importância desta obra para se entender a dimensão de vida, de esforço, neste caso de sucesso, das gentes da emigração.

Dez nomes, dez histórias, dez portugueses!

Carlos Gonçalves
Deputado do PSD eleito pelas Comunidades



Raconter l'histoire de dix personnalités associées au monde de l'émigration revient finalement à faire connaître le parcours de dix portugais qui ont honoré à l'étranger le Portugal. Ce sont ces histoires qui contribuent à percevoir le passé et le présent d'un pays qui, de plus en plus, s'étend bien au-delà de ses frontières.

C'est pourquoi, je considère que lire ce livre est un bon exercice pour comprendre la réalité de notre pays.

Selon moi, nous ne pouvons pas séparer le contexte des Communautés Portugaises du contexte national et, comme je l'ai affirmé de nombreuses fois, le Portugal n'est pas son territoire, le Portugal est son peuple. J'ai le privilège de connaître les dix personnalités présentées dans ce livre et dont les parcours de la vie méritent d'être divulgués et connus au grand jour, notamment au Portugal.

Aujourd'hui, quand on fait l'éloge de la qualité et de l'intensité des relations France-Portugal, nous devons toujours garder à l'esprit le rôle de bon nombre de Portugais qui, comme ces dix Portugais, ont grandement contribué au rapprochement des deux pays et à leur développement économique et social.

Pour moi, ils ne sont émigrés, ni expatriés. Ils restent des Portugais, et c'est à ce titre qu'aujourd'hui, à travers ce livre, on rend hommage à tout ce qu'ils ont fait et continueront certainement à faire pour leur pays.

Malheureusement, au Portugal, la façon embarrassante dont est perçue la mondialisation de notre peuple, qui se répand depuis des siècles à travers le Monde, illustre un certain complexe et une certaine culpabilité de notre élite. À plusieurs reprises de notre Histoire récente, et compte-tenu que notre pays n'a pas été capable de répondre à certaines exigences, de nombreux concitoyens ont été contraints de construire leur vie ailleurs, afin d'assurer l'avenir de chacun d'entre eux, l'avenir de leurs proches mais aussi l'avenir du Portugal.

Ces expériences de vie sont des exemples de résistance, de courage et de dépassement face à des contextes souvent extrêmement difficiles. Ces exemples ne sont ni plus ni moins une démonstration de la capacité et de la détermination de notre peuple.

Le monde de l'émigration regorge d'exemples tels que ceux-ci, qui permettent à notre pays de s'établir bien au-delà de ses frontières. Cependant, ces exemples doivent également interroger ceux qui, au Portugal, ne considèrent pas le monde remarquable des Communautés Portugaises.

En lisant ce livre, j'aurais souhaité ajouter à ces dix noms beaucoup d'autres noms qui ont honoré leur Patrie à travers le Monde. Une patrie qui parfois ne les reconnaît pas, et de fait, l'importance de ce recueil pour comprendre la dimension de la vie, de l'effort, de la réussite dans le cas présent, des gens de l'émigration.

Dix Noms, dix Histoires, dix Portugais !

Vidas admiráveis

Há percursos de vida admiráveis. E entre os percursos de vida que mais suscitam a minha admiração estão os daqueles portugueses que um dia tiveram de emigrar, uns ainda em tenra idade, outros que já nasceram em França ou noutros países e tiveram uma vida dura de trabalho, tal como os seus pais e, aos poucos, foram ultrapassando obstáculos e dificuldades e construindo o seu estatuto económico e social.

São pessoas que não ficaram amarradas a um destino. Pelo contrário, foram donos e senhores do seu caminho, desafiando as leis e probabilidades da origem social, ganhando assim o respeito e o reconhecimento, desde logo do país que os acolheu. Cada percurso de vida é singular e cada história pessoal dava para escrever um livro.

Cada uma destas histórias de vida é um orgulho para Portugal e para os portugueses. Em cada uma delas se condensa o que de melhor têm os portugueses: a vontade de vencer, a determinação em ultrapassar obstáculos, o sentido do compromisso, empenho no trabalho, brio e humildade. Nada do que existe no mundo nos é estranho, nenhuma geografia é um travão para a nossa vontade de partir e de vencer.

Olho com muita admiração todos aqueles que um dia decidiram partir para um país que desconheciam, onde se falava uma língua que não compreendiam e onde as regras da sociedade eram completamente diferentes. Isto só acontece porque os portugueses já transportam no seu ADN o espírito de aventura, a capacidade de adaptação,

a determinação em vencer. Não é coisa pouca ir para um país estrangeiro e conseguir vingar num meio que lhes é estranho e, quantas vezes, mesmo hostil. É preciso muita arte e mestria para conseguir furar e poder afirmar-se. O que é mais doloroso, muitas vezes, é perceber que, se esses portugueses que decidiram deixar o país por falta de condições tivessem ficado, muito provavelmente nunca conseguiriam fazer o que fizeram, nem terem uma vida tão sucedida. Temos também de reconhecer que, muito particularmente a França, foi generosa para com os portugueses, permitindo que evoluíssem e se afirmassem em mercados tão concorrenciais. Mas o mérito é sempre daqueles que se esforçaram até ao limite e trabalharam sem parar e tiveram a visão e ambição para ganhar asas. Por alguma razão é comum os portugueses terem, seja em que continente for, uma excelente reputação como gente trabalhadora e de confiança. Muitos dos portugueses que se destacaram em França e noutros países, souberam superar todas as barreiras linguísticas e culturais, conseguiram vencer os complexos que sentiam e os preconceitos com que eram encarados. Olhando agora para tudo aquilo que muitos realizaram, é verdadeiramente admirável que tenham chegado tão longe. Portugal deve muito a todos estes portugueses pela imagem positiva que têm transmitido do país e por tudo o que têm feito por ele, pelo que contribuíram para o seu desenvolvimento, mas, acima de tudo, pelo sentimento intenso de amor à pátria que sempre tiveram, que nenhum cidadão ou instituição nacional deve ignorar.

Paulo Pisco
Deputado do PS eleito pelas Comunidades



Des Vies Admirables

Il y a des expériences de vie admirables. Parmi ceux qui suscitent le plus mon admiration, on trouve les expériences de vie de ces portugais qui ont un jour été amenés à émigrer, certains à un jeune âge parfois, d'autres qui sont nés en France ou ailleurs et qui ont eu une vie de dur labeur, comme leurs parents et qui, progressivement, ont surmonté les obstacles et les difficultés en construisant leur propre statut économique et social.

Ce sont des gens qui ne sont pas liés à une destination. Au contraire, ils sont maîtres de leur destin, ils défient les lois et les probabilités de leur origine sociale et gagnent ainsi le respect et la reconnaissance de leur pays d'accueil. Chaque expérience de vie est unique et on pourrait écrire un livre de chaque histoire personnelle.

Chacune de ces histoires est une fierté pour le Portugal et pour les Portugais. On condense en elles le meilleur des Portugais : la volonté de gagner, la volonté de surmonter des obstacles, le sens de l'engagement, le dévouement au travail, la fierté et l'humilité. Rien de ce qui existe dans le monde ne nous est étranger, aucune frontière n'est un frein à notre volonté de partir et de vaincre.

J'admire beaucoup tous ceux qui un jour, ont décidé de partir dans un pays inconnu, où ils ne comprenaient pas la langue qui s'y parlait et où les règles de la société étaient complètement différentes. Cela se produit parce que les Portugais ont l'esprit d'aventure, la capacité d'adaptation et la rage de vaincre dans leur ADN. Ce n'est pas rien de partir à l'étranger et de réussir à prospérer dans un milieu qui leur est complète-

ment étranger, voire même souvent hostile. C'est tout un art de percer et de s'affirmer.

Très souvent, le plus douloureux est de s'apercevoir que si ces Portugais, qui ont choisi de quitter leur pays du fait de leurs mauvaises conditions de vie étaient restés, ils n'auraient probablement jamais réussi à accomplir ce qu'ils ont accompli et leur vie n'aurait pas été un tel succès. Nous devons reconnaître aussi que la France a été particulièrement généreuse envers les Portugais, en leur permettant d'évoluer et de s'affirmer sur des marchés aussi compétitifs. Le mérite revient cependant toujours à ceux qui ont donné corps et âme, qui ont travaillé sans jamais s'arrêter, qui ont fait preuve de courage et d'ambition pour apprendre à voler de leurs propres ailes. Pour une raison ou une autre, il est commun pour les Portugais d'avoir une excellente réputation de travailleurs assidus et de personnes de confiance, quel que soit le continent où ils se trouvent.

Beaucoup de Portugais ont su se démarquer en France et dans d'autres pays, ainsi que surmonter toutes les barrières linguistiques et culturelles, les difficultés et les préjugés auxquels ils étaient confrontés. En regardant aujourd'hui tout ce qu'ils ont accompli, c'est admirable de voir qu'ils sont arrivés aussi loin. Le Portugal doit beaucoup à tous ces Portugais pour la bonne image qu'ils ont transmise de notre pays et pour tout ce qu'ils ont fait pour lui en contribuant à son développement, mais par-dessus tout, pour le sentiment intense d'amour de la patrie qu'ils ont toujours manifesté, qu'aucun citoyen ou institution nationale ne devrait ignorer.



Lídia Sales

Na primeira edição do Livro 10 Nomes 10 Histórias, escrevia o então Professor Marcelo Rebelo de Sousa, actualmente o Presidente da República de Portugal, ser este um livro necessário. Comungo da mesma opinião e com esta 3ª edição, damos a conhecer mais 10 histórias de vida, todas elas ouvidas e transcritas pela incansável Joana Moreira, também uma orgulhosa emigrante, que, se bem que não seja o intuito principal deste livro, desmistifica o preconceito que ainda há em Portugal, em relação ao emigrante.

E se não fazem parte das histórias deste livro, não é de menos salientar os nomes de quem contribuiu para a sua concretização, nomeei a Joana e não posso esquecer o Wilkerson Alves autor de algumas das fotografias e também o João Cazenave que paginou o livro.

Os meus agradecimentos vão para o Cônsul Geral de Portugal em Paris António Moniz, os Deputados para a Emigração Carlos Gonçalves e Paulo Pisco que contribuíram com os textos e também a Mário Martins da empresa MRTI que sponsorizou esta 3ª edição.

L *Le Professeur Marcelo Rebelo de Sousa, actuellement Président de la République Portugaise, a écrit dans le cadre de la première édition du livre 10 Noms 10 Histoires, que cet ouvrage était nécessaire. Je partage son avis et nous présentons 10 a tres récits de vie avec cette 3ème édition. Chacune de ces histoires a été écoutée et retranscrite par l'infatigable Joana Moreira, fière d'avoir également émigré et qui démystifie les préjugés sur les émigrés qui existent encore au Portugal, même si ce n'est pas le but principal de ce livre.*

Même s'ils ne font pas partie des histoires de cet ouvrage, il est important de nommer ceux qui ont contribué à son élaboration. J'ai mentionné Joana et je ne peux pas oublier Wilkerson Alves, l'auteur de certaines photographies et João Cazenave, qui a mis le livre en page.

Mes remerciements vont à Monsieur le Consul Général du Portugal de Paris, António Moniz, aux Parlementaires en charge de l'Émigration, Carlos Gonçalves et Paulo Pisco, qui ont également contribué à la réalisation du livre par leurs textes et Mário Martins, de l'entreprise MRTI qui a sponsorisé cette 3ème édition.

Nasci no Porto e cresci numa aldeia de Marco de Canaveses, no norte de Portugal. Na escola, participava em vários concursos de escrita e leitura e comecei cedo neste mundo. Com 16 anos fui pela primeira vez a um estúdio de televisão, sonhei fazer parte daquele “frenesim” também e candidatei-me a um curso de Ciências da Comunicação. Em 2011 entrei para a Faculdade de Letras da Universidade do Porto, colaborei com um jornal e uma rádio universitária durante três anos e dei os primeiros passos numa emissora nacional. Licenciiei-me em Jornalismo em julho de 2014 e estagiei na Rádio Renascença.

No dia 9 de agosto de 2014 saí do país que me formou, emigrei e juntei-me à minha família já residente em Bruxelas. Na Bélgica estudei na escola Language Studies International e cruzei-me com a Lusopress. No site e na revista encontrei informação nova, escrita em português e direcionada para a emigração. Era uma novidade para mim e o slogan “Unindo os Portugueses” ficou no ouvido. Enviei mais um currículo, procurando não alimentar grandes esperanças, mas um mês depois, já estava a fazer a minha primeira entrevista com a comunidade emigrante.

Em março de 2015 a Lusopress desafiou-me a escrever pela primeira vez este livro. O projecto agradou-me desde a primeira hora e abracei logo a iniciativa. Durante

estes últimos três anos já conheci mais do que 10 nomes e 10 grandes histórias, mas este livro serve para reflectir uma pequena parte desse mundo. Espelha o mundo da Diáspora. Milhares de portugueses viveram e ainda vivem num permanente vaivém, longe da sua pátria. Outros permaneceram em Portugal, mas não deixaram de lutar e percorreram os trilhos dentro do seu próprio país. Foi para unir os de dentro com os de fora que a Lusopress criou este livro. Portugal vive disperso, espalhado pelo mundo, mas em todos esses pontos, há um português que honrou as cores e o nome do seu país. São empresários que cresceram a pulso, pessoas que sempre estiveram ligadas ao meio associativo, artistas que coloriram o quadro mais cinzento ou construtores civis que acrescentaram mais uma pedra à construção. Todos trabalharam, deram o seu contributo, muitas vezes sem esperar nada em troca. Este livro é apenas um mero reconhecimento, uma singela homenagem aos que partiram do país e aos que ficaram.

Agradeço aos Directores da Lusopress, Lídia Sales e José Gomes de Sá, por mais uma vez confiarem no meu trabalho, agradeço aos dez portugueses presentes no livro por partilharem as suas histórias de vida e agradeço à minha família e amigos por todo o apoio incondicional e incentivo.

Joana Moreira



Je suis née à Porto et j'ai grandi dans le village de Marco de Canaveses, au Nord du Portugal. J'ai participé à différents concours d'écriture et de lecture quand j'étais à l'école et j'ai donc baigné assez tôt dans ce monde. À 16 ans, je me suis rendue pour la première fois dans un studio de télévision. Je rêvais de faire partie de cette « frénésie » et j'ai postulé à une formation de Sciences de la Communication. En 2011, j'ai intégré la Faculté de Lettres de l'Université de Porto, j'ai collaboré avec un journal et une radio universitaire pendant trois ans et fait mes premiers pas dans une émission nationale. J'ai obtenu ma licence de Journalisme en juillet 2014 et fait un stage au sein de Rádio Renascença.

J'ai quitté le pays qui m'a formé le 9 août 2014 pour rejoindre ma famille déjà installée à Bruxelles. J'ai étudié à l'école Language Studies International en Belgique et je suis tombée sur Lusopress. Le site et le journal présentaient de nouvelles informations, écrites en portugais et destinées à l'émigration. C'était une nouvelle pour moi et j'ai gardé en tête le slogan « Réunir les Portugais ». J'ai envoyé un CV de plus, sans me faire de grands espoirs, mais un mois après je faisais déjà ma première interview avec la communauté des migrants.

En mars 2015, Lusopress m'a mis au défi d'écrire ce livre pour la première fois. Le projet m'a plu dès le début et j'ai accepté de

relever le défi. J'ai connu plus de 10 Noms et 10 Histoires ces trois dernières années car ce livre ne permet de refléter qu'une petite partie de ce monde. Il illustre le monde de la Diaspora. Des milliers de Portugais ont vécu et vivent encore un va-et-vient permanent, loin de leur patrie. D'autres sont restés au Portugal mais n'ont jamais baissé les bras et ont exploré leur propre pays par tous les chemins connus. Lusopress a créé ce livre pour unir ceux qui sont restés et ceux qui sont partis. La population du Portugal est clairsemée, répartie à travers le monde, mais partout il y a un Portugais qui a honoré les couleurs et le nom de son pays. Ce sont des entrepreneurs qui ont réussi à la force du poignet, des personnes qui ont toujours été liés au milieu associatif, des artistes qui ont peint des tableaux plus gris ou des constructeurs civils qui ont ajouté une autre pierre à l'édifice. Tous ont travaillé, ont apporté leur contribution, à de nombreuses reprises et souvent sans rien attendre en retour. Ce livre est une simple reconnaissance, un simple hommage, à ceux qui ont quitté le pays et à ceux qui y sont restés.

Je remercie les Directeurs de Lusopress, Lídia Sales et José Gomes de Sá, d'avoir une fois de plus fait confiance à mon travail, je remercie les dix Portugais de l'ouvrage pour avoir partagé leurs récits de vie et je remercie ma famille et mes amis pour tout leur soutien inconditionnel et leur engagement.

10 Nomes Histórias

Arlindo dos Santos pág. 14

Armando Ríó pág. 30

Fernando Mendes pág. 46

Horácio Miranda pág. 66

Joaquím Filipe pág. 84

Joaquím Pires pág. 102

Luis Silvério pág. 120

Manuel Alves pág. 138

Reinaldo Teixeira pág. 156

Rogério Vieira pág. 174

Arlindo dos Santos

“Eu tento sempre estar perto dos funcionários, ao mesmo nível porque eu quero ser um patrão cinco estrelas no terreno, não no modo de viver, no modo de vestir”

“J’essaie de toujours être proche de mes employés, au même niveau pour tous, parce que je veux être un patron cinq étoiles sur le terrain, pas dans le mode de vie, plutôt dans sa façon de s’habiller.”



P

Paris, Île-de-France. Arlindo dos Santos chegou a esta ilha em dezembro de 1980, depois de uma viagem que demorou quase dois dias. Pisou o solo francês com precaução, com medo de não encontrar ninguém à sua espera, com receio do território desconhecido. A única certeza que trazia na mala é que era um bom trabalhador. Apesar da tenra idade, com 18 anos já mostrava ser incansável, responsável, íntegro e, se em Portugal era um bom trolha, em França também seria um bom “maçon”. Arlindo dos Santos começou a trabalhar para empresas de construção, dando provas da sua qualidade e, em abril de 1987, decidiu lançar-se por conta própria criando a DSA, um grupo luso-francês, especializado na renovação e revestimento de fachadas. Começou apenas com três empregados, marcando presença em todas as frentes de trabalho, mas hoje já tem mais de 690 funcionários e é no escritório, entre telefonemas e reuniões que vai passando os seus dias. Arlindo dos Santos lembra que as funções mudaram, mas continua a ser o mesmo homem. De calças de ganga e camisa, vai-se mantendo próximo dos seus funcionários e, de-

fende que só trabalhando em equipa uma empresa pode crescer. Quer continuar a ser como aquele rapaz que, no inverno de 1980, percorreu com cautela as ruas de Paris e como o empresário que hoje prefere estar ao nível dos seus trabalhadores do que mostrar um carro novo. Em Massy, a poucos quilómetros de distância do seu escritório, vários aviões aterravam ou descolavam, rasgando os céus de Paris e Arlindo dos Santos recordou como foi o seu “voo” até ao sucesso.

Levantar cedo e cedo erguer...

Arlindo dos Santos cresceu seguindo um velho ditado. Sabia que levantar cedo e cedo erguer dava saúde e fazia crescer. Os pais “trabalhavam na agricultura em Vale de Cambra, como a maior parte das pessoas naquele tempo”, por isso, todas as manhãs ia ajudá-los para o campo. Na escola “era raro estar com atenção”, mas felizmente “registava muito bem o que a professora dizia e, quando os resultados dos exames saíam, era sempre um dos melhores alunos”. As boas notas nunca



Paris, Île-de-France. Arlindo dos Santos y est arrivé en décembre 1980, après un voyage qui a duré presque deux jours. Il a mis le pied sur le sol français avec précaution et craignant que personne ne l'y attende, redoutant le territoire inconnu. La seule certitude qu'il emportait avec lui était qu'il se savait bon travailleur. Malgré son jeune âge, à 18 ans, il se montrait déjà infatigable, responsable, honnête et s'il était un bon maçon au Portugal, il l'était aussi en France. Arlindo dos Santos a commencé à travailler pour des entreprises de construction, en faisant ses preuves grâce à son sérieux et en avril 1987 il décida de se lancer à son compte en créant l'entreprise DSA, un groupe luso-français spécialisé dans la rénovation et le recouvrement de façades. Il a commencé avec seulement

trois employés en étant présent sur tous les fronts du travail. Il emploie aujourd'hui plus de 690 employés et passe ses journées dans son bureau, entre des coups de téléphone et des réunions. Arlindo dos Santos rappelle que ses fonctions ont changé mais qu'il reste pourtant le même homme. En jean et en chemise, il est proche de ses employés et soutient qu'une entreprise ne peut grandir sans le travail d'équipe. Il veut rester ce jeune homme qui a sillonné les rues de Paris pendant l'hiver 1980 et préfère aujourd'hui être l'entrepreneur du même niveau que ses employés plutôt que de rouler dans de grosses voitures. À quelques kilomètres de son bureau, à Massy, des avions atterrissent et décollent vers les cieux parisiens. Arlindo dos Santos s'est rappelé son « ascension » vers la réussite.



impressionaram em casa, até porque os pais de Arlindo não queriam dar diferentes oportunidades de ensino aos cinco filhos, apesar da diferença de idades que os separava. “Eu era o mais novo de cinco irmãos, tinha 18 anos de diferença da minha irmã mais velha, mas o meu pai não viu o mundo mudar. Em 20 anos muda muita coisa, mas ele decidiu para mim o mesmo que para os outros irmãos. Não importava qual era o mais esperto porque tivemos todos as mesmas oportunidades. Era de facto uma educação rígida, mas até fez bem porque fez de nós mais homens, ensinou-nos o que é a vida hoje e aprendemos a dar valor a quem nos deu educação”, lembra.

Arlindo dos Santos andou seis na escola e, com 13 anos, foi trabalhar como servente para a construção civil. Também gostava de jogar à bola e fez parte do plantel do Vila Cambrense, mas confessa que tinha pouco tempo para os treinos. Todos os dias, antes de agarrar na pá e na picareta, Arlindo dos Santos trabalhava também com a enxada e ajudava os pais na agricultura. “Naquela altura os tempos eram outros e nós tínhamos que trabalhar. Eu não gostava muito da agricultura, mas era obrigado porque era assim e mais nada”, diz-nos. “Durante o verão, no mês de maio ou junho, tinha que me levantar cedo e depois ia trabalhar às oito horas. Quando digo cedo, digo às cinco da manhã”. Apesar do esforço, Arlindo confessa que foi sempre ambicioso, desde criança. Não gostava de se sentir dependente dos pais, por isso, quando surgiu a oportunidade de trabalhar em França, no início da década de 80, nem pensou



L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt...

Arlindo dos Santos a grandi en suivant ce vieux proverbe. Il savait que l'avenir appartenait à ceux qui se lèvent tôt. Ses parents « travaillaient dans l'agriculture à Vale de Cambra, comme la plupart des personnes à l'époque ». Chaque matin, il les aidait dans les champs. À l'école, « c'était rare qu'il soit attentif », mais heureusement, « il retenait très bien ce que ses professeurs disaient et était toujours l'un des meilleurs élèves lorsque ses professeurs distribuaient les copies corrigées ». Ses bonnes notes n'ont jamais impressionné personne à la maison, d'autant que les parents d'Arlindo ne voulaient pas créer de disparités en termes d'enseignement entre les cinq enfants, malgré leur différence d'âge. « J'étais le cadet

de cinq frères et sœurs, j'avais 18 ans de différence avec ma sœur aînée mais mon père n'a jamais vu le monde évoluer. Beaucoup de choses changent en 20 ans et pourtant j'ai été logé à la même enseigne que mes frères et sœurs. Peu importe qui était le plus intelligent parce que nous avons tous eu les mêmes opportunités. C'était en effet une éducation rigide mais qui nous a fait du bien car elle a fait de nous plus que des hommes : elle nous a enseigné ce qu'était la vie et nous savons aujourd'hui accorder de l'importance à ceux qui nous ont éduqués », confie-t-il.

Arlindo dos Santos est allé à l'école pendant six ans et à l'âge de 13 ans, a été embauché dans le secteur du bâtiment. Il aimait aussi jouer au ballon et a fait partie de l'équipe de Vila Cambrense mais avoue avoir eu peu de temps à consacrer

duas vezes. “Eu sempre fui uma pessoa, desde pequenino, que queria trabalhar para mim e queria ganhar dinheiro e, ao mesmo tempo, queria ser independente. Não queria depender de ninguém porque quando nós não temos dinheiro, dependemos sempre de alguém”, sublinha. Com apenas 18 anos preparou os papéis e emigrou, acompanhado apenas pela ambição de encontrar uma vida melhor.

O medo de chegar e não encontrar uma cara conhecida

A viagem de Arlindo dos Santos demorou quase dois dias e chegou a Paris em dezembro de 1980, num dia frio de inverno. “Eu cheguei cá no dia 5 ou 6 de dezembro de 1980. Sei que nós demorámos quase dois dias a chegar e, naquela altura, o meu medo era não encontrar ninguém quando aqui chegasse. Hoje muitas pessoas quando vêm para cá já têm tudo arranjado, mas antigamente não havia nada preparado. Naquela altura, felizmente ou infelizmente, não era como hoje, mas também por um lado foi bom porque eu acho que foi assim que nós conseguimos ser grandes e amadurecer um bocadinho para lutar”, recorda. Inicialmente foi viver para casa de um dos irmãos que já estava em França com a família e começou a trabalhar com ele nas obras. Em 1984 a firma fechou e Arlindo integrou a primeira equipa de uma nova construtora, criada pelo mentor e director da antiga empresa de construção. Durante três anos, Arlindo foi um trabalhador exemplar e, em 1987, sentiu que podia dar um salto maior e lançou-se por conta própria.

aux entraînement. Chaque jour avant d'utiliser une pelle et une pioche, Arlindo dos Santos travaillait aussi avec une bêche en aidant ses parents dans les champs. « À cette époque, les temps étaient différents et nous devions travailler. Je n'aimais pas trop l'agriculture mais j'étais obligé parce que c'était ainsi et pas autrement », nous dit-il. « L'été, en mai ou juin, je devais me lever tôt et j'allais ensuite travailler à huit heures. Quand je dis tôt, j'entends cinq heures du matin ». En dépit de l'effort qu'il avait à fournir, Arlindo confesse avoir toujours été ambitieux, depuis tout petit. Il n'aimait pas dépendre de ses parents alors quand l'occasion s'est présentée de travailler en France au début des années 1980, il n'y a pas réfléchi à deux fois. « Depuis petit, j'ai toujours voulu travailler pour moi et je voulais gagner de l'argent tout en étant indépendant. Je ne voulais dépendre de personne parce que nous dépendons toujours de quelqu'un lorsque l'on n'a pas d'argent », souligne-t-il. À 18 ans, il obtient ses papiers et décide de partir, emportant simplement avec lui l'ambition de trouver une vie meilleure.

La crainte d'arriver et de ne trouver aucun visage familier

Le voyage d'Arlindo dos Santos a duré presque deux jours et il est arrivé à Paris en décembre 1980 par une froide journée d'hiver. « Je suis arrivé ici le 5 ou 6 décembre 1980. Je sais qu'il nous a fallu près de deux jours pour venir et à l'époque, ma crainte était de ne trouver aucun visage familier à mon arrivée. Aujourd'hui bon nombre des personnes ont tout organisé avant leur arrivée, contrairement à avant. À l'époque, heureusement ou malheureusement, tout était différent. C'était toutefois une bonne chose parce que selon moi, cela





“Em abril de 1987 organizei-me e comecei a trabalhar sozinho. Foi no dia 6 de abril de 87 que nasceu o nome “Entreprise de Ravalement Dos Santos Arlindo”. Depois mais tarde, no dia 1 de janeiro de 1989, eu criei a SARL DSA, surgindo o nome DSA. Comecei com dois empregados, aumentou para três e, em 89, já devíamos ser uns 15 e era melhor ser uma SARL do que uma empresa individual”, explica. Actualmente o grupo é considerado um líder em França no mercado do revestimento e renovação de fachadas, dando trabalho diariamente a 690 pessoas. Em 30 anos a empresa de

construção cresceu muito, mas Arlindo dos Santos não mudou praticamente. Continua a ser o mesmo homem “humilde”, “honesto”, que deixou o país para procurar melhores condições de vida e hoje lembra que, no dia em que assinalou os 30 anos da sua empresa, vários amigos fizeram questão de sublinhar o seu “trabalho” e “personalidade”, recebendo até uma visita inesperada. Arlindo contou-nos emocionado que o seu antigo patrão, o chefe que deixou em 1987, foi visitá-lo e também lhe deu os parabéns pessoalmente. “É sinal que eu fui correcto com ele ou correctíssimo porque devem existir

nous a permis de grandir et de murir de sorte à affronter les obstacles », se remémore-t-il. Il logeait au début chez l'un de ses frères qui s'était installé en France avec sa famille et il a commencé à travailler avec lui dans le bâtiment. En 1984, l'entreprise a fermé et Arlindo a intégré la première équipe d'une nouvelle entreprise de construction, fondée par le mentor et le directeur de son ancienne entreprise. Pendant trois ans, Arlindo a été un travailleur exemplaire et en 1987, il s'est senti capable de faire un saut et s'est lancé.

« En avril 1987, je me suis préparé et ai commencé à travailler tout seul. L'entreprise dénommée « Entreprise de Ravalement Dos Santos Arlindo » est née le 6 avril 1987. Plus tard, le 1er janvier 1989, il a créé la SARL DSA, d'où le nom DSA. J'ai commencé avec deux employés, puis trois et nous étions une quinzaine en 89. C'était plus avantageux pour nous d'être une SARL plutôt qu'une entreprise individuelle », explique-t-il. Le groupe est aujourd'hui considéré comme l'un des leaders en France sur le marché de la rénovation et du recouvrement de façades, employant quotidiennement 690 personnes. En 30 ans, l'entreprise de construction a connu une grande croissance, mais Arlindo dos Santos n'a presque pas changé. Il continue d'être le même homme, « humble », « honnête », qui a quitté son pays à la recherche de meilleures conditions de vie et il se souvient encore du jour des 30 ans de son entreprise, quand plusieurs de ses amis ont souligné son « travail » et sa « personnalité ». Il a même reçu une visite inattendue ! Arlindo nous a raconté avec émotion que son ancien patron, celui qu'il a laissé en 1987, lui a rendu visite et l'a personnellement félicité. « C'est la preuve que j'ai été correct envers lui, voire très correct, parce que peu de per-



sonnes l'auraient fait. Je ne lui jamais volé le moindre de ses clients et j'en suis fier. 30 ans plus tard, c'est un signe de loyauté exceptionnelle. Parfois, quand un employé quitte son entreprise et se met à son compte, il cherche rapidement un client en commun et essaie toujours de faire les choses dans le dos de ceux qui l'ont aidé. Je ne pense pas que cela devrait être ainsi », dit-il.

La confiance conquise avec humilité

Le Groupe DSA a commencé à travailler pour plusieurs promoteurs réputés et possède aujourd'hui un portefeuille de clients de premier rang. Arlindo confie avoir conquis « la confiance de ces entreprises avec humilité » et certains dirigeants sont des amis de longue date. « J'ai gagné leur amitié et leur confiance, mais ce n'est pas pour autant que je ne rendais pas un travail de qualité. Les amitiés, c'est une chose, mais le travail, c'en est une autre », se souvient-il. En avril 2017, pour



poucas pessoas que fazem isso. Eu nunca lhe tirei clientes e o meu orgulho é esse. 30 anos depois fazer isso é sinal que há uma lealdade fora de série. Às vezes quando um empregado sai de um patrão e se lança por conta própria, procura logo um cliente em comum e tenta sempre passar por cima das pessoas que o ajudaram, mas eu acho que não se deve ser assim”, afirma.

A confiança conquistada com humildade

O Grupo DSA começou a trabalhar para vários promotores conceituados e, neste momento, apresenta uma carteira de clientes de destaque. Arlindo afirma que conquistou “a confiança destas empresas com humildade” e alguns dirigentes já são amigos de longa data. “Eu conquistei a amizade e a confiança deles, mas depois também tinha que fazer o trabalho com qualidade porque as amizades é uma coisa, mas o trabalho é outra”,

l'anniversaire du groupe DSA, nous avons rencontré Serge Epinat. Au cours d'une conversation décontractée à l'entrée des bureaux du groupe, il nous a raconté qu'il connaissait l'homme d'affaires portugais et son travail depuis plus de 25 ans. DSA travaille pour Nexity Apollonia, le plus grand promoteur immobilier en France, et constitue de fidèles partenaires au portefeuille varié. « Nous avons parfois des difficultés dans les projets, et il est nécessaire de trouver des entreprises à notre écoute, répondant à nos besoins », nous dit-il. « Le groupe DSA m'a toujours apporté les réponses attendues, de sorte que notre partenariat dure aujourd'hui depuis plus de 25 ans. Nous avons déjà travaillé ensemble à Paris, Marseille, Bordeaux, un peu partout en France. La DSA y a également créé des structures », explique-t-il. Actuellement, la société fondée par Arlindo dos Santos est principalement dédiée à la création de façades dans les bâtiments, à l'isolation thermique extérieure et à la rénovation intérieure et extérieure et reflète une grande qualité dans la prestation de ses services.



lembra. Durante a festa de aniversário da DSA, em abril de 2017, conhecemos Serge Epinat. Numa conversa informal à porta das instalações do grupo, contou-nos que já conhece o empresário português e o seu trabalho há mais de 25 anos. A DSA trabalha para a Nexity Apollo-*nia*, a maior promotora imobiliária em França, sendo parceiros fiéis com um currículo extenso. “Às vezes nós temos dificuldades nos projectos e é preciso mesmo encontrar empresas que estejam à nossa escuta e que respondam às nossas ideias”, conta-nos. “Eu encontrei sempre na DSA resposta e isso faz com que a nossa parceria dure há mais de 25 anos. Nós já trabalhamos juntos em Paris, em Marselha, em Bordéus, um pouco por todo o lado em França, onde a DSA também criou estruturas”, sublinha. Neste momento, a empresa fundada por Arlindo dos Santos dedica-se essencialmente à criação de fachadas em construções, ao isolamento térmico exterior e à renovação interior e exterior, destacando-se a qualidade na prestação dos seus serviços.

“A fachada é o que nós vemos numa construção. É o que sobressai mais para as colectividades e para os clientes, por isso, é importante que nós estejamos presentes e que tenhamos parceiros fiáveis”, sublinha Serge Epinat. “Eu conheço Arlindo há muito tempo. Conheço a sua história, a sua família, os seus amigos e o seu país porque graças a ele tive a sorte de descobrir Portugal e o que eu aprecio profundamente é que Arlindo tem um respeito enorme pelas pessoas. Ele trabalha com uma grande equipa e, quando nós estamos por dentro, sentimo-nos em casa. É agradável sentirmo-nos assim quando trabalhamos com uma empresa há tanto tem-

« Nous apercevons la façade d’une construction et c’est ce qui ressort le plus pour les collectivités et les clients. C’est pour cela qu’il est important que nous soyons présents et que nous ayons des partenaires fiables », souligne Serge Epinat. « Je connais Arlindo depuis longtemps. Je connais son histoire, sa famille, ses amis et son pays parce que grâce à lui, j’ai eu la chance de découvrir le Portugal et ce que j’apprécie par-dessus tout, c’est qu’Arlindo a un profond respect pour les gens. Il travaille avec une équipe formidable et une fois dedans, on sent comme chez nous. C’est un sentiment agréable quand on travaille avec une entreprise depuis si longtemps », ajoute-t-il. Le travail de la DSA concerne à la fois les matériaux conventionnels tels que le plâtre, la peinture ou la brique, mais également des techniques plus modernes telles que l’isolation thermique ou la rénovation énergétique. Lors de la cérémonie d’anniversaire, Jacques Le Gall de la société Kaufman & Broad a également souligné la polyvalence de l’entreprise, en affirmant qu’il est important pour les promoteurs « de trouver une entreprise capable de gérer différents types de façades ». La DSA est l’une des rares maisons qui maîtrisent le secteur à la perfection.

Porter le pull du groupe

Les deux enfants d’Arlindo, Juliette et Roméo dos Santos font déjà partie de l’entreprise. Juliette a commencé à travailler pour la DSA après avoir obtenu un Master en Finances. Elle est aujourd’hui la coordinatrice financière de l’entreprise. Roméo dos Santos est davantage focalisé sur la stratégie du groupe et entend propulser la DSA sur « de nouveaux segments », en élargissant les compétences de la société. Malgré la fierté qui le submerge de les voir engagés dans l’entreprise



po”, acrescenta. O trabalho da DSA abrange tanto os materiais convencionais como o gesso, a pintura ou o tijolo, mas também técnicas mais modernas como o isolamento térmico ou a renovação energética. Durante o aniversário, Jacques Le Gall da empresa Kaufman A Broad sublinhou também esta polivalência da companhia, afirmando que é importante para os promotores “encontrar uma companhia capaz de gerir os diferentes tipos de fachadas”, sendo a DSA uma das raras casas que implementou esse trabalho na perfeição.

Vestir a camisola

Os dois filhos de Arlindo, Juliette e Roméo dos Santos já fazem parte da empresa. Juliette foi trabalhar para a DSA depois de ter tirado um Mestrado em Finanças e actual-



qu’il a fondée, Arlindo ne souhaite pas passer le flambeau de force et préfère les laisser suivre leur propre chemin. « Bien sûr que j’aimerais leur donner la relève, mais c’est quelque chose que je ne peux ni prévoir ni imposer pour l’instant. Les enfants ne sont pas forcés de suivre les traces de leurs parents, ils peuvent avoir d’autres parcours, aussi bien meilleurs qu’identiques. Selon moi, aimer est une chose et obliger en est une autre, et je ne veux en aucun cas imposer quoi que ce soit. Je ne veux les forcer à rien et souhaiterais qu’ils suivent leur propre chemin », confie-t-il. En 2004, l’entreprise a délocalisé son siège social de la commune de Cachan, dans le département du Val-de-Marne, pour s’installer à Chilly-Mazarin. Le groupe dispose aujourd’hui de bureaux à Massy, dans la banlieue de Paris, et plusieurs agences en France. En plus de son siège social, la DSA dispose d’une agence à Roquefort-la-Bédoule, dans une commune près de Marseille,



mente é coordenadora financeira da empresa. Já Roméo dos Santos está mais focado na projecção do grupo e pretende levar a DSA até “novos segmentos”, alargando as suas competências. Mas, apesar do orgulho que sente ao vê-los empenhados na empresa que fundou, Arlindo não quer impor o testemunho e prefere deixá-los seguir o seu próprio caminho. “Gostava de lhes passar o testemunho claro, mas isso é uma coisa que por enquanto não posso prever ou impor. Os filhos não podem seguir os passos dos pais, podem ter outros percursos melhores ou idênticos. Para mim gostar é uma coisa, obrigar é outra e eu não quero fazer isso. Não os quero forçar a nada e quero que eles sigam o seu caminho normal”, refere.

Em 2004 a empresa abandonou a sede localizada na comuna de Cachan, no departamento Val-de-Marne, e mudou-se para Chilly-Mazarin. Actualmente o grupo

tem novas instalações situadas em Massy, nos arredores de Paris e várias agências espalhadas pela França. Para além da sede, a DSA tem uma agência em Roquefort-la-Bédoule, uma Comuna próxima de Marseille, em Eysines, a poucos quilómetros de Bordéus, e ainda em Toulouse. O crescimento do grupo é mais do que evidente, mas o empresário garante que não mudou a sua postura, nem personalidade. Hoje já não trabalha nas obras é certo, mas também não coloca uma gravata capaz de o distanciar dos seus trabalhadores. Arlindo prefere vestir a camisola do grupo e ser igual em todos os aspectos. “Eu quero ser um patrão cinco estrelas no terreno, não no modo de viver ou no modo de vestir. Há chefes que gostam de vestir de uma certa maneira e outros que gostam de estar mais perto dos empregados. Eu gosto de estar mais perto dos empregados e talvez seja por isso que consigo mais deles. É como uma união”.



à Eysines, à quelques kilomètres de Bordeaux, et à Toulouse également. La croissance du groupe est indéniable et l'homme d'affaires confie ne pas avoir changé de posture, ni même de personnalité. Il ne travaille peut-être plus aujourd'hui sur le terrain, mais ce n'est pas pour autant qu'il se détache de ses employés en mettant une cravate. Arlindo préfère porter le pull du groupe et être à leur niveau sur tous les aspects. « J'aspire à être un patron cinq étoiles sur le terrain, pas dans mon mode de vie ou dans ma façon de m'habiller. Il y a des dirigeants qui aiment s'habiller d'une certaine façon, alors que d'autres choisissent d'être plus proches de leurs employés. J'essaie toujours d'être proche des miens et c'est peut-être pour cela que je réussis mieux que ces dirigeants. C'est comme une union. »



Armando Ríó

“Eu nunca me perco.
Sei de onde venho, sei sempre onde estou, onde vou e penso ir”.

*“Je ne me perds jamais.
Je sais d’où je viens, où je suis, où je vais et où je pense aller.”.*





A Armando Rio, ou apenas Rio como é conhecido pela Comunidade Portuguesa em França, recebeu-nos na sua casa, situada em Gournay-sur-Marne. Tinha acabado de chegar de um almoço com empresários e falou-nos logo de novos projectos. “Vamos desenvolver a construção de um prédio em Saint-Maur”, diz-nos. O empresário não trabalha no ramo da promoção imobiliária, mas financia muitos investimentos de promotores ou particulares, na sua maioria portugueses, através da financeira “Rio Credits”, sediada também em Gournay e com escritório também em Saint-Maur. Sentado numa cadeira no terraço, contemplando o jardim da moradia que construiu há dois anos, recordou o passado vivido em Portugal, a rápida integração em França e as viagens pelo mundo que mais lhe abriram os horizontes. Com apenas 21 anos, Rio entrou para o Regimento de Comandos na Amadora, em Lisboa, fez parte da Academia Militar até ao 3º ano, foi Tenente e melhor aluno no curso de ingresso dessa instituição. Um acidente de viação em 1989 fez com que uma mudança de rumo fosse escolhida e Paris foi a base de recomeço. A rigidez que aprendeu no serviço militar trouxe também para a capital francesa, aplicou-a nos negócios e, lançou-se imediatamente por conta própria, alcançando os seus objectivos. Mas como é que foi o seu caminho até cortar estas metas? Rio garante que ainda não terminou, diz que “há sempre um jardim secreto algures”, mas contemplando o seu jardim, contou-nos que árvores já plantou e o que ainda gostava de ver florir.

Armando Rio, ou tout simplement Rio, nom par lequel il est connu auprès de la Communauté portugaise en France, nous a reçus chez lui, à Gournay-sur-Marne. Il venait de rentrer d'un déjeuner avec des hommes d'affaires et nous a aussitôt parlé de ses nouveaux projets. « Nous allons construire un bâtiment à Saint-Maur », nous dit-il. L'entrepreneur ne travaille pas dans le secteur immobilier, mais il finance de nombreux investissements pour des promoteurs ou particuliers, principalement portugais, à travers sa société de financement « Rio Crédits » qui est également basée à Gournay et dispose aussi de bureaux à Saint-Maur. Assis sur une chaise sur la terrasse, il contemple le jardin de la villa qu'il a construite il y a deux ans et se remémore son passé au Portugal, son intégration rapide en France et ses voyages à travers le monde qui lui ont ouvert de multiples horizons. À seulement 21 ans, Rio faisait partie du Régiment de Commandos à Amadora, à Lisbonne, de l'Académie Militaire jusqu'en 3ème année et était Lieutenant et meilleur élève de la formation initiale de cette institution. Un accident de la route en 1989 l'a poussé à changer de cap et Paris s'est avérée la clef d'un nouveau départ. Il a rejoint la capitale française accompagné de la rigidité enseignée par le service militaire qu'il a appliqué au monde des affaires, et n'a pas attendu pour se lancer à son compte afin d'atteindre ses objectifs. Mais quel a été son chemin pour franchir la ligne d'arrivée ? Rio affirme ne pas en avoir encore fini, « qu'il y a toujours un jardin secret caché quelque part ». En contemplant son jardin, il nous a raconté ce par quoi il était passé et nous a dressé une liste de fruits qu'il pourrait encore récolter aujourd'hui.



Grandir plutôt seul qu'accompagné

Armando Rio est né à Viana do Castelo le 4 septembre 1963. À cette époque, la dictature était installée au Portugal, pays complètement replié sur lui-même. C'est pourquoi, il se souvient encore aujourd'hui de la pauvreté matérielle et de l'ouverture d'esprit en vigueur dans le pays. « En 1963,

Crescer mais sozinho do que acompanhado

Armando Rio nasceu em Viana do Castelo no dia 4 de setembro de 1963. Naquela altura Portugal vivia numa ditadura, fechado a sete chaves, por isso, hoje ainda recorda a pobreza material, mas também de abertura de espírito vigente no país. “Portugal em 63 ainda tinha muitas limitações de conforto, de rendimentos, de tudo. As pessoas não viviam, mas também não sabiam o que era outra vida, por isso, penso que eram felizes”, afirma. Para procurar minimizar as dificuldades que sentiam na aldeia minhota, os pais de Rio emigraram para França durante 18 anos, deixando a determinada altura o filho com apenas 11 anos entregue aos cuidados de uma tia e do avô materno. Hoje diz que aprendeu a crescer mais sozinho do que acompanhado, mas nunca se perdeu pelo caminho. “Na escola era o melhor aluno. Sempre quis ser um líder, dinâmico, impulsionador em tudo e não um “patrão” e com sacrifício e muito esforço consegui”, afirma. “Psicologicamente para uma criança ficar “sozinha” no desconhecido, com 11 anos é muito violento, mas também me deu uma perspectiva de vida diferente. Eu pensei cedo tenho que me “desenrascar” sozinho e foi sempre assim até tarde. Hoje cresci humanamente e profissionalmente e conseguir rodear-me de gente de confiança, sendo maioria oriunda da família”, sublinha.

Talvez tenha sido esta independência e vontade de ultrapassar desafios sem qualquer tipo de fraquejo

le Portugal était encore très limité en termes de confort, de revenu, de tout. Les gens ne vivaient pas, mais comme ils ignoraient tout de la possibilité d’une vie meilleure, je pense qu’ils étaient heureux », dit-il. Pour tenter de réduire les difficultés rencontrées dans leur village de la région du Minho, les parents de Rio ont décidé d’émigrer en France et d’y vivre pendant 18 ans en laissant leur enfant, d’à peine 11 ans, chez une tante et chez son grand-père paternel. Aujourd’hui, il confie avoir grandi plutôt seul qu’accompagné sans jamais se perdre en cours de route. « J’étais le meilleur élève à l’école, j’ai toujours voulu être un leader, dynamique, le moteur dans tous les domaines et pas un simple « patron ». J’ai réussi au détriment de beaucoup de sacrifices et de travail », confie-t-il. « C’est très dur psychologiquement pour un enfant de se retrouver « seul » face à l’inconnu, à 11 ans. Mais cela m’a donné une perspective de vie différente. Très tôt, j’ai dû me « débrouiller » tout seul et cela a été le cas pendant très longtemps. Aujourd’hui, j’ai grandi sur le plan personnel et professionnel et j’ai réussi à m’entourer de gens dignes de confiance, dont la plupart provient de la famille », souligne-t-il.

Peut-être que cette indépendance et cette volonté de surmonter les défis sans aucune crainte ont été les éléments déclencheurs qui ont favorisé la carrière militaire d’Armando. À l’âge de 21 ans, après avoir terminé l’Enseignement Secondaire à Viana do Castelo, Rio se rendit à Lisbonne, plus précisément à Amadora et entra dans le Régiment de Commandos. Même s’il n’a pas vocation à retenir des dates, ce moment restera probablement gravé dans sa mémoire pour toujours. « J’ai passé mon BAC au Lycée de Viana do Castelo et j’ai intégré le Régiment de Commandos le 12 mars 1984, arrivant 81ème







que apelou Armando Rio para a vida militar. Com 21 anos, já depois de ter terminado o Ensino Secundário em Viana do Castelo, Rio viajou até Lisboa, mais precisamente até a Amadora e entrou para o Regimento de Comandos. Apesar de não ser um homem capaz de fixar muitas datas, aquele momento ficou gravado na sua memória, provavelmente para sempre. “Eu fiz o décimo segundo ano no liceu em Viana do Castelo e entrei para o Regimento de Comandos no dia 12 de março de 1984 ingressando no 81º curso. Nos comandos acho que estive um ano e meio sensivelmente, fui instrutor e de seguida entrei para a Academia Militar”. Rio sempre gostou “do respeito, da hierarquia e dos princípios que pautam o serviço militar” e lamenta o facto de já

au concours. Je suis resté un an et demi au commandes, j’ai été instructeur puis ensuite j’ai rejoint l’Académie Militaire. Rio a toujours apprécié « le respect, la hiérarchie et les principes qui régissent le service militaire » et regrette qu’il ne soit plus obligatoire. Il admet que cela a été « une école de vie et de camaraderie » pour lui et garde encore aujourd’hui les amitiés qu’il a nouées quand il portait l’uniforme. « J’ai rencontré des gens géniaux pendant mon service et noué de bonnes amitiés. Ici en France, je connais beaucoup de monde et où que j’aille je suis toujours bien reçu, mais je trouve que beaucoup de personnes n’ont aucune notion de ce qu’est l’amitié. Un ami, c’est quelqu’un qui a souffert avec toi, qui t’a aidé, à qui tu peux tout raconter d’un moment à l’autre. J’ai des milliers d’amis pour boire un verre et faire la fête, mais ce n’est pas suffisant », nous dit-il. Des millièmes de secondes peuvent changer des vies radicalement. En 1989, Rio a effacé en quelques minutes un potentiel parcours militaire qui se destinait à être long.

L’accident qui a changé son parcours

Rio était déjà Officier, il était Aspirant et donnait des instructions. Il a ensuite intégré l’Académie Militaire et suivi une formation tournée vers l’économie de l’Administration Militaire, devenant ainsi Lieutenant. Il faisait toujours parti des meilleurs élèves. Malgré ses bons résultats, il se souvient qu’il n’y avait pas de place pour la compétition au sein de l’Armée et le maillon le plus faible était toujours le premier à être aidé. « C’était l’école du respect et de l’entraide que l’on ne trouve pas toujours dans la vie quotidienne. Je crois que cela n’existe pas dans les universités alors que dans l’armée, nous essayons toujours d’aider les plus faibles. Il y a une com-

não ser obrigatório. Garante que para si foi “uma escola de vida e de camaradagem” e ainda hoje guarda as amizades que fez com a farda militar envergada. “Na tropa conheci muito boa gente e guardei boas amizades. Aqui em França também conheço muita gente e, a qualquer lado onde vou, encontro pessoas que me recebem bem, mas acho que muita gente não tem noção do que é a amizade. Amigo é quem sofreu contigo, quem te ajudou, com quem tu podes contar de um momento para o outro. Para copos e festas tenho milhares de amigos, mas isso não chega”, diz-nos. Mas há milésimos de segundos que mudam vidas inteiras e, em 1989, Rio apagou em poucos minutos um percurso militar que se fazia prever longo.

O acidente que mudou o seu percurso

Rio já era oficial, foi aspirante e deu instrução. Passou dos comandos para a Academia Militar e fez um curso de Administração Militar mais virado para a economia, chegando a patente de Tenente. Era sempre dos melhores alunos, mas apesar dos bons resultados, lembra que na tropa não havia espaço para competições e, o primeiro a ser ajudado era sempre o elo mais fraco. “Era uma escola de respeito, de entreaajuda que na vida civil nem sempre existe. Eu acho que nas faculdades isso não existe, mas nas Forças Armadas tentamos sempre ajudar o mais fraco. Na Faculdade há competição permanente, mas eu acho que não deve ser assim. Eu acho que ou avançamos todos ou não avança ninguém porque só assim é que as coisas funcionam”, sublinha. Em





pétition constante dans les universités alors que ce ne devrait pas être le cas je trouve. Selon moi, soit nous avançons tous ensemble, soit personne n'avance parce que ce n'est que comme cela que les choses fonctionnent correctement », souligne-t-il. En 1989, Rio a eu un accident de la route à Lisbonne qui, en quelques secondes, l'a poussé à réfléchir à son avenir et à changer radicalement de vie. « Je quittais trois amis de l'Académie Militaire et je pensais descendre à Avenida Conde Redondo à Lisbonne. Un conducteur a grillé un feu rouge, m'a renversé et j'ai été projeté. Je suis resté un temps en très mauvais état mais j'ai pu récupérer. Le jour où je me suis totalement remis, la première chose que j'ai décidé de faire était de quitter le Portugal et l'Armée », se souvient-il.

Rio a été très déçu des hôpitaux et des traitements de santé au Portugal. Il a donc préféré découvrir une nouvelle réali-

té, affronter de nouveaux défis, sans avoir de remord ou de regret. Bien qu'il ait opté pour la même destination que ses parents, sa famille n'était plus à Paris quand il y est arrivé, il ne connaissait personne. Il ne connaissait personne mais a rapidement changé de vie. « Je suis arrivé avec ma femme, je ne connaissais que ses parents et mes beaux-frères, mais six mois plus tard, je connaissais déjà beaucoup plus de monde parce que je suis très sociable. Venu de Lisbonne, sous le rythme de l'armée, j'ai connu bon nombre de personnes en peu de temps. J'ai toujours eu cette soif, ce désir de rencontrer des gens », nous dit-il. Rio a rencontré Françoise quand il était en service au sein du Régiment de Commandos en juin 1984. Ils se sont mariés plus tard et ont décidé de se mettre à leur compte en arrivant à Paris, en créant leur propre entreprise. Ce n'était pas facile pour deux Portugais de créer une entreprise en France dans les années 80, mais ils ont réussi à atteindre cet

1989, em Lisboa, Rio teve um acidente de viação que, em poucos segundos, obrigou-o a reflectir sobre seu futuro e a mudar completamente a sua vida. “Eu deixei três amigos da Academia Militar e acho que ia a descer a Avenida Conde Redondo em Lisboa. Houve um senhor que passou um sinal vermelho, bateu-me no carro e eu fui projectado, ficando em muito mau estado, mas recuperei. No dia em que eu recuperei, a primeira coisa que eu decidi foi deixar Portugal e deixar a tropa”, recorda.

Rio ficou desapontado com os hospitais e com os tratamentos de saúde em Portugal, por isso, quis conhecer uma nova realidade, encarar novos desafios, sem sentir remorsos ou represálias. Apesar de ter escolhido o mesmo destino de emigração dos pais, quando foi para Paris a sua família já não estava lá, não conhecia ninguém, mas depressa refez a sua vida. “Eu vim com a minha esposa e só conhecia os pais dela e os meus cunhados, mas volvidos seis meses já conhecia muita gente porque sou muito sociável. Vinha de Lisboa, com o ritmo da tropa e conheci muita gente em pouco tempo. Eu tive sempre aquela sede, aquela vontade de conhecer pessoas”, conta-nos. Rio conheceu Françoise enquanto ainda era Operacional no Regimento de Comandos em junho de 1984. Mais tarde casaram e, quando emigraram para Paris, decidiram lançar-se por conta própria, criando os seus próprios negócios. Nos anos 80, dois portugueses criarem empresas em França não era fácil, mas com muito trabalho e dedicação, conseguiram atingir esse objectivo. “Agora as pessoas vêm e trabalham



logo directamente, mas naquela altura era preciso ter papéis e era muito complicado. Nessa altura criei a empresa Rio Credits e consegui ter a documentação oficial, trabalhando com espírito de sacrifício sem contar horas mas, como eu digo sempre, sem trabalho não há nada e é assim mesmo”, refere. Françoise criou uma agência imobiliária e Rio fundou uma financeira, trabalhando muitas vezes em parceria e articulação. “Na vida aprendi: se queres algo, vai buscar. Luta até à exaustão, mas nunca pares antes de atingir a meta. Eu acho que para mim seria impossível naquele momento ir trabalhar por

objectif avec beaucoup de travail et d'investissement. « Maintenant les gens viennent et travaillent directement, alors qu'à l'époque il fallait des papiers et c'était très compliqué. À ce moment-là, j'ai créé la société Rio Credits et ai obtenu les documents officiels. J'ai travaillé avec acharnement, dans un esprit de sacrifice, sans compter les heures, mais comme je dis souvent, nous n'avons rien sans rien et c'est comme ça », souligne-t-il. Françoise a créé une agence immobilière tandis que Rio une société de financement, étant tous deux amenés à travailler souvent ensemble. « J'ai appris une chose dans la vie : si vous voulez quelque chose, foncez pour l'avoir. Il faut lutter jusqu'à l'épuisement, mais n'abandonnez jamais avant d'atteindre vos objectifs. Je pense que je n'aurais pas pu travailler pour quelqu'un d'autre à l'époque, c'est pourquoi je me suis lancé dans la création de mon entreprise. Je travaille très probablement plus que ce que je ne travaillerais pour un autre patron mais j'aime ça. J'ai besoin de pression, d'avoir des objectifs », affirme-t-il. Même s'ils ne sont plus mariés aujourd'hui, Françoise et Rio travaillent souvent main dans la main et entretiennent une bonne amitié. « Nous sommes ensemble presque tous les jours et nous entretenons une bonne relation. Beaucoup de personnes entrent dans des guerres qui sont sans intérêt », dit-il en souriant.

« Ça, c'est mon bateau, c'est moi qui suis là, à la barre, et qui l'amène dans un bon port de refuge »

Rio avait déjà suivi une formation en Administration à l'Académie Militaire, il était déjà dans le milieu. Il a ouvert des bureaux pour sa société de financement « Rio Credits » à Gournay-sur-Marne, pas loin de son beau-père qui fût un temps Directeur d'une Banque Française. L'objectif principal de l'entreprise était de financer des projets d'achat de maisons ou d'appartement dans la région Parisienne, mais pas seulement. Fidèle à ses origines, Rio avait également pour ambition de créer un pont entre la France et le Portugal et heureusement, il a financé de nombreux portugais qui investissent dans leur pays d'origine. « Ma clientèle est essentiellement portugaise. L'entreprise existe depuis 27 ans et nous sommes passés d'une entreprise à notre nom à une SAS avec le temps. En ce moment, cinq personnes travaillent avec moi. Je n'ai jamais voulu développer davantage pour ne pas commettre d'erreurs. De nombreux problèmes dans les affaires sont causés par le facteur humain et je pense qu'il est impossible de pérenniser les affaires sans sérieux. Je travaille avec mon frère, mon neveu, mon ex-femme, la femme de mon frère Fernando et avec un commercial, Marc », nous dit-il.



conta de outra pessoa, por isso, decidi lançar-me por conta própria. Trabalho certamente mais do que se trabalhasse para outro patrão, mas eu gosto. Eu preciso de pressão, preciso de objectivos”, sublinha. Actualmente, apesar de já não estarem casados, Françoise e Rio trabalham muitas vezes lado a lado e mantêm uma boa amizade. “Estamos juntos quase todos os dias e temos uma boa relação. Muita gente entra em guerras que não têm interesse”, afirma sorrindo.

**“Este é o meu barco,
sou eu que estou lá no leme
e levo-o para um bom porto de abrigo”**

Na Academia Militar, Rio já tinha feito uma formação em Administração, por isso, já estava ligado ao ramo. Em Gournay-sur-Marne abriu os escritórios da financeira “Rio Credits” ao lado do sogro, que também tinha sido Director na Banca Francesa. O principal objectivo



Rio a introduit la rigueur qui lui a été transmise par le service militaire dans son entreprise. Il apprécie l'organisation dans tous les aspects de la vie de l'entreprise. « Dans mon bureau, je veux que les chaises soient toujours alignées, que tout soit rangé. Quand j'entame un dossier, je n'en veux pas deux ouverts en même temps. Ça me dérange beaucoup. J'ai confiance quand j'arrive dans un lieu où tout est organisé. Ce n'est plus le cas si tout se fait à l'aveuglette », nous dit-il en riant aux éclats. Bien qu'il ait initialement reçu des offres d'emploi pour des établissements bancaires, Rio n'en a jamais accepté et affirme préférer suivre sa propre voie. « La liberté pour moi est inestimable. Je pourrais évidemment travailler pour une banque aujourd'hui.

Ils me l'ont proposé, j'aurais pu, mais tout serait différent. Même si j'ai conscience de travailler davantage comme ça que si je travaillais dans une banque, parce qu'il m'arrive de travailler du lundi au dimanche, je suis plus heureux », dit-il. Avec une famille unie et un épanouissement professionnel complet, Rio rêve seulement d'avoir plus de temps pour voyager, profiter de la vie et récolter le meilleur de ce qu'elle a à offrir. « Je suis l'aîné de la famille et je pense que l'aîné doit toujours être à la barre, c'est l'étoile que les autres peuvent suivre. J'ai toujours cherché à être un bon exemple et c'est important selon moi quand nous avons des frères et sœurs plus jeunes. Ça, c'est mon bateau, c'est moi qui suis là, à la barre, et qui l'amène dans un bon port refuge ».

da empresa era financiar projectos de compra de casas ou apartamentos na região Parisiense, mas não só. Fazendo jus às suas origens, Rio também pretendia estabelecer uma ponte entre França e Portugal e, felizmente, tem financiado muitos portugueses que investem na sua terra natal. “A minha clientela é essencialmente portuguesa. A empresa já existe há 27 anos e com o tempo passámos de uma empresa com o nome próprio para uma SAS. Neste momento trabalham comigo cinco pessoas e eu nunca quis desenvolver mais para não cometer erros. O factor humano é responsável por muitos problemas nos negócios e eu acho que sem seriedade é impossível perenizar. Eu trabalho com o meu irmão, com o meu sobrinho, com a minha ex-mulher, com a esposa do meu irmão Fernando e com um comercial, o Marc”, diz-nos.

A rigidez que aprendeu no serviço militar, Rio trouxe também para os negócios e gosta de manter a organização em todos os aspectos. “No meu escritório eu quero as cadeiras alinhadas, quero tudo direitinho. Quando abro um processo, não quero dois abertos em simultâ-

neo. Isso a mim perturba-me. Eu, se entro num sítio e vejo tudo organizado, faço confiança. Se encontrar tudo à toa, já não acredito”, diz-nos soltando uma gargalhada. Apesar de ter recebido no início propostas para ir trabalhar para estabelecimentos bancários, Rio nunca aceitou e garante que prefere seguir o seu próprio caminho. “A liberdade para mim tem um preço inestimável. Claro que podia trabalhar num banco hoje. Propuseram-me e eu podia, mas não seria igual. Embora tenha noção que trabalhe mais assim do que se trabalhasse num banco porque trabalho à segunda e ao domingo às vezes, sou mais feliz”, refere. Com uma família unida e uma realização profissional em pleno, Rio sonha apenas ter mais tempo para viajar, para aproveitar a vida e colher o que de melhor ela tem para oferecer. “Eu sou o irmão mais velho e acho que o irmão mais velho está sempre no leme, é a estrela que os outros podem seguir. Eu procurei sempre ser um bom exemplo e acho que isso é importante quando temos irmãos mais novos. Este é o meu barco, sou eu que estou lá no leme e levo-o para um bom porto de abrigo”.



Fernando Mendes

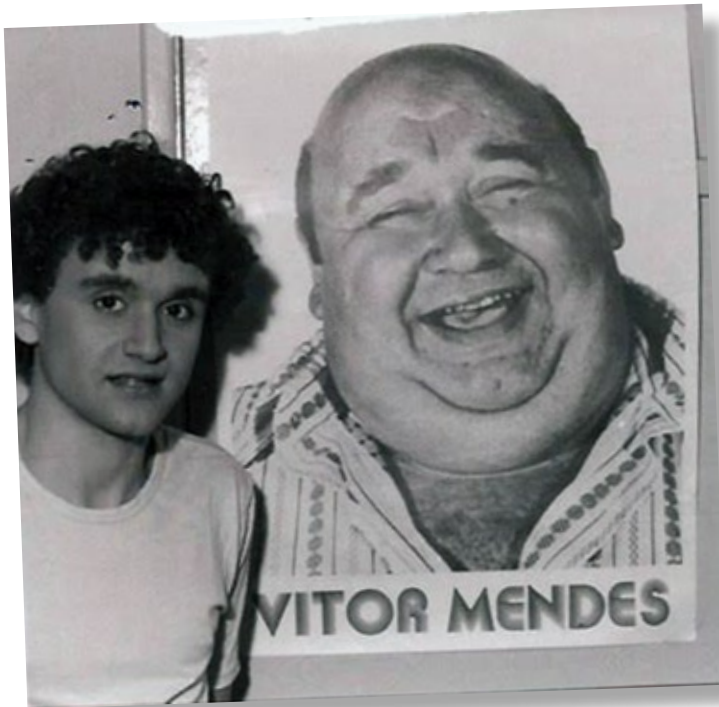
“Para mim ser popular é ser querido das pessoas, é ser reconhecido como um ser humano simpático e eu felizmente tenho este caso do Preço Certo que é um sucesso de popularidade”.

“Pour moi, être connu c’est être apprécié des gens, être reconnu comme un être humain agréable et heureusement pour moi, l’exemple de l’émission « O Preço Certo » est un succès de popularité fulgurant.”.





Fernando Mendes nunca emigrou, nunca saiu do país para trabalhar, mas todos os dias chega à casa dos portugueses que vivem no estrangeiro e faz-lhes companhia através do programa de televisão O Preço Certo. A sua humildade é evidente até na forma como se descreve. Não se define como apresentador, mas está à frente de um dos programas com mais audiências em Portugal. Diz que nunca procurou ser um grande actor, mas é um dos mais populares no país. E todos os dias, quando chega o seu tempo de antena, procura fazer um “serviço público”, dando a conhecer o país real e aqueles que emigraram e vivem também fora dele. Nós encontramos Fernando Mendes em agosto, no Algarve, enquanto apresentava a peça de teatro “Noivo Por Acaso”. Desfrutando de uma pausa e conversando calmamente, fez uma viagem pelos palcos, recordou o miúdo que sonhava ser jogador de futebol e o momento em que contou ao pai que iria para o teatro. Nesse mundo mágico e “apaixonante”, encarna hoje várias personagens, veste diferentes peles, coloca salas inteiras à gargalhada, mas no final volta sempre a ser o mesmo homem. O “gordo”, conhecido e acarinhado pelos portugueses. Quando não está a trabalhar, gosta de passar horas à mesa, alimentando-se de boa comida, mas acima de tudo de uma boa conversa. Foi com esse espírito que nos recebeu e ficámos a conhecê-lo ainda melhor.



Fernando Mendes n'a jamais émigré ni quitté son pays pour travailler mais, chaque jour, il s'introduit dans les foyers des Portugais expatriés et leur tient compagnie avec son émission télévisée. O Preço Certo. Son humilité est incontestable, y compris dans la façon dont il se décrit. Il ne se définit pas comme présentateur alors que son émission est l'une des plus regardées au Portugal. Il dit n'avoir jamais cherché à devenir un grand acteur bien qu'il soit l'un des plus célèbres du pays. Chaque jour, quand il doit passer à l'antenne, il essaie de rendre un « service public » à ceux qui ont émigré et vivent en dehors du pays, leur permettant de voir le pays de l'intérieur. Nous avons rencontré Fernando Mendes en août, dans l'Algarve, alors qu'il présentait la pièce de théâtre « Noivo Por Acaso ». Alors qu'il profitait d'une petite pause et discutait calmement, il a retracé son voyage sur la scène en se remémorant l'enfant qu'il était, celui qui rêvait de devenir joueur de foot et qui a fini par annoncer à son père qu'il se consacrerait au théâtre. Dans ce monde magique et « fascinant », il incarne aujourd'hui plusieurs personnages, aux différents visages, fait rire des salles entières, mais demeure toujours le même. Le « gros », connu et adulé des portugais. Quand il ne travaille pas, il adore passer des heures à table, en dégustant de bons plats, autour d'une longue et intéressante conversation. C'est dans cet état d'esprit qu'il nous a reçus et que nous avons appris à le connaître davantage.

O tempo das brincadeiras de rua

Fernando Mendes cresceu e viveu durante muitos anos na Freguesia de Parede, nos arredores de Lisboa. O pai, Victor Mendes, era actor, sentia “as imensas dificuldades do teatro” e sabia que não podia dar aos filhos “pseudo-luxos”. “Ele importava-se mais com a nossa alimentação do que propriamente em termos um brinquedo melhor do que o nosso amigo. Nós tínhamos amigos com vidas muito mais simpáticas do que a nossa, mas ao mesmo tempo não sei se eram tão felizes como nós”, diz-nos. Comida e felicidade nunca faltou à mesa da família e Fernando Mendes não esquece as brincadeiras de rua que fazia com os quatro irmãos. Naquela altura sonhava ser jogador de futebol, treinava diariamente com afinco e partia muitos vidros. “Vinha a polícia e levava a bola e nós tínhamos que ir pedir ao pai para ir à esquadra buscá-la”, recorda sorrindo. Da escola nunca gostou e hoje diz, em tom de brincadeira, que nunca teve sorte com as professoras primárias, mas guarda boas memórias de “uma infância feliz”, vivida fora do ecrã e “sem tecnologia”. “Eu brincava muito na rua e hoje infelizmente não se vê porque a tecnologia ocupa muito os miúdos e, em todas as refeições, só há crianças agarradas a isso. Para mim o que era bom era brincar na rua ao pião, ao berlinde e à bola”, afirma.

Todos os domingos a família ia religiosamente ao teatro ver as peças onde o pai entrava. Naquela altura o Parque Mayer era considerado “a Hollywood de Portugal” e os mais novos ainda não tinham autorização para

L'époque des plaisanteries du quartier

Fernando Mendes a grandi et vécu longtemps dans la Paroisse de Parede, dans la banlieue de Lisbonne. Son père, Victor Mendes, était acteur, il ressentait « les immenses difficultés du métier d'acteur de théâtre » et savait qu'il ne pourrait pas offrir à ses enfants du « soi-disant luxe ». « Il se souciait plus de notre alimentation que de nous offrir un plus beau jouet que ceux de nos amis. Certains de nos amis avaient des vies bien plus agréables que la nôtre, mais en même temps, j'ignore s'ils étaient aussi heureux que nous » nous dit-il. La nourriture et le bonheur n'ont jamais manqué à la maison et Fernando Mendes n'oublie pas les plaisanteries qu'il faisait au quartier en compagnie de ses quatre frères. A cette époque, il rêvait de devenir joueur de football, s'entraînait tous les jours avec acharnement et cassait de nombreux carreaux. « La police venait, emportait le ballon et nous devions demander à notre père d'aller au poste de police le chercher », se souvient-il en souriant. Il n'a jamais aimé l'école et concède aujourd'hui sur le ton de la plaisanterie qu'il n'a jamais eu de chance avec ses enseignantes du primaire en dépit d'une « enfance heureuse » emplie de bons souvenirs, vécue loin des écrans et « sans technologie ». « Je jouais beaucoup dehors, ce que malheureusement aujourd'hui de nombreux enfants ne font plus, car la technologie occupe les enfants qui restent scotchés devant leurs écrans pendant les repas. Pour moi c'était essentiel de jouer à la toupie, aux billes et au ballon » confie-t-il.

La famille se rendait tous les dimanches sans exception au théâtre pour voir les pièces interprétées par le père. A cette



Fernando Mendes com os pais e irmãos



estar na plateia. Fernando Mendes e os irmãos colocavam-se discretamente, perfilados, ao lado da orquestra e procuravam passar despercebidos. É com nostalgia que lembra a forma como “as revistas eram apaixonantes”. A cor, a música e as graçolas, que muitas vezes nem entendiam, deslumbrava os irmãos e, quando a peça acabava, roubavam os textos e reproduziam a peça em casa para os amigos e familiares. Foi assim que o “bichinho do teatro” foi entrando na sua vida e que percebeu que queria ser como o pai. “Se o meu pai

fosse polícia, provavelmente hoje era polícia. Se o meu pai fosse pedreiro provavelmente era pedreiro, mas de facto, dos quatro irmãos, fui o único que enveredei por esta profissão”, conta-nos. Fernando Mendes acompanhava o pai para qualquer lado e percebia que “ele era uma pessoa conhecidíssima na altura”. Sentia sempre um orgulho desmedido e hoje acredita “que isso teve muita influência no facto de seguir esta carreira”. O pai só soube que o filho gostava de ser actor pouco tempo antes de morrer. Naquele momento não conseguiu es-

époque, le Parc Mayer était considéré comme « le Hollywood du Portugal » et les plus jeunes n'avaient pas le droit d'accéder à la salle. Fernando Mendes et ses frères se cachaient discrètement, collés au mur, à côté de l'orchestre et cherchaient à passer inaperçus. Il se souvient avec nostalgie de combien « les revues étaient passionnantes ». Les couleurs, la musique et les blagues, que nous ne comprenions pas très souvent, éblouissaient les quatre frères qui, à la fin de la pièce, volaient les textes et reproduisaient la scène chez eux pour des amis ou des proches. C'est ainsi que le « virus du théâtre » est apparu dans sa vie et qu'il a réalisé qu'il voulait ressembler à son père. « Si mon père avait été policier, il est fort probable qu'aujourd'hui je l'eus été aussi. Si mon père avait été maçon, il est fort probable qu'aujourd'hui je l'eus été aussi, mais de fait, je suis le seul parmi ses quatre fils à m'être engagé dans cette direction », affirme-t-il. Fernando Mendes accompagnait son père partout où il allait et finit par comprendre qu'il « était une personne très connue à l'époque ». Il en a toujours été démesurément fier et croit aujourd'hui « que cela a eu une grande influence sur son choix de carrière ». Son père n'a appris que peu de temps avant sa mort la volonté de son fils de devenir acteur. A ce moment-là, il n'a pas réussi à cacher son inquiétude, bien qu'il fût fier de le voir suivre ses traces. « Il était déjà malade, il était dans un lit d'hôpital quand je lui ai dit. D'un côté il était content, mais de l'autre, il voulait certainement que j'y réfléchisse à deux fois car cette vie n'avait rien de facile. On ne sait jamais de quoi demain sera fait et c'est bien ce qui le préoccupait. Malheureusement, il est décédé mais j'ai eu la chance d'avoir une ouverture dans le milieu et je suis toujours là aujourd'hui », dit-il.





conder a preocupação, mas também a felicidade ao vê-lo seguir os seus passos. “Ele já estava doente, já estava de cama quando eu lhe disse. Eu acho que por um lado ele ficou contente, mas certamente queria que eu pensasse bem porque esta vida não é fácil. Nunca se sabe se amanhã há trabalho e eu acho que a preocupação dele era essa. Infelizmente ele faleceu, mas tive a sorte desse convite e ainda lá estou”, disse-nos.

O primeiro palco

O convite chegou em 1980. A sua capacidade de contar anedotas impressionou o empresário Vasco Morgado, que o empregou no teatro ABC como contrarregra e figurante em peças de revista. Fernando Mendes “pensava que era o engraçadinho da família”, mas quando pisou pela primeira vez um palco e encarou a plateia, percebeu que isso não era suficiente. “Lembro-me perfeitamente que quando a cortina abriu e eu vi 800 pessoas à minha frente, fiquei mesmo muito assustado e precisei de muito trabalho”, recorda sorrindo. Estreou-se ao lado dos “campeões que haviam na altura”, contracenando com grandes nomes do teatro de revista como Ivone Silva, Eugénio Salvador, Henrique Viana, Carlos Coelho, Camilo de Oliveira, Marina Mota, Carlos Cunha, Octávio de Matos, Camacho Costa e Carlos



Sa première montée sur scène

Il a saisi l'opportunité en 1980. Sa capacité à raconter des anecdotes a impressionné le célèbre acteur Vasco Morgado, qui l'a embauché au théâtre ABC en tant que régisseur et figurant dans des revues. Fernando Mendes se qualifiait comme « le petit comique de la famille », mais quand il est monté sur scène la première fois et a fait face au public, il comprit que cela ne suffisait pas. « Je me souviens parfaitement des rideaux qui se lèvent, et j'ai paniqué en voyant 800 personnes face à moi. Il m'a fallu beaucoup de travail », se remémore-t-il en

Areia. Hoje costuma dizer que entrou “nesta vida por cunha”, mas depois precisou de se aplicar. “Se também não tivesse algum talento, eles não me queriam e a porta por onde entrava era a porta por onde saía”, afirma. Em 1988 Fernando Mendes enfrentou literalmente “A Prova dos Novos” e superou mais um desafio. Nessa altura, autores como Henrique Santana decidiram apostar “na malta nova”, criaram uma peça para os actores mais jovens e Fernando Mendes foi um dos incluídos. “Foram eles que nos criaram, que nos ensinaram praticamente e mandaram-nos para a cabeça do touro. Eu acho que “A Prova dos Novos” durou também uns 14 meses e foi muito importante. Conseguimos dar bem conta do recado e foi se calhar uma rampa de lançamento para nós”, recorda.

Já a primeira estreia televisiva com algum relevo foi na telenovela Passerelle (1988), de Rosa Lobato de Faria e Ana Zanatti. Mendes desempenhou o papel de vigarista envolvido em pequenos golpes e que é assassinado por acidente. Mas o verdadeiro “boom” de popularidade começou graças ao apresentador Carlos Cruz, que, durante a terceira série do concurso Um, Dois, Três (1989), lhe proporcionou a interpretação de sketches humorísticos, juntamente com Carlos Cunha e Luísa Barbosa. Fernando Mendes confessa que a televisão nunca foi a sua praia, mas ao lado de Nicolau Breyner encontrou o seu lugar. Numa primeira fase, convidou-o para integrar o elenco da série Euronico (1991) e, posteriormente, Nico D’Obra (1990). O programa era uma adaptação da popular sitcom americana Honeymooners (1959-1971)

souriant. Il a fait ses débuts aux côtés des « stars de l'époque », en jouant avec les grands noms de la revue théâtrale comme Ivone Silva, Eugénio Salvador, Henrique Viana, Carlos Coelho, Camilo de Oliveira, Marina Mota, Carlos Cunha, Octávio de Matos, Camacho Costa e Carlos Areia. Aujourd'hui on dit « qu'il est rentré dans le milieu par piston » mais qu'il lui a fallu par la suite s'investir. « Si je n'avais pas un certain talent, ils n'auraient pas voulu de moi et j'aurais quitté le milieu aussi vite que j'y étais entré » affirme-t-il. En 1988, Fernando Mendes a littéralement affronté « A Prova dos Novos » (NDLR, L'Épreuve des Nouveaux) et relevé un énième défi. A cette époque, des auteurs comme Henrique Santana ont décidé de parier sur le « groupes de jeunes » et ont alors créé une pièce pour des acteurs plus jeunes, dont Fernando Mendes faisait partie. « Ils nous ont formé, nous ont pratiquement tout enseigné et grâce à eux, nous avons pris le taureau par les cornes. « A Prova dos Novos » a duré environ 14 mois et je crois que cela a été très important pour moi. Nous avons bien compris le message et cela a probablement été une rampe de lancement pour nous » se souvient-t-il.

Sa première apparition notable se fait dans le feuilleton Passerelle (1988), de Rosa Lobato de Faria et Ana Zanatti. Mendes a joué le rôle de truand impliqué dans de petites escroqueries qui est accidentellement assassiné. Sa carrière a connu un bond grâce au présentateur Carlos Cruz qui durant la troisième édition du concours Um, Dois, Três (1989), lui a confié l'interprétation de sketches humoristiques, aux côtés de Carlos Cunha et Luísa Barbosa. Fernando Mendes confie que la télévision n'a jamais été sa tasse de thé mais qu'il a trouvé sa place aux côtés de Nicolau Breyner. Il l'a invité dans un pre-







O programa do país real

Quando o convidaram para apresentar a adaptação portuguesa do gameshow norte-americano *The Price is Right*, Fernando Mendes até pensou “que era para os apanhados”. Nunca tinha sido apresentador e não estava nos seus horizontes estar à frente de um programa daquele género, mas aceitou o desafio durante três meses. Mendes sabia que “não havia espaço para piadas” naquele formato e que o apresentador tinha que se cingir apenas às regras do jogo. Mas assim que assumiu os comandos, percebeu que “as gracinhas eram importantes” e podiam fazer a diferença. “Eu percebi que se levasse aquilo para um caminho mais de amizade, de

conforto com as pessoas, não sendo eu apresentador, mas sendo eu próprio, poderia ser melhor. Hoje já trato as pessoas por tu, já sei o que eles gostam, eles já sabem o que eu gosto e hoje parece que é uma família que vem ali ver “o gordo”. Trazem-me chouriças, bolos, fazem t-shirts de propósito com a minha cara e eu acho que aquele programa é o país real”, diz-nos.

Os resultados começaram a falar por si e o concurso passou a ser também um programa de entretenimento de sucesso. Está há 14 anos consecutivos no ar e a liderar audiências no horário pré-nobre que antecede o telejor-



Le programme consacré à la réalité du pays

Quand on lui propose de présenter l'adaptation portugaise du jeu télévisé nord-américain The Price is Right, Fernando Mendes est allé jusqu'à penser « qu'il s'agissait d'une caméra cachée ». Même s'il n'avait jamais été présentateur et si ce n'était pas dans ses habitudes de présenter un programme de ce genre, il a accepté de relever le défi pendant trois mois. Mendes savait « qu'il n'y avait pas de place pour des blagues » dans cette émission et que le présentateur devait seulement s'en tenir aux règles du jeu. Mais dès qu'il a pris les commandes, il s'est rendu compte que « les petites plaisanteries étaient importantes » et pouvaient faire la différence. « J'ai compris que si j'apportais à l'émission plus d'intimité et de



confort au public, en restant moi-même et sans jouer le rôle de présentateur, elle pourrait être meilleure. Aujourd'hui, je tutoie les gens, je sais ce qu'ils apprécient, ils savent ce que j'aime et en l'état actuel des choses, on dirait qu'une famille vient voir « le gros ». Ils m'offrent du chorizo, des gâteaux, ils personnalisent des t-shirts avec ma photo et je trouve que ce programme raconte la réalité du pays » confie-t-il.

Les résultats ont commencé à parler d'eux-mêmes et le concours est également devenu l'un des programmes de divertissement les plus réussis. Cela fait 14 années consécutives qu'il est dans le milieu et qu'il dirige des programmes qui



nal da noite. “Até veio cá um inglês ver um programa e disse que era preciso mudar os apresentadores do mundo inteiro para comediantes porque realmente se o programa não tem alguma graça, torna-se uma seca muito grande”, diz-nos sorrindo. O lado humano de Fernando Mendes também fica muitas vezes patente durante o programa. Todos os dias procura fazer “um serviço público”, dando a conhecer “as pessoas que vêm desde a terrinha do norte até ao sul e que vão lá mostrar as suas coisas”. Na hora do jogo, olha muitas vezes para os concorrentes, sente as suas dificuldades e ajuda muitos participantes que se levantaram de madrugada e fizeram quilómetros só para estar no programa. “Hoje há jogo, mas eu ofereço muito e dou muita coisa de mão beijada. Eu procuro manter sempre consciência que é um jogo, mas depois penso que as pessoas estão desempregadas, algumas levantaram-se às quatro da manhã para estar ali e eu tenho um bocado disso em conta”, afirma. Não foi só o sentido de humor do apresentador que contribuiu para o sucesso do programa. A sua sensibilidade também foi determinante e aproximou os portugueses da televisão, pelo menos durante uma hora.

précèdent le journal télévisé. « Il y a même un Anglais qui a participé à l'émission et a affirmé qu'il était nécessaire de changer les présentateurs du monde entier par des comédiens car l'émission devient très ennuyeuse sans aucune blague », dit-il en souriant. Le côté humain de Fernando Mendes se manifeste souvent au cours du programme. Il essaie chaque jour d'apporter « un service public » à l'émission en permettant « aux personnes qui viennent d'un petit village du nord au sud exposer leur quotidien » et se faire connaître. Il regarde souvent les candidats pendant l'émission, ressent leurs difficultés et aide de nombreux participants qui se sont levés à l'aube et ont parcouru des kilomètres seulement pour participer à l'émission. « Je donne beaucoup et généreusement, même pendant le jeu. J'essaie toujours de garder à l'esprit qu'il s'agit d'un jeu mais ensuite je me dis que certaines personnes sont au chômage, que d'autres se sont levées à quatre heures du matin pour être là et d'en tenir compte », confie-t-il. Le succès de l'émission ne provient pas seulement du sens de l'humour du présentateur. Sa sensibilité a également été déterminante et il réussit à réunir les portugais pendant au moins une heure autour de la télévision.

Um actor popular

Nunca quis ser um grande actor. Queria apenas ser “um actor popular, querido das pessoas e reconhecido como um ser humano simpático”. Hoje, olhando para mais de 30 anos de carreira, pode dizer que esse sonho está realizado, sem deslumbramentos. Dispensa aparecer em revistas ao lado da família, prefere separar a vida pessoal do teatro e, mesmo sendo conhecido no país inteiro, garante que nunca será uma vedeta consumida pela fama. “Eu conheci muitas vedetas ou pseudo-vedetas no Parque Mayer e achava sempre, desde miúdo, que aquilo não batia a bota com a perdigota. Naquele dia eles estavam armados em vedetas, mas, se no dia seguinte não fizessem uma peça, eram esquecidos”, afirma. “Hoje estás na berra, mas se amanhã ninguém te convida por isto ou por aquilo, desapareces durante um ano e depois não é tão fácil apanhar o comboio”.

Fernando Mendes nunca perdeu o seu comboio e, quando não está a fazer televisão, agarra nas malas e leva o teatro até casa das pessoas. No fundo, procurou sempre ser fiel ao seu público e, acima de tudo, fiel a si mesmo. “Felizmente posso dizer que nunca me deslumbrei porque eu nasci neste meio, sei muito bem o que faço, o que estou a pisar e sei que não vale a pena ser arrogante porque eu tenho respeito pelo público. São eles que me consomem, são eles que pagam o bilhete para o teatro e é por causa deles que eu estou aqui”.

Un acteur populaire

Il n'a jamais rêvé d'être un grand acteur. Il voulait seulement être « un acteur populaire, apprécié des gens et reconnu comme un être humain agréable ». À l'heure actuelle, après 30 ans de carrière, il peut affirmer avoir réalisé son rêve, sans éblouir. Il évite d'apparaître dans des magazines aux côtés de sa famille, car il préfère séparer sa vie privée du théâtre. Et même en étant connu dans le pays entier, il veille à ne jamais être une célébrité consommée par la gloire. « J'ai côtoyé de nombreuses vedettes ou pseudo-célébrités au Parc Mayer et depuis enfant, je trouvais que certaines choses n'allaient pas avec d'autres. Un jour ils étaient vedette et le lendemain, s'ils ne jouaient pas dans une pièce, on les oubliait » affirme-t-il. « Aujourd'hui tu peux être dans le feu des projecteurs mais si demain, personne ne t'invite à tel ou tel événement, tu disparaissais pendant un an et ce n'est pas si facile de reprendre le train en marche ».

Fernando Mendes n'a jamais raté son train et quand il n'est pas à la télévision, il prend ses valises et emporte le théâtre avec lui chez les gens. Finalement, il a toujours essayé de rester fidèle à son public et à lui-même par-dessus tout. « Heureusement je peux dire n'avoir jamais été ébloui car je suis né dans le milieu, je sais très bien ce que je fais, dans quoi je m'aventure et je sais que cela ne vaut pas la peine d'être arrogant parce que je respecte mon public. Ce sont eux qui me consomment, qui paient l'entrée au théâtre et c'est grâce à eux que j'en suis là aujourd'hui ».



Horácio Miranda

*França tem-nos dado aquilo que nós procuramos,
não tem dado nada gratuitamente.
Aquilo que eu hoje tenho foi porque lutei com muito suor*

*La France a fini par nous offrir ce que nous recherchions,
mais elle ne nous a rien donné gratuitement.
Je me suis battu au quotidien pour avoir tout ce que j'ai aujourd'hui.*



Conhecemos Horácio Miranda no final de julho, numa altura em que as férias de verão em Portugal já dominavam as conversas em França. Pelo caminho tivemos algumas dificuldades em encontrar a sua casa, mas assim que avistámos um jardim com uma oliveira, percebemos facilmente que um português podia estar do outro lado do portão. Era mais um final de tarde quente mas cinzento, muito diferente dos dias ensolarados que caracterizam o mês de agosto na aldeia de Horácio em Bragança. Depois de nos receber de braços abertos, de nos mostrar onde vive, surpreendeu-nos também com a sua experiência de vida. Na aldeia de Serapicos foi sempre um dos melhores alunos e sonhou até ser médico, mas no dia em que perdeu a mãe, perdeu também a vontade de sonhar. Uma vez, na escola, fez uma aposta e saiu-lhe a sorte grande, literalmente. Desafiado pelo irmão, Horácio correu atrás de Sandra Miranda e encontrou a mulher da sua vida. Com apenas 18 anos, os dois jovens abdicaram dos estudos e vieram para França à procura de melhores condições de vida. Juntos construíram várias casas e uma família sólida, com um tronco e ramos fortes, à semelhança daquela oliveira plantada no jardim. Sentados na sala e, contemplando a árvore que nos serviu de metáfora, ouvimos a sua história.





*N*ous avons rencontré Horácio Miranda fin juillet, l'époque où les vacances d'été au Portugal sont au cœur des discussions en France. En allant le retrouver, nous avons rencontré des difficultés à trouver sa résidence, mais nous avons rapidement deviné qu'un portugais se cachait de l'autre côté du portail aussitôt que nous avons aperçu un olivier dans le jardin. C'était une fin d'après-midi chaud mais couvert, très différent des jours ensoleillés qui caractérisent le mois d'août dans le village de Horácio à Bragança. Après nous avoir accueilli à bras ouverts et montré où il vivait, il nous a raconté son surprenant parcours. Il a toujours été l'un des meilleurs élèves du village de Serapicos et rêvait même de devenir médecin, mais cette envie s'est envolée le jour où il a perdu sa mère. Un jour, à l'école, il a fait un pari et cela va sans dire qu'il a touché le gros lot. Défié par son frère, Horácio fit la cour à Sandra Miranda qui deviendra la femme de sa vie. Âgés de seulement 18 ans, les deux jeunes ont délaissé leurs études et sont venus habiter en France, à la recherche de meilleures conditions de vie. Ensemble, ils ont bâti plus d'une maison, construit une famille solide, à partir d'un tronc et de branches saines et résistantes, tel l'olivier planté dans le jardin. Assis dans la salle, contemplant l'arbre qui nous a servi de métaphore, nous avons écouté son histoire.

A realidade que matou o sonho

Horácio Miranda é o mais novo de oito irmãos. Cresceu no seio de uma família numerosa em Serapicos, no concelho de Bragança. Como uma típica aldeia raiana portuguesa, “Serapicos tem apenas cerca de 100 habitantes durante o ano, mas no verão a população triplica” e o movimento aumenta. Horácio cresceu nessa mítica aldeia, jogando à bola pelas ruas tortuosas, percorrendo os casarios pitorescos até à igreja de pedra cinzenta. Cresceu sentindo a intimidade entre a natureza e a aldeia, vibrando com a vida em comunidade e vendo muitas vezes os dias passar segundo o calendário agrícola. “A minha mãe era doméstica, mas trabalhava muitas vezes com o meu pai no campo porque ele era agricultor. Nós vivíamos da agricultura essencialmente, dos animais, de tudo o que o campo dava”, conta-nos. Naquela altura, os meses do ano eram ditados pelas tarefas da alfaia e, se no verão se fazia o arranque das batatas, a recolha do milho e as vindimas aconteciam entre setembro e outubro, com direito a muitos serões de cantigas.

Hoje recorda que teve “uma infância repleta de bons momentos” e que na escola foi sempre um aluno dedicado, “se calhar um dos melhores da turma”. Horácio sonhava até ser médico, ter capacidade para curar a insuficiência cardíaca da mãe, mas um dia a realidade matou o seu sonho. “A minha mãe foi operada sete vezes. Ela tinha problemas cardíacos e eu sonhava curá-la. É raro dizer isto, mas eu queria mesmo fazê-lo. A

La réalité a détruit le rêve

Horácio Miranda est le cadet d'une fratrie de huit. Il a grandi au sein d'une grande famille à Serapicos, à Bragança. Tel un village portugais frontalier typique, « Serapicos compte à peine 100 habitants toute l'année, mais la population triple en période estivale » et la circulation croît. Horácio a grandi dans ce splendide village où il déambulait dans les rues tortueuses en jouant au ballon et en passant devant les maisons pittoresques jusqu'à l'église en pierres grises. Il a été élevé en se sentant proche de la nature et du village, en parfaite harmonie avec la vie en communauté et en observant souvent les journées s'enchaîner selon le calendrier agricole. « Ma mère était femme au foyer, mais elle travaillait souvent dans les champs avec mon père qui était agriculteur. Nous vivions essentiellement de l'agriculture, des animaux, de tout ce qui provenait des champs », raconte-t-il. A cette époque, les mois de l'année étaient rythmés par les tâches des machines agricoles, et alors que la cueillette des pommes de terre avait lieu pendant l'été, celle du maïs et les vendanges intervenaient, elles, entre septembre et octobre, jouissant ainsi de nombreuses soirées animées par des chants.

Aujourd'hui, il se souvient d'une « enfance riche de bons moments » et d'un élève investi à l'école, « l'un des meilleurs de la classe probablement ». Horácio rêvait d'être médecin, d'être capable de guérir l'insuffisance cardiaque de sa mère, mais un jour, la réalité a détruit son rêve. « Ma mère a été opérée à sept reprises. Elle souffrait de problèmes cardiaques et je rêvais de la soigner. C'est rare que je le dise, mais cela me tenait réellement à cœur. Ma mère est décédée à 59 ans, très jeune en-





minha mãe faleceu com 59 anos, muito jovem ainda e isso marcou-me muito porque morreu nos meus braços. Aos 16 anos é duro ver a mãe cair, agarrá-la e não obter resposta. Depois dessa situação, ainda estudei até aos 19 anos, mas andei três anos para fazer um porque não me conseguia concentrar e acho que o objectivo que tinha desde início foi por água abaixo”, conta-nos. Para superar a pior fase da sua vida, Horácio contou com um apoio essencial e lançou-se numa nova aventura em terras gaulesas.

Aposta ganha

Horácio já conhecia Sandra há muito tempo. Andavam juntos no liceu e sabiam que as suas famílias eram da mesma aldeia, mas apesar dos sorrisos trocados no corredor, consideravam-se apenas amigos. Um dia Horá-

cio foi desafiado. O irmão disse-lhe que não era capaz de namorar com ela e acabou por fazer “uma aposta que dura até hoje”. “No fundo saiu-me a sorte grande e ganhei a aposta sem ela nunca ter sido paga porque o meu irmão nunca me pagou a aposta”, diz-nos sorrindo. “Felizmente tivemos uma vida cheia de coisas boas. Claro que há sempre vicissitudes e situações menos agradáveis, mas posso dizer que me sinto um homem cheio de sorte”. As vicissitudes começaram ainda na escola, quando Sandra engravidou, mas mantiveram-se sempre unidos e procuraram encontrar uma solução apesar da tenra idade. “Eu não queria depender de ninguém, por isso, tomei uma iniciativa. Nós falámos e decidimos vir para França. Infelizmente antes da viagem ela perdeu o bebé, mas acabámos por emigrar na mesma. Quando nós chegámos aqui as coisas não foram fáceis porque fomos viver para casa da minha irmã



core. J'en ai été bouleversé car elle est décédée dans mes bras. À 16 ans, c'est difficile de voir sa mère tomber, de l'attraper et de n'avoir aucune réponse à apporter. Après ces événements, j'ai continué d'étudier jusqu'à l'âge de mes 19 ans, mais il m'a fallu trois ans d'études pour achever une année parce que j'avais des difficultés de concentration et l'objectif que je m'étais fixé au début est tombé à l'eau » confesse-t-il. Pour surmonter la période la plus difficile de sa vie, Horácio a compté sur un soutien essentiel et a entrepris une nouvelle aventure en terre gauloise.

Pari gagnant

Horácio connaissait Sandra depuis longtemps. Ils fréquentaient le même lycée et savaient que leurs familles venaient du même village, mais malgré les sourires échangés dans les couloirs, ils se considéraient à peine comme des amis. Un jour, Horácio a été mis au défi. Son frère l'a provoqué en affirmant qu'il était incapable de sortir avec elle et il a fini par « tenir un pari qui dure encore aujourd'hui. » « Tout compte fait, j'ai eu une chance inouïe et j'ai gagné ce pari dont je n'ai jamais vu les gains, puisque mon frère ne m'a jamais donné l'argent du pari qu'il a perdu », se remémore-t-il avec sourire. « Heureusement, nous avons vécu une vie remplie de bonheur. Bien sûr, il y a toujours des difficultés et des situations moins agréables, mais je peux vous affirmer que je me sens aujourd'hui en homme chanceux. » Les difficultés ont commencé à l'école, quand Sandra est tombée enceinte, mais ils sont restés unis et ont cherché une solution malgré leur jeune âge. « Je ne voulais dépendre de personne et pour cela, j'ai pris une bonne initiative. Nous en avons discuté et avons dé-



durante mais ou menos um mês, mas a seguir encontrámos um estúdio com 20 metros quadrados e começámos a nossa vida”, diz-nos.

O casal nunca mais se esquece do dia em que pisou o solo francês. Horácio e Sandra chegaram a Paris antes da Páscoa e, apesar de já estarem com os pés assentes em França, os pensamentos continuavam ocupados pelas comemorações que se faziam em Portugal por aqueles dias. “Não é fácil emigrar numa época festiva como a Páscoa. Naquela altura do ano nós costumávamos reunir mais de 30 jovens e fazíamos a fogueira da Páscoa. Na minha aldeia a fogueira é feita no Sábado Aleluia, mas eu sei que outras localidades fazem a fogueira no Natal. Nós fazemos nessa altura e é uma festa,



por isso, custou-me muito sair naquela data”, recorda. Horácio também jogava futebol em Portugal e, durante dois anos fez parte do plantel do Bragança. Ainda antes de emigrar, quis calçar as chuteiras e vestir as cores do clube uma última vez, despedindo-se do relvado de uma forma saudosista. “Eu acho que essa foi uma das coisas que mais me custou deixar, para além do meu pai claro. Nós saímos de Portugal na sexta e eu, no último dia, ainda fui aos treinos do Bragança”, diz-nos. Em França nunca teve tempo para jogar à bola, até porque o campeonato era outro. Horácio quis ser um verdadeiro avançado na construção de casas e, graças ao seu trabalho, hoje pode dizer que marcou muitos golos.



cidé de déménager en France. Malheureusement, elle a fait une fausse couche avant notre départ, ce qui ne nous a pas empêché de partir malgré tout. Quand nous sommes arrivés ici, rien n'a été facile, nous avons vécu chez ma sœur pendant plus ou moins un mois, et avons ensuite trouvé un studio de 20 mètres carrés et notre vie a véritablement commencé », nous dit-il.

Le couple n'oubliera jamais le jour où ils ont posé leurs pieds sur le sol français. Horácio et Sandra sont arrivés à Paris avant Pâques et bien qu'ils se soient installés en France, leur cœur est resté au Portugal, parmi les commémorations qui ont lieu à cette époque de l'année. « Ce n'est pas simple d'émigrer pendant les fêtes de Pâques. A ce moment-là de l'année, nous avons l'habitude de rassembler 30 jeunes et d'allumer le Feu de Pâques. Dans mon village, on allume le Feu le Samedi Saint, mais je sais qu'elle a lieu à Noël dans d'autres localités. Comme nous la célébrions à cette époque de l'année et qu'il s'agissait d'une fête, cela m'a beaucoup affecté de partir à ce moment-là », se rappelle-t-il. Horácio a joué aussi au football au Portugal et a fait partie de l'équipe de Bragança pendant deux ans. Avant de partir, il a souhaité chausser ses crampons et porter les couleurs de son club une dernière fois, afin de faire ses adieux au gazon de façon nostalgique. « Je pense que cela a été l'une des choses les plus éprouvantes auxquelles renoncer, autre que mon père bien évidemment. Nous quitions le Portugal le vendredi et je suis allé aux entraînements du club de Bragança ce jour-là », confie-t-il. En France, il n'a jamais eu le temps de jouer au foot, d'autant que les compétitions sont différentes. Horácio a pris sa revanche en étant un véritable attaquant dans la construction de maisons et, grâce à son travail, il peut aujourd'hui affirmer qu'il a marqué de nombreux buts.



A família cresce e a casa aumentava

Quando o primeiro filho nasceu, o casal ainda estava a viver num pequeno apartamento, mas depressa encontraram condições para comprar uma casa maior e aumentar os pilares da família. Para além do seu trabalho na construção civil, Horácio aproveitava os fins-de-semana para fazer pequenas reparações e obras, ganhando algum dinheiro extra. Apesar de estarem felizes sem um casamento oficial, a família começou a pressionar Horácio e Sandra, por isso, acabaram por casar por civil em França e fizeram uma cerimónia religiosa, juntamente com o baptizado do primeiro filho, em Portugal. “Nós nunca tivemos a ideia do casamento, embora falássemos sobre isso como qualquer ou-

tro casal. Mas a partir de uma certa altura, sobretudo a mãe dela não aceitava muito bem o facto de a filha estar comigo e não estar casada por causa daquelas regras antigas. Eu compreendi e escutei o meu coração. Acabámos por casar por civil depois de estarmos em França durante dois anos e, nesse mesmo ano, fizemos o casamento pela igreja e o baptizado do Édgar em Portugal”, recorda. O segundo filho nasceu também pouco tempo depois e, mais tarde, chegou a primeira rapariga e a última filha do casal. “Naquela altura nós não estávamos à espera de mais um filho, mas eu sonhei duas vezes que era uma miúda e o meu sonho foi sempre ter uma menina, por isso, realizámos o meu sonho”, contam. Quando Márcia nasceu, a família cresceu e a casa aumentou ainda mais.

La famille s'agrandissait et la maison aussi

Quand leur premier enfant vient au monde, le couple vit encore dans un petit appartement, mais ils ont rapidement trouvé les ressources nécessaires pour acheter une maison plus grande et augmenter les ressources de la famille. En dehors de son travail dans le bâtiment, Horácio passe ses week-ends à effectuer des réparations et petits travaux, afin d'arrondir ses fins de mois. Bien qu'ils soient heureux sans mariage officiel, la famille commence à faire pression sur Horácio et Sandra, qui décident alors de se marier civilement en France et d'organiser une cérémonie religieuse en même temps que le baptême de leur fils au Portugal. « Nous n'avions jamais envisagé de nous marier, bien que nous en ayons discuté comme n'importe quel autre couple. Mais à partir d'un certain moment, sa mère surtout, n'acceptait pas le fait que sa fille soit avec moi sans être mariée du fait des anciennes coutumes. Je le comprenais parfaitement et j'ai alors décidé d'écouter mon cœur. Nous avons fini par nous marier civilement après deux années passées en France et la même année, nous nous sommes mariés à l'église, en même temps que le baptême d'Edgar au Portugal », se souvient-il. Le second fils est né peu de temps après et plus tard est née la première fille et le dernier enfant du couple. « A ce moment-là, nous avons déjà deux garçons et j'ai rêvé deux fois que c'était une fille. Mon rêve a toujours été d'avoir une fille, et c'est ainsi que mon rêve s'est réalisé », dévoile-t-il. Quand Márcia est née, la famille s'est agrandie et la maison aussi.





Foram dando pequenos passos, cautelosos, procurando sempre estabilidade e segurança e, apesar de se tratarem de um casal jovem, demonstraram sempre maturidade nas decisões. Um dia Horácio decidiu lançar-se por conta própria e criou a Societé Dias Miranda. A empresa de construção começou “devagar, com apenas três funcionários”, fazendo “topo o tipo de trabalhos, desde casas novas até à reabilitação”, mas “a grande especialidade e aposta foi a construção de casas contemporâneas, modernas”, procurando sempre progredir. “A minha ideia nunca foi ter uma empresa que ganhasse desde início muito dinheiro”, diz-nos. “Eu queria ter uma empresa sólida, que fizesse tudo bem feito e assim foi acontecendo. Fui tendo clientes cada vez mais perto de casa porque comecei bastante longe. Comecei a construir a 70, 80 km de casa, mas depois começámos a fazer uma clientela mais próxima porque a empresa começou a ter uma boa reputação”, sublinha.





Ils avançaient manifestement à petits pas, prudents, à la recherche perpétuelle de stabilité et de sécurité. Ils ont toujours fait preuve de maturité dans leurs décisions en dépit d'être un jeune couple. Un jour, Horácio a décidé de se mettre à son propre compte et a créé la Société Dias Miranda. L'entreprise de construction a débuté « lentement, avec seulement trois employés », proposant « toutes sortes de travaux, allant de la construction de nouvelles maisons jusqu'à la rénovation », mais « sa grande spécialité et son réel défi se trouvait dans la construction de maisons contemporai-



nes, modernes », toujours en quête de progrès. « Mon but n'a jamais été de créer une entreprise qui rapporte beaucoup d'argent dès le début » nous dit-il. « Je voulais une entreprise solide, que tout soit bien fait, et c'est ce qui s'est produit. Au fur et à mesure, j'avais de plus en plus de clients proches de chez moi, car il faut savoir que je me suis installé assez loin pour commencer. J'ai commencé à construire à 70, 80 km de chez moi, mais une fois que l'entreprise avait une bonne réputation, nous avons développé une clientèle plus proche », souligne-t-il.

Com os olhos postos no futuro

Neste momento tem oito funcionários, mas contrata outras empresas que fazem trabalhos secundários e procura importar material de Portugal para apoiar as suas origens. Granito, mosaico ou até janelas vindas directamente das suas raízes caracterizam as suas construções e dão um selo de qualidade português às obras. “A ideia é eu ter o global da obra e a seguir repartir por empresas que me fazem os trabalhos por sub-empregada. Neste momento trabalho com três empresas que estão em Portugal e vêm cá para fazer os trabalhos e também encomendo muito material de lá para nós colocarmos. Sempre que posso faço funcionar a economia portuguesa e, quando eu consigo encontrar qualidade e um preço mais vantajoso, encomendo produtos de Portugal”, sublinhou. O empresário também está com os olhos postos no futuro e quer apostar na construção de casas passivas, auto-suficientes, totalmente autónomas em termos energéticos e com um aquecimento a custo zero. Horácio Miranda acha que “o futuro da construção passa por aí” e espera um dia chegar a esse patamar.

Le regard tourné vers l'avenir

A l'heure actuelle, il compte huit employés, mais il a recours à d'autres entreprises pour des tâches secondaires et cherche à importer des matériaux du Portugal afin de renforcer ses liens avec son pays d'origine. Du granit, des mosaïques, voire même des fenêtres, provenant directement de son pays, caractérisent ses constructions et sont un gage de qualité portugaise pour ses travaux. « L'idée est d'avoir une vision globale des travaux à effectuer et ensuite de répartir les tâches par entreprises sous-traitantes. En ce moment, je travaille avec trois entreprises implantées au Portugal qui viennent jusqu'ici réaliser mes travaux et j'importe également beaucoup de matériel de là-bas pour l'utiliser. A chaque fois que je le peux, je fais fonctionner l'économie portugaise et si j'arrive à trouver la qualité et un prix plus avantageux, alors je commande des produits du Portugal », souligne-t-il. L'entrepreneur a le regard tourné vers l'avenir et veut miser sur la construction de maisons passives, autosuffisantes, totalement autonomes en termes d'énergie et de chauffage. Horácio Miranda estime que « l'avenir de la construction doit passer par-là » et espère atteindre ce niveau un jour.





Com 41 anos confessa que é “um homem realizado em termos pessoais e em termos profissionais”. De uma forma disciplinada e exigente, conseguiu construir uma carreira sólida em França, mas sem nunca esquecer Portugal. Quando se fala do país que deixou com apenas 18 anos, Horácio volta a ser aquele miúdo que pisou os relvados do Bragança antes de emigrar. Volta a sentir o calor das fogueiras da Páscoa e a simplicidade de viver um dia de cada vez na aldeia, sem pensar no stress de amanhã. “Se pudesse ir para Portugal hoje ia já, não tenho a mínima dúvida. Eu acho que a França tem-nos ajudado porque nós também somos trabalhadores. A França tem-nos dado aquilo que nós procuramos, não tem dado nada gratuitamente. Aquilo que eu hoje tenho foi porque lutei com muito suor. Portugal para mim continua a ser o melhor país do mundo”.

A 41 ans, il nous confie être « un homme accompli en termes personnels et professionnels ». Il a réussi à construire une carrière solide en France, de manière disciplinée et exigeante, sans jamais oublier le Portugal. Lorsqu’il parle du pays qu’il a quitté à 18 ans à peine, Horácio retombe en enfance à l’époque où il était ce gamin qui dominait la pelouse du stade de Bragança avant d’émigrer. Il ressent à nouveau la chaleur du Feu de Pâques et la simplicité de vivre au jour le jour dans le village, sans se soucier du lendemain. « Si je pouvais retourner au Portugal j’y retournerais dès aujourd’hui, je n’en ai pas le moindre doute. Je pense que la France nous a aidé parce que nous sommes de grands travailleurs. La France a eu tendance à nous donner ce que nous recherchions, mais elle ne nous a rien donné gratuitement. Je me suis battu au quotidien pour avoir tout ce que j’ai aujourd’hui. Le Portugal demeure pour moi aujourd’hui le meilleur pays du monde. »



Joaquim Filipe

“Eu chegava a casa com o meu salário, mas ele já não dormia em casa.
Ia levá-lo a quem devia”.

*“Je rentrais chez moi avec mon salaire mais ce dernier ressortait aussi vite
qu’il était entré. Il me servait à rembourser ceux à qui je devais de l’argent.”.*





Sentado numa secretária, Joaquim Filipe ia fazendo pequenos malabarismos com uma caneta. Sem escrever uma única palavra, deu-nos a conhecer as linhas que contam a sua história. Viajou até à aldeia que o viu nascer e onde apanhava da terra o que comia. Nunca teve fome, nunca lhe faltou nada, mas confessa que tinha ambição de sobra. “Farejando” novas oportunidades e um futuro melhor, foi parar à cidade das luzes em fevereiro de 1963. Encontrou montes de gelo acumulados nas bermas da estrada de França, enfrentou um dos invernos mais rigorosos de sempre, mas

nunca congelou, nem baixou os braços. Joaquim Filipe manteve-se sempre com as mangas arregaçadas, com a mesma postura que ainda traz hoje. Abdicou talvez dos anos da sua juventude é certo, correndo entre pequenos-almoços apressados, horários e trabalhos para cumprir com reverência, mas aguentou sempre a saudade desmedida, capaz de lhe provocar borboletas no fundo da barriga quando o nome da sua aldeia surgia no imaginário. Hoje olha para trás sem arrependimentos, até porque acredita piamente que o esforço compensa. Quando Joaquim Filipe pousou a caneta, nós escrevemos as suas memórias e os malabarismos que a vida pode implicar.



A Assis à un bureau, Joaquim Filipe jonglait avec un stylo dans la main. Pour autant, sans écrire le moindre mot, il a commencé à retracer les grandes lignes de son histoire. Il a voyagé jusqu'au village qui l'a vu grandir, où il se nourrissait de ce que la terre lui apportait. Il n'a jamais été affamé ni manqué de rien, mais concède une aspiration à l'abondance. « Flairant » les nouvelles opportunités et aspirant à un avenir meilleur, il s'est retrouvé dans la Ville Lumière en février 1963. Des tas de glace se trouvaient accumulés sur les bords de routes de France, il a affronté l'un des hivers les plus rudes de tous les temps, mais lui n'a jamais été paralysé par le froid, ni baissé les bras. Joaquim Filipe a constamment su retrousser ses manches, conservant cette posture encore aujourd'hui. Il a, certes, laissé sa jeunesse derrière lui, remplie de petits déjeuners précipités, d'horaires et d'obligations à respecter, mais il a toujours supporté le manque démesuré qu'il avait de son village, dont la simple pensée du nom est capable de le bouleverser. Aujourd'hui, il se souvient de son passé sans remords car il est convaincu que ses efforts ont payé. Quand Joaquim Filipe posa son stylo, nous commençâmes à prendre note de ses souvenirs et des rebondissements que la vie peut entraîner.



Um aluno “traquina”, um trabalhador disciplinado

Joaquim Filipe cresceu respirando o ar puro de uma pequena aldeia de Vila Nova de Ourém. Todos os dias vivia com os cheiros da vegetação, do orvalho, sentindo na face o vento que fazia voar os chapéus dos homens da faina. Tal como a maior parte dos habitantes, os seus pais também viviam da agricultura, sem grandes planos, procurando apenas sustentar os sete filhos. A terra assegurou-lhes sempre a subsistência, por isso, nunca faltou pão em cima da mesa e tinham hortaliças e batatas para dar e vender. As chouriças defumavam lentamente com o fumo da fogueira entre o início de janeiro e meados de fevereiro, a carne de porco abundava na salgadeira e a água cristalina corria no fontanário todo o ano. A peque-

na fonte fazia o abastecimento da população, servia para saciar os animais antes do recolher e ainda chegava para as brincadeiras da pequenada durante o verão. Quando as aulas acabavam, Joaquim Filipe gostava de jogar à bola, de brincar com o pião, mas o maior rodopio era sempre dado nos campos, onde todos os dias, religiosamente, ajudava os pais.

Hoje, recordando as tropelias e aventuras da turma da escola, confessa que foi um aluno “traquina”, mas um trabalhador disciplinado. “Naquele tempo o povo era um bocado mais duro do que é agora, por isso, a professora também era severa e dava-nos os chamados “bolos”. Às vezes, eu juntava-me com dois ou três colegas e pregávamos uma partida à professora. Escondíamos-lhe

Un élève « polisson », un travailleur discipliné

Joaquim Filipe a été élevé à l'air libre, dans un petit village de Vila Nova de Ourém. Chaque jour, il vibrait avec les odeurs dégagées par la nature, la rosée, il sentait le vent effleurer son visage, celui qui faisait voler les chapeaux des ouvriers. Comme la plupart des habitants du village, ses parents vivaient de l'agriculture, sans avoir de grandes ambitions, essayant seulement de nourrir leurs sept enfants. La terre a toujours été leur gagne-pain : ils ne manquèrent jamais de rien et récoltaient des pommes de terre et des légumes qu'ils vendaient ou donnaient. Le chorizo fumait lentement sur le feu entre le début du mois de janvier et la mi-février, la viande de porc débordait dans l'eau salée et l'eau potable coulait sur la fontaine toute l'année. La petite fontaine approvisionnait la population en eau, elle servait également à déshydrater les animaux avant la récolte et il en restait même pour que les enfants jouent avec durant l'été. A la fin des cours, Joaquim Filipe aimait jouer au ballon et à la toupie, mais ce qu'il préférait par-dessus tout était de rejoindre ses parents dans les champs tous les jours, avec assiduité.

Aujourd'hui, en faisant référence à ses mauvais coups et à ses aventures dans la classe, il nous confie avoir été un élève « polisson » mais un travailleur discipliné. « A l'époque, les gens étaient un peu plus sévères qu'aujourd'hui comme la professeure stricte qui nous surnommait « les bourriques ». Parfois, on se réunissait avec de deux ou trois copains et on





a régua porque ela usava isso para nos bater e depois andava meia-hora à procura dela. Eu gostava muito de alinhar nessas brincadeiras. Era sempre um dos primeiros e guardo boas recordações desses tempos”, conta. Quando fez 14 anos, posou definitivamente os livros e agarrou apenas na enxada. O pai de Joaquim Filipe tinha bastantes propriedades na aldeia e o seu dever era ajudar a cultivá-las, trabalhando de sol a sol. Um dia, depois da faina, Joaquim e o irmão ouviram a história de um vizinho que tinha emigrado para França com um passaporte de turista, acabando por regressar para Portugal pouco tempo depois. O vizinho tinha o passaporte e os dois irmãos partilhavam a vontade de emigrar e trabalhar por terras gaulesas, por isso, decidiram fazer uma

pequena troca. O irmão de Joaquim Filipe não teve medo de infringir a lei, optou por correr o risco e comprou-lhe o passaporte de turista. “Passou na fronteira e, não sei como foi possível porque eles até nem eram nada parecidos, mas a polícia viu a fotografia, não detectou o erro e ele passou assim”, recorda. “Ele veio para cá, arranjou um contrato de trabalho e depois o patrão dele enviou-me já um contrato para Portugal”. A viagem de Joaquim Filipe até França foi menos atribulada. Já não precisou de fazer a travessia a pé e viajou de comboio legal através da Junta de Emigração de Lisboa. Mas quando chegou a Paris, as dificuldades multiplicaram-se e precisou de coragem para enfrentar a dura realidade do “bidonville” de Champigny.



lui jouait des tours. Nous lui cachions la règle qu'elle utilisait pour nous punir et elle perdait une demi-heure à la chercher. J'adorais faire partie de telles plaisanteries. J'étais toujours l'un des premiers à commencer et je garde de très bons souvenirs de cette époque », raconte-t-il. A l'âge de 14 ans, il a définitivement renoncé à ses études pour travailler dans les champs. Le père de Joaquim Filipe avait plusieurs propriétés dans le village et son devoir était de l'aider à les cultiver, du matin au soir. Un jour après le travail, Joaquim et son frère ont entendu parler d'un voisin du village qui était allé en France avec le passeport touristique de l'époque et qui avait fini par rentrer au Portugal peu de temps après. Le voisin avait le passeport et les deux frères partageaient l'envie de partir et de travailler en terres gauloises. Ils ont alors décidé de procéder à un petit échange. Le frère de Joaquim Filipe n'avait pas peur d'enfreindre la loi : il avait choisi de prendre un risque et il lui acheta le passeport touristique. « J'ignore comment c'est possible mais il a passé la frontière, alors qu'ils n'avaient aucune ressemblance ! Mais la police, bien qu'elle



ait vu la photo, n'a rien remarqué et il a réussi à passer la frontière », se souvient-il. « Une fois arrivé ici, il a trouvé un contrat de travail et son patron m'en a envoyé un au Portugal. » Le voyage de Joaquim Filipe jusqu'en France a été moins tourmenté. Il n'a pas eu à faire la traversée à pieds et a voyagé légalement en train grâce au Conseil d'Emigration de Lisbonne. Mais les difficultés se sont multipliées à son arrivée à Paris, et il lui a fallu beaucoup de courage pour affronter la dure réalité du bidonville de Champigny.



Dois meses de gelo e lama

Em 1963 França atravessou um dos invernos mais rigorosos de sempre. Joaquim Filipe chegou à capital francesa no dia 11 de fevereiro, mais precisamente no Dia de Carnaval em Portugal, mas percebeu logo que ali o tempo não estava para brincadeiras. As temperaturas negativas, as fortes nevadas tinham paralisado completamente a cidade. Apesar da sua vontade, não conseguiu logo começar a trabalhar. Com uma samarra de pele vestida, ia percorrendo as ruas de Paris, observando a paisagem branca e os Rios Marne e Seine completamente congelados. “Eu não estava habituado àquelas temperaturas e, alguns dias depois, já tinha a pele das orelhas quei-

mada”, recorda. A sua primeira casa em França foi no “bidonville” de Champigny e, para além do gelo, hoje recorda também a lama e a falta de higiene que sentiu durante dois meses. “Nós saíamos de manhã para trabalhar, mas quando chegávamos ao autocarro já estávamos todos sujos com terra e lama. Havia pouca higiene porque vivíamos em barracas, o povo não punha nada em condições, os ratos eram enormes e até corriam pelo nosso meio, por isso, nunca guardei boas memórias de Champigny e fiquei muito feliz quando consegui sair de lá”, afirma. Mais tarde, o gelo derreteu e Joaquim Filipe conseguiu sair do Bairro de Lata. Foi viver para a casa do irmão situada em Noisy-le-Grand, mas as memórias de Champigny permaneceram congeladas até hoje.



Deux mois de gel et de boue

En 1963, la France a affronté l'un des hivers les plus rudes de tous les temps. Joaquim Filipe est arrivé dans la capitale française le 11 février, plus précisément le jour du Carnaval au Portugal, mais il s'est vite rendu compte qu'il n'était pas là pour s'amuser. Les températures négatives ainsi que la neige en abondance avaient complètement paralysé la ville. Malgré sa bonne volonté, il ne parvenait pas à travailler au début. Vêtu d'une veste en cuir, il sillonnait les rues de Paris, observant les paysages blancs et les fleuves de la Marne et de la Seine complètement gelés. « Je n'étais pas habitué de telles températures et quelques jours après, j'avais la peau des oreilles brûlée » se remémore-t-il. Son premier logement en France se trouvait dans le bidonville de Champigny et, en plus du gel, il se souvient encore de la boue et du manque d'hygiène qui l'ont entouré pendant deux mois. « Quand on partait le matin travailler, nous étions déjà salis par la terre et la boue avant même d'entrer dans le bus. Il y avait très peu d'hygiène car nous vivions dans des tentes, rien n'était en bon état et d'énormes rats se baladaient sur notre chemin. Ceci explique les mauvais souvenirs que je garde de Champigny et j'ai été très heureux quand j'en suis parti », confie-t-il. Plus tard, quand la neige eut fondu, Joaquim Filipe réussit à quitter le bidonville. Il est allé vivre chez son frère à Noisy-le-Grand et les souvenirs de Champigny sont restés gravés dans sa mémoire jusqu'à aujourd'hui.

Le jeune homme originaire de Vila Nova de Ourém a commencé à travailler pour l'entreprise Cayatte et Companhia, basée à Neuilly-sur-Seine. Chaque jour, il faisait le même tra-

O jovem natural de Vila Nova de Ourém foi trabalhar para a Sociedade Cayatte e Companhia, sediada em Neuilly-sur-Seine. Todos os dias fazia o mesmo movimento pendular para chegar ao trabalho, seguia a rotina imposta pela empresa e provou um rigor diferente dos jovens da sua idade. “Eu apanhava o autocarro até o Château de Vincennes e depois de lá seguíamos até à Ponte de Neuilly. Demorava todos os dias uma hora para chegar ao trabalho e fiz isso durante quatro anos”, conta-nos. Era um rapaz novo, com apenas 18 anos quando começou a trabalhar na empresa, mas um ano depois já era responsável por uma obra em Noisy-sur-Seine e tinha que liderar uma equipa com membros mais velhos e mais experientes. “Eles já trabalhavam há vários anos na casa e às vezes era um bocado complicado. Felizmente consegui criar respeito sem arranjar conflitos com os colegas de trabalho. Eles começaram a ver que eu tinha a personalidade forte, que dizia e fazia, por isso, correu tudo bem”, afirma.

Sr. Viter, o principal construtor dos McDonald’s de Paris

A destreza e o empenho de Joaquim Filipe ia chamando à atenção dos seus superiores e mais tarde foi convidado pelo Director da Empresa para ir trabalhar para uma firma italiana, situada em Champigny. Durante quatro anos liderou as principais obras e assumiu importantes responsabilidades, mas depois decidiu ir trabalhar com o irmão que criou uma companhia com o seu nome. Volvidos sete anos, Joaquim Filipe percebeu que tinha che-





jet pour se rendre au travail, suivait la routine imposée par l'entreprise et fit preuve d'une plus grande rigueur que celle des jeunes de son âge. « Je prenais le bus jusqu'au Château de Vincennes et ensuite nous allions jusqu'à Pont de Neuilly. J'en avais pour plus d'une heure pour arriver au travail, chaque jour et j'ai fait ça pendant quatre ans », nous dit-il. Il a commencé à travailler dans l'entreprise quand il était un jeune homme de 18 ans à peine, mais un an après il était devenu responsable d'un chantier à Neuilly-sur-Seine et il devait diriger une équipe dont les membres étaient plus âgés et plus expérimentés que lui. « Ils travaillaient là depuis plusieurs années et c'était parfois compliqué. Heureusement, j'ai

réussi à instaurer le respect sans entrer en conflit avec mes collègues de travail. Ils ont vu en moi une forte personnalité qui tenait parole et c'est pour cela que tout s'est bien passé », affirme-t-il.

Sr. Viter, le principal constructeur de McDonald's à Paris

La dextérité et l'implication de Joaquim Filipe ont attiré l'attention de ses supérieurs et plus tard, le Directeur de l'Entreprise l'a invité à travailler pour une entreprise italienne, située à Champigny. Pendant quatre ans, il a su diriger

gado o seu momento. Era altura de criar também uma empresa de construção e lançar-se por conta própria. A Viter foi fundada em 1979 e trabalhou durante 32 anos na região de Paris. Com muito trabalho e dedicação, conseguiu criar do zero um nome que ainda hoje é reputado e que ficou associado às construções de 54 McDonald's na região de Paris. "Ainda hoje muitos clientes e pessoas que me conhecem enganam-se e chamam-me Senhor Viter", recorda. "Mesmo as sociedades grandes tinham medo da nossa concorrência porque eu quando queria um mercado, tinha o mercado. Eu conhecia muita gente e só aqui na Região de Paris construí 54 McDonald's e acho que esse foi o meu maior cliente", afirma.

Joaquim Filipe começou praticamente sozinho, dividindo o trabalho apenas com quatro funcionários, mas à medida que a empresa foi crescendo, o número de trabalhadores foi aumentando e chegaram a empregar mais de 40 pessoas. Para além da cadeia de fast-food, o Ministério da Defesa também foi um grande cliente da Viter e o empresário natural de Vila Nova de Ourém também ficou a cargo de grandes construções, algumas delas históricas. Hoje é com um brilho no olhar que recorda a recuperação do Forte de Suresnes realizada pela sua firma e o momento singular que viveu durante a primeira inauguração ao lado do antigo Presidente de França Jacques Chirac. "Uma vez eu fui ao Forte de Suresnes assistir a uma cerimónia. Enquanto o Presidente Jacques Chirac fazia a visita, caiu-lhe água na cabeça porque ainda existiam algumas infiltrações que não tinham sido recuperadas. Eles atribuíram logo mais fundos para a recuperação



principalement ses chantiers et assumer d'importantes responsabilités. Cependant, il décida ensuite de travailler avec son frère qui s'était mis à son compte. Après sept ans, Joaquim Filipe comprit que le moment était venu pour lui de se lancer. Il était temps, pour lui, de créer son entreprise de construc-



tion et de se mettre à son compte. L'entreprise Viter a été fondée en 1979 et a exercé dans la région parisienne pendant 32 ans. Avec beaucoup d'efforts et d'investissement, il a réussi à créer un nom en partant de rien, dont on entend encore parler aujourd'hui, et que l'on associe à la construction de 54 McDonald's de la région parisienne. « Encore aujourd'hui, beaucoup de clients et de personnes qui me connaissent se trompent et m'appellent Monsieur Viter », confie-t-il. « Même les grandes entreprises avaient peur de la concurrence car lorsque je voulais un marché, je l'avais. Je connaissais beaucoup de monde. Rien que dans la région de Paris, j'ai construit 54 McDonald's : je pense qu'il a été mon plus grand client », affirme-t-il.

Joaquim Filipe a commencé pratiquement tout seul, en répartissant le travail avec quatre de ses employés, mais à mesure que l'entreprise grandissait, le nombre d'employés augmentait allant jusqu'à l'embauche de plus de 40 personnes. En plus de la chaîne de restauration rapide, le Ministère de la Défense a été un grand client de Viter et l'entrepreneur de Vila Nova de Ourém s'est vu attribué la responsabilité de grands chantiers, dont certains d'entre eux demeurent historiques. Aujourd'hui, c'est avec une lueur dans le regard qu'il se remémore la rénovation du Fort de Suresnes réalisée par son entreprise et du moment unique qu'il a vécu durant l'inauguration aux côtés de l'ancien Président de la République, Jacques Chirac. « Je suis allé un jour au Fort de Suresnes assister à une cérémonie. En pleine visite, de l'eau est tombée sur la tête du Président Jacques Chirac car il restait quelques infiltrations qui n'avaient pas été traitées. Ils n'ont pas attendu pour allouer des fonds supplémentaires pour la restaura-



daquela parte e eu fiquei responsável pela renovação. Foi um trabalho que custou à volta de seis milhões de francos e, depois daquele, ainda ficámos a fazer outras obras para o Ministério da Defesa”, lembra sorrindo. O currículo da Viter é extenso e apresenta construções conceituadas como os acessos para a Gare De Lyon, mas em 2010 Joaquim Filipe tirou o pé do acelerador, disse adeus à empresa que lhe deu nome e fundou a Profil com uma dimensão mais pequena.



tion de cette partie du bâtiment et ils m'ont chargé d'être le responsable du chantier. Ces travaux ont coûté pas loin de six millions de francs, et nous avons par la suite réalisé d'autres travaux pour le Ministère de la Défense » se souvient-il en souriant. La liste des clients de Viter est longue et présente des constructions célèbres comme les accès à la Gare de Lyon. Cependant, en 2010, Joaquim Filipe a freiné la cadence en quittant l'entreprise qui lui avait donné son surnom et a créé l'entreprise Profil, d'une dimension plus petite.



“Malabarismos” diários para saldar dívidas e realizar sonhos

Actualmente o empresário é o gerente e o único sócio da empresa. Apesar da mudança, confessa que graças à qualidade do trabalho, foi possível manter uma boa parte dos clientes antigos. Trabalhou durante muitas horas, abdicou de muitos momentos em família, mas soube sempre distinguir a diferença entre ser sério e ter seriedade. “Eu fui sempre um homem direito e gostei sempre de passar com a cara destapada em todo o lado”, conta. Viajou até França com uma mão à frente e outra atrás, precisou de pedir empréstimos para comprar a primeira casa, mas nunca faltou aos seus compromissos e honrou sempre a sua palavra. “Quando eu cheguei aqui não tinha nada. Alguns amigos emprestaram-me dinheiro para eu comprar a minha primeira casa porque naquele tempo os bancos e os créditos não funcionavam. Eu chegava a casa com o meu salário, mas ele já não dormia em casa. Ia levá-lo a quem devia. Eu fui sempre assim e, penso que se toda a gente tivesse esta mentalidade, existiam menos problemas”, afirma.

Actualmente Joaquim Filipe é proprietário de várias propriedades e terrenos em França e Portugal e, com 72 anos, continua a trabalhar todos os dias. Precisou de fazer muitos malabarismos para saldar dívidas e realizar sonhos, mas hoje, pousando a caneta que escreve as suas memórias, garante que é um homem feliz, sem arrependimentos.

Des « jongleries » quotidiennes pour liquider ses dettes et réaliser ses rêves

Actuellement, l'entrepreneur est l'unique gestionnaire et membre de l'entreprise. En dépit du changement, il raconte qu'il lui a été possible de conserver une bonne partie de ses anciens clients grâce à la qualité du travail fourni. Il a travaillé pendant de longues heures, renoncé à de nombreux moments en famille, mais a toujours su faire la distinction entre être sérieux et faire preuve de sérieux. « J'ai toujours été un homme juste et apprécié me balader partout à visage découvert », dit-il. Il a voyagé jusqu'en France une main devant, une main derrière, il a dû emprunter de l'argent pour financer sa première maison, mais il n'a jamais manqué d'honorer ses engagements et a toujours été un homme de parole. « Quand je suis arrivé ici, je n'avais rien. Certains de mes amis m'ont prêté de l'argent pour que j'achète ma première maison car à l'époque les banques et les crédits, ça n'existait pas. Je rentrais chez moi avec mon salaire mais ce dernier ressortait aussi vite qu'il était entré. Il me servait à rembourser ceux à qui je devais de l'argent. J'ai toujours été comme ça et je pense qu'il y aurait moins de problèmes si tout le monde avait cette mentalité », affirme-t-il.

Actuellement Joaquim Filipe possède plusieurs terrains et propriétés en France et au Portugal et il continue de travailler tous les jours à l'âge de 72 ans. Il lui a fallu de nombreuses « jongleries » pour liquider ses dettes et réaliser ses rêves, mais, aujourd'hui, en posant le stylo qui est à l'image de ses souvenirs, il jure être un homme heureux, sans le moindre regret.



Joaquim Pires

“A nossa história, o nosso país, a força do seu povo, fizeram de nós uma grande nação com um futuro promissor”

« Notre histoire, notre pays, la vigueur de ses habitants, ont fait de nous un grand peuple et nous permet un grand avenir »



N

Num lugar de honra, no escritório de Joaquim PIRES, figura o retrato do seu pai com ele a seu lado, relembrando as suas origens e o que significam para ele.

O seu pai, muito respeitado, ANTÓNIO AFONSO PIRES, que depois de um acidente grave começou a trabalhar na empresa criada pelo seu filho, torna-se o seu primeiro funcionário.

Desde sempre, o empresário não esconde a sua admiração, nem os sentimentos que lhe vêm à mente quando fala da figura paternal. “O meu pai é o meu modelo. O meu sucesso, o respeito pelos outros e o gosto de um trabalho bem feito, a ele o devo”. Ele sofreu muito ao deixar o seu país chegando aqui totalmente desraizado. Os recém-chegados não têm a noção do que aconteceu com nossos compatriotas portugueses que vieram nos anos 60 e 70.

Joaquim faz parte da segunda geração da emigração mas ele não esquece o passado da família nem as suas origens, e ele sabe que o carinho e o amor que sente pelo país de sua origem foram transmitidos precisamente pelos seus pais. Apesar de residir em França desde os seus seis meses e, embora ele ame este país e os seus valores, não optou aquando da sua maioridade pela dupla nacionalidade: ele sente-se português no seu ADN e na sua identidade.

Abandonou a escola muito nova para ajudar a sua família, mas nunca desistiu ou abandonou os seus sonhos. Actualmente dirige várias Holdings, emprega directamente muitos portugueses e ajuda muitos outros através de informações e suporte social. Joaquim Pires passou por várias etapas para atingir o patamar onde se encontra lembrando-se sempre do caminho que percorreu para o alcançar.



A la place d'honneur, dans le bureau de Joaquim PIRES, trône le portrait de son père avec lui à ses cotés ; comme pour lui rappeler toujours ses origines et ce qu'il lui doit.

Ce Père tant respecté, ANTONIO AFONSO PIRES, qui après un grave accident, a commencé à travailler dans l'entreprise créée par son fils, devenant ainsi son premier employé.

Depuis toujours, l'entrepreneur ne cache pas son admiration, ni les sentiments qui lui viennent à l'esprit quand il parle de la figure paternelle. « Mon père est mon modèle. Mes réussites, le respect des autres et le goût du travail bien fait, je les dois à mon père. Il a beaucoup souffert en quittant son pays et en arrivant ici totalement déraciné. Les nouveaux arrivants ne savent pas par quoi sont passés nos compatriotes Portugais venus dans les années 60-70.

Joaquim fait partie de la seconde génération d'émigration, mais il n'oublie pas le passé de la famille, ni ses origines, et il sait que l'affection et l'amour qu'il ressent pour le pays de ses origines ont été transmis précisément par ses parents. Bien



Uma infância atribulada.

O pai de Joaquim Pires trabalhou no sector de construção em Portugal, mas em 1958 emigrou em busca de melhores condições de vida. Em França, o seu salário era atractivo mas o seu trabalho era duro e cansativo. “Ele trabalhou em minas, construiu túneis. Naquela época, os túneis construídos eram feitos principalmente à mão, com a ajuda de martelos. Cavou, perfurou, aplicou pólvora para a abertura dos túneis. Fazia isso todos os dias, era um trabalho muito difícil. Na época, não havia nenhuma das máquinas



que existem hoje”, lembra. Em 1964, António casou-se com Guiomar e um ano depois nasceu Joaquim Pires. Com apenas seis meses o primeiro filho do casal viajou para a França acompanhado da sua mãe. Seis anos depois, António enfrentou um grave acidente no seu local de trabalho e a situação complicou-se. Foi obrigado a levar o seu filho para Portugal. Joaquim Pires estudou no Colégio Católico “das Freiras” de São Miguel situado na Guarda, onde aprendeu a pronunciar as suas primeiras



que résidant en France depuis ses six mois et bien qu'il aime la France et ses valeurs, il n'a pas souhaité obtenir la double nationalité française à sa majorité : il se sent portugais dans son ADN et son identité.

Il a abandonné très jeune l'école pour aider sa famille mais n'a jamais baissé les bras ou renoncé à ses rêves. Aujourd'hui il dirige plusieurs holdings, emploie directement de nombreux Portugais et en aide beaucoup d'autres à travers de l'information et de l'accompagnement social. Joaquim Pires a gravi plusieurs étapes pour en arriver jusque-là. Aujourd'hui encore il se souvient du chemin par lequel il est passé et nous a fait part de ce parcours ascendant.

Une enfance bouleversée

Le père de Joaquim Pires travaillait dans l'industrie du bâtiment au Portugal, mais en 1958 il a émigré à la recherche de meilleures conditions de vie. En France, son salaire était attrayant, mais son travail dur et épuisant. « Il a travaillé dans les mines, construit des tunnels. À cette époque, les tunnels construits étaient réalisés en grande partie à main d'homme, à l'aide de marteaux il creusait et perçait, puis mettait dans les trous de la poudre à canon. Il faisait cela tous les jours, c'était un travail très difficile. A l'époque, il n'y avait aucune des machines qui existent aujourd'hui », se remémore-t-il.

En 1964, Antonio épouse Guiomar et, un an plus tard, Joaquim Pires est né. À seulement six mois, le premier enfant du couple a voyagé jusqu'en France, accompagné de sa mère. Six ans plus tard, António a fait face à un

palavras em português. No entanto, ele não tem boas lembranças “da colina perdida no norte de Portugal”. «As irmãs eram muito rigorosas, todos os dias sonhava com o dia que me viriam buscar», lembra emocionado. Oito meses depois, esse dia chegou. Joaquim foi para casa da sua avó durante algum tempo, e aos oito anos voltou para a França, onde terminou os seus estudos na Riviera Francesa.

Joaquim sonhava ser arquitecto e esperava continuar os seus estudos nesta área mas aos 16 anos, o seu pai foi novamente vítima de um acidente de trabalho, obrigando o jovem a mudar os seus planos e a trabalhar para ajudar a sua família. Joaquim viu-se obrigado a abandonar a escola mas nunca desistiu do seu sonho e, mesmo sem um diploma, construiu dezenas de moradias, umas mais bonitas do que as outras.

Aos 19 anos, decidiu começar o seu próprio negócio e obteve o seu primeiro contrato: a construção de uma moradia de mais de 150m² sendo este projeto o início de uma longa e bem-sucedida carreira.

Arquitecto por vocação

É o criador das casas que constrói e o autor de belas residências na Baía de Saint-Tropez. Ele colaborou com arquitectos para dar consistência aos seus desenhos e criou uma empresa de construção para erguer os seus projetos, uma carpintaria para a produção de portas e móveis personalizados, uma empresa de jardinagem que planifica e executa os jardins exteriores, um gabinete de decoração responsável pela arquitectura interior

das moradias, uma agência imobiliária que promove as vendas e empresas de gestão que controlam todo o processo. Joaquim Pires é responsável por toda a cadeia, desde a negociação com o cliente até à entrega das chaves. “O meu sonho era ser arquitecto e não o pude ser porque o meu pai teve um acidente grave e precisei de começar a trabalhar, mas desde sempre desenho casas”, disse-nos no escritório da sua empresa em Sainte-Maxime. “Antigamente não podia assinar os meus projectos, solicitava a arquitectos amigos que o fizessem por mim, mas no final alguns afirmavam que as casas eram projectadas por eles. Mais recentemente associei-me a um rapaz português que é arquitecto, uma pessoa dinâmica e com qualidade para ser um grande arquitecto. Continuo a fazer as casas e agora a assinatura que colocamos é nossa, é J & M, J de Joaquim e M de Marcelo. Podia ter sido arquitecto aos 22 ou 23 anos, mas apenas aos 50 fui reconhecido”, afirma sorrindo.

As moradias construídas por Joaquim Pires são casas luxuosas, com piscinas de interior e exterior, salas de cinema e de desporto, saunas e jardins. Estas são realizações pensadas criteriosamente para uma região frequentada por pessoas abastadas. “A última que construímos foi para o piloto da França, Sébastien Loeb, uma casa de 1800m². O maior cliente que tivemos foi uma moradia de 2500m² habitáveis, com piscina e sala de ginásio. Temos alguns clientes atípicos”, confia ele. Jogadores de futebol, artistas de cinema e do mundo da música, executivos multinacionais, todos confiam no empresário português, apaixonado pela decoração. “Quando começámos, realizávamos os sonhos do cliente. Este dizia o que queria na casa e tinha o poder da



grave accident sur son lieu de travail et la situation s'est compliquée. Il doit ramener son fils au Portugal. Joaquim Pires étudie au Collège Catholique « das Freiras » de São Miguel, situé à Guarda, où il apprend à prononcer ses premiers mots en Portugais. Toutefois, il ne garde aucun bon souvenir de « la colline perdue dans le nord du Portugal ». « Les bonnes-sœurs étaient très sévères, chaque jour je rêvais du moment où l'on viendrait me chercher », se souvient-il. Huit mois plus tard, ce jour arriva. Joaquim est allé chez sa grand-mère pendant un certain temps et, à l'âge de huit ans, il est retourné en France où il a terminé ses études sur la Côte d'Azur.

Joaquim se rêvait architecte, il espérait poursuivre ses études dans ce domaine. Mais à l'âge de 16 ans, son père a de nouveau été victime d'un accident du travail, obligeant le jeune

homme à changer ses plans et à travailler pour aider sa famille. Joaquim a eu beau avoir dû abandonner l'école, il n'a jamais renoncé à son rêve et, sans diplôme, il a construit des dizaines de villas, plus belles les unes que les autres.

A l'âge de 19 ans, il a décidé de se mettre à son compte et obtient son premier contrat : la construction d'une villa de plus de 150m² ; ce chantier ne sera que le début d'une longue carrière couronnée de succès.

Architecte de vocation

Il est aujourd'hui le créateur de maisons qu'il construit et l'auteur de belles résidences de la Baie de Saint-Tropez. Il collabore avec des architectes pour donner de la consistance à



decisão. Mas há 25 anos que compramos terrenos e concebemos os nossos projectos: construímos, decoramos para servir os nossos clientes, até o mobiliário é desenhado nos nossos escritórios. Asseguramos uma construção « chave na mão », sublinha. Segundo Joaquim, o fundador do grupo SERIP, “muitos empresários bem-sucedidos encontram-se nesta região e são os melhores clientes. São pessoas que, como eu, lutaram para ser o que são e estão conscientes do valor das coisas”.

O português em primeiro plano

Uma das chaves do sucesso de Joaquim Pires reside no número de empresas que criou para “controlar” toda a cadeia de construção de moradias. Criou a sua própria carpintaria, pois utiliza muita madeira nas suas cria-

ções por ele idealizadas, uma empresa de jardinagem uma vez que todas as casas possuem um espaço verde considerado. Criou também uma agência imobiliária para vender estes investimentos.

Fundou uma holding que permite que tudo seja criado sob o rótulo de qualidade do Grupo Serip. Actualmente, os seus negócios empregam mais de 80 pessoas e colaboram muitas outras empresas locais dirigidas por portugueses que ele próprio ajudou a instalar.

Uma das missões a que se propôs foi a de mudar a falsa imagem dos portugueses junto dos franceses que não conheciam muito a personalidade dos seus vizinhos europeus criando uma nova reputação. “Nós sofremos muito quando chegámos. Os espanhóis, os italianos e nós, os portugueses, trabalhamos mas nós passámos

ses dessins et a créé une entreprise de construction pour mettre sur pieds ses projets, une menuiserie pour la production de portes et de mobilier sur mesure, une entreprise de jardinage qui planifie et dirige les jardins extérieurs, un cabinet de décoration responsable de l'architecture intérieure des villas, une agence immobilière et des bureaux de gestion qui contrôlent l'ensemble du processus. Joaquim Pires est responsable de l'ensemble de la chaîne, de la négociation avec le client jusqu'à la remise des clés. « Mon rêve était d'être architecte. Je n'ai pas pu le réaliser parce que mon père a eu un grave accident et j'ai été contraint de travailler, mais je dessine des maisons depuis toujours », nous dit-il dans son bureau de Sainte-Maxime. « Auparavant, aucun plan ne portait ma marque, je sollicitais des amis qui mettaient la leur et certains affirmaient, une fois le travail réalisé, que les maisons avaient été conçues par eux...

Plus récemment, je me suis associé à un jeune architecte portugais, une personne dynamique et déjà un grand architecte. Je continue de construire des maisons et aujourd'hui, le cachet apposé sur nos contrats est le nôtre, celui de J&M, J de Joaquim et M de Marcelo. J'aurais pu être architecte à 22 ou 23 ans, je ne suis reconnu que depuis mes 50 ans », dit-il en souriant.

Les villas construites par Joaquim Pires sont des maisons luxueuses, avec piscines intérieures et extérieures, des salles de cinéma et de sport, des saunas et des jardins. Ce sont des réalisations soignées dans une région fréquentée par des gens fortunés. « La dernière que nous avons construite était pour le pilote français de rallye Sébastien Loeb, une maison de 1800m². Le plus gros client que nous avons eu, c'était une villa de 2500m² habitables, avec piscine et salle de gym. Nous avons des clients quelque peu atypiques », nous confie-t-il. Joueurs



de football, artistes de cinéma et du monde de la musique, dirigeants de multinationales, tous font confiance à l'homme d'Affaires portugais, passionné par la décoration. « Quand nous commençons, nous réalisons les rêves du client. Il di-



para segundo plano. Hoje estamos no topo, o nosso lugar foi alcançado graças à nossa vontade e ao nosso suor, o que é normal porque somos trabalhadores, sérios e preocupados com a qualidade.

Uma vida social preenchida

Joaquim Pires é também presidente da Delegação da Região PACA da CCIFP. O dinamismo dos empresários portugueses no sul de França não passou despercebido pela Câmara de Comércio Franco Portuguesa (CCIFP). Em 2013, foi criada uma delegação na região Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA). O presidente da CCIFP-

-PACA, Joaquim Pires, organiza anualmente uma gala de verão em Sainte-Maxime para atrair a atenção dos portugueses que vivem e trabalham longe de Paris. O objetivo desta delegação é lembrar aos nossos amigos franceses que nós existimos e que estamos unidos. Os portugueses gostam de ficar no seu canto, permanecem discretos, mas, felizmente, hoje em dia, quando organizo eventos importantes como a gala, as pessoas participam. Na última gala éramos 300 pessoas o que significa que agora existe uma maior solidariedade na região sul”, diz ele. Apesar do trabalho acumulado nos últimos anos, Joaquim prepara a transmissão da pasta. O empresário afirma “cumprir as suas promessas” e disse ao presi-



sait ce qu'il souhaitait dans la maison et il avait le pouvoir de décision. Mais cela fait 25 ans que nous achetons des terrains et concevons nos projets : nous construisons, décorons pour servir nos clients. Même le mobilier est conçu dans nos bureaux, nous assurons une construction clefs en main », souligne-t-il. Selon Joaquim, « de nombreux hommes d'Affaires fortunés entrepreneurs dynamiques » se retrouvent dans la région et sont, selon le fondateur du Groupe Serip, « les meilleurs clients ». « Ce sont des personnes qui comme moi, se sont battues pour être ce qu'elles sont et ont conscience de la valeur des choses.

Les portugais en premier ressort

L'une des clés de la réussite de Joaquim Pires réside dans le nombre d'entreprises qu'il a créées pour « contrôler » toute la chaîne de construction des villas. Il a créé sa propre menuiserie puisqu'il utilise beaucoup de bois dans ses réalisa-

tions et créé sa propre décoration. Il a créé une entreprise de jardinage puisque toutes les maisons disposent d'un espace vert élaboré. Il a également créé une agence immobilière pour vendre ses maisons.

Il a fondé une holding qui permet de tout créer sous le label de qualité du Groupe Serip. Ses entreprises emploient aujourd'hui plus de 80 personnes et collaborent aussi avec de nombreuses entreprises locales, souvent dirigées par des portugais qu'il a aidé à s'installer à leur propre compte.

L'une des missions qu'il s'est imposée a été de changer l'image fautive des Portugais auprès de nombreux Français peu avertis de la personnalité de leurs voisins européens si discrets, et il a remarqué la naissance d'une nouvelle réputation. « Nous avons beaucoup souffert à notre arrivée. Les Espagnols, Italiens et nous, les Portugais, travaillions, mais nous Portugais passions en second-plan. Aujourd'hui, nous sommes au sommet ; notre place nous l'avons gagnée grâce à notre volonté et à notre sueur ; et je trouve cela normal, nous sommes travailleurs, sérieux et avons le souci de la qualité.

Une vie sociale bien remplie

Joaquim Pires est aussi président de la Délégation de Région PACA du CCIFP. Le dynamisme des entrepreneurs portugais dans le sud de la France n'est pas passé inaperçu auprès de la Chambre de Commerce Franco-Portugaise (CCIFP). En 2013, une délégation dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) a été créée. Le Président Joaquim Pires de la CCIFP-PACA organise chaque année un gala d'Été à Sainte-Maxime afin d'attirer l'attention des Portugais qui résident et travaillent loin de Paris. Le but de cette délégation

dente da CCIFP que só seria o presidente da delegação por apenas quatro anos. Este período está a findar e espera passar o testemunho a um advogado Luso-descendente com sede no sul da França, que como ele apoia muitos portugueses.

O dia em que construiu um consulado

No passado, Joaquim Pires foi convidado por um diplomata para se tornar cônsul honorário no Mônaco, recusou o convite por causa da vida ocupada que tinha. Mais recentemente, recebeu uma segunda proposta, desta vez do cônsul geral de Marselha, Pedro Marinho Costa e Joaquim, desta vez aceitou. « Penso que a sorte não bate à porta duas vezes», diz ele com um sorriso. “É um grande orgulho para mim porque nunca deixei de me sentir português desde que estou em França. A prova é que eu nunca assumi a nacionalidade francesa. Toda a minha família é francesa. A minha irmã é francesa, o meu cunhado também, os meus filhos têm dupla nacionalidade.

O Consulado Honorário de Nice é um posto apoiado pelo sector privado. O empresário residente em Sainte-Maxime contribuiu para a renovação do escritório e ainda hoje assume uma grande parte das despesas. Possui amplos poderes e agora pode realizar quase todos os actos consulares, ajudando muitos portugueses que residem entre 100 e 300 quilómetros do Consulado de Marselha. “O Consulado estabelece mais de 600 actos por mês, o que é enorme, e hoje em dia apenas recebemos os nossos cidadãos mediante marcação, caso con-

est de rappeler à nos amis français que nous existons et que nous sommes unis. Les Portugais aiment beaucoup rester dans leur coin, rester discrets, mais heureusement que de nos jours, quand j’organise des événements importants comme le gala, les gens y participent. Nous étions 300 personnes lors du dernier gala, mais nous aurions pu être plus nombreux si nous l’avions souhaité. Cela signifie qu’il y a dorénavant une plus grande solidarité dans la région du sud », nous dit-il.

Malgré la charge de travail cumulée ces dernières années, Joaquim prépare également la relève. L’homme d’affaires dit aimer « tenir ses promesses » et avait confié au Président de la CCIFP qu’il ne serait Président de la délégation que seulement pendant quatre ans. Cette période touche à sa fin et il espère transmettre le flambeau à un avocat luso-descendant basé dans le sud de la France, soutient comme lui de bon nombre de Portugais.

Le jour où il construisit un Consulat

Par le passé, Joaquim Pires a été invité par un diplomate pour devenir Consul Honoraire à Monaco, il a décliné l’invitation en raison de la vie bien chargée qu’il avait déjà. Plus récemment, il a reçu une seconde proposition, cette fois-ci de la part de Monsieur le Consul Général de Marseille; Pedro Marinho Costa, et Joaquim, cette fois, a accepté. « Je pense que si le train passe deux fois, il faut l’attraper au deuxième passage », dit-il avec un sourire. « C’est une grande fierté pour moi parce que je n’ai jamais cessé de me sentir Portugais depuis que je suis en France. La preuve en est que je n’ai souhaité que resté portugais de nationalité. Toute ma famille est française. Ma sœur est française, mon beau-frère aussi, mes enfants ont la double nationalité, tandis que moi je n’ai voulu conserver



que celle de mes parents, même si je remercie la France pour son accueil », nous dit-il.

Le Consulat Honoraire de Nice est l'un des postes soutenus par le secteur privé. L'homme d'affaires résidant à Sainte-Maxime a contribué à la construction de l'édifice et en assume encore aujourd'hui une grande partie des dépenses. Il bénéficie de pouvoirs étendus et peut aujourd'hui procéder à presque tous les actes consulaires, en aidant de nombreux Portugais qui se trouvent entre 100 et 300 kilomètres du Consulat de Marseille. « Le Consulat établit plus de 600 actes par



mois, ce qui est énorme, et de nos jours nous ne recevons nos ressortissants que sur rendez-vous, sinon nous devrions être ouverts jour et nuit. Avoir été Sollicité à deux reprises, moi un fils d'émigrant pour qu'il représente le Portugal en tant que Consul Honoraire est ma grande fierté. En arrivant en France, mon père demandait un passeport, une carte de séjour auprès de nos consulats, alors qu'aujourd'hui, c'est son fils qui s'occupe de tout cela », se souvient-il avec enthousiasme.

L'amour pour le Portugal transmis de génération en génération

trário, deveríamos estar abertos dia e noite. Tendo sido solicitado duas vezes para representar Portugal como Cônsul Honorário, eu, filho de emigrantes, aceitei este cargo com imenso orgulho. Quando chegou à França, o meu pai pediu um passaporte, um cartão de residência junto dos nossos consulados, enquanto hoje é o seu filho quem lida com tudo isso”, lembra ele com entusiasmo.

O amor por Portugal transmitido de geração em geração

A maior herança que Joaquim Pires alcançou no sul de França é o de ter uma família unida. Quando ele foi para a escola, conheceu a Nathalie, uma jovem francesa de origem espanhola pelo lado da avó. “Vivemos uma bela história, mas pertence-nos e não a vou revelar”, diz ele com uma risada. Desta união, nasceram dois filhos e mesmo crescendo a milhares de quilômetros de distância, o amor por Portugal foi transmitido. Julien, o filho de Joaquim, segue os passos do seu avô e do seu pai. Vive em Cascais e também se dedica à construção de vilas de prestígio na região. “Eu sempre pensei que os filhos não precisassem obrigatoriamente de seguir os passos dos pais e que o nosso único dever é ajudá-los. Eles não terão sucesso na vida se forem demasiado forçados. Eles devem crescer sozinhos e aprender por si mesmos. Aos 18 anos, o filho do empresário solicitou a nacionalidade portuguesa e desejou aprender a língua do seu pai e do seu avô. “Hoje, o meu filho fala português como o meu pai falou francês quando chegou a França em 1958.



Le plus grand patrimoine que Joaquim Pires a bâti dans le sud de la France reste tout de même une famille unie. Quand il allait à l'école, il a rencontré Nathalie, une jeune Française espagnole d'origine par sa grand-mère. « Nous vivons une belle histoire, mais elle nous appartient et je ne vais pas la dévoiler », nous dit-il en riant. De leur union naquit deux enfants et même s'ils ont grandi à des milliers de kilomètres, l'amour pour le Portugal est transmis de génération en génération. La transmission est assurée : le fils de Joaquim : Julien, suit les traces de son grand-père et de son père. Il habite à Cascais et se consacre également à la

construction de villas prestigieuses dans la région. « J'ai toujours pensé que les enfants ne sont pas là pour prendre obligatoirement la relève des parents et que notre unique devoir est de les aider. Ils ne réussiront rien dans la vie si nous les forçons trop. Ils doivent grandir seuls et apprendre par eux-mêmes aussi ». À 18 ans, le fils de l'homme d'affaires a demandé la nationalité portugaise et a souhaité apprendre la langue de son père et son grand-père. « Aujourd'hui, mon fils parle portugais comme mon père parlait français quand il est arrivé en France en 1958. Il a encore beaucoup à apprendre », dit-il en souriant.



Ele ainda tem muito a aprender”, diz com um sorriso. O empresário, considera-se sempre como um trabalhador português e garante que todos aqueles que trabalham fora de Portugal trabalham para o seu país. Mas ele considera que quando chegou a hora de discutir a imigração, continua a existir um dilema que separa os portugueses de outras comunidades. “Quando falamos de um emigrante, falamos de um português que veio trabalhar para França. Mas já repararam que um francês nunca é um emigrante? Chamamos “Expatriado” ao francês que vai trabalhar para a Arábia Saudita, para os Estados Unidos ou ... para Portugal! A palavra “emigrante” tem uma conotação negativa porque isso é, para muitos, um povo necessitado. Somos um povo formidável, fizemos muitas descobertas, mas precisamos de nos evidenciar. O povo português é grande porque a nossa história também o é”, conclui. Joaquim Pires é uma prova viva da dimensão do homem. Com centenas de moradias construídas na área, ele continua investindo em novos terrenos e aposta em novos projectos. Para ele, os negócios nunca pararão e estejamos certos, a ambição dele é a de continuar a crescer e a dedicar-se às suas empresas.

L'homme d'Affaires se considère donc aussi toujours comme un ouvrier Portugais et garantit que tous ceux qui travaillent hors du Portugal ont toujours œuvrer pour leur pays. Mais il considère que lorsque l'heure est venue de discuter d'immigration, il demeure un dilemme qui sépare les Portugais des autres communautés. « Quand nous parlons d'un émigré, nous parlons d'un Portugais venu travailler en France. Mais avez-vous déjà réalisé qu'un Français n'est jamais un émigré ? On appelle « L'Expatrié » le Français qui part travailler en Arabie Saoudite, aux Etats-Unis, ou ...au Portugal ! Le mot « émigré » a une connotation négative parce qu'il s'agit là, pour beaucoup, d'un peuple qui serait dans le besoin. Nous sommes un peuple formidable, nous avons fait beaucoup de découvertes, mais nous avons besoin de nous mettre en avant. Le peuple portugais est grand, parce que notre histoire est grande » conclut-il. Joaquim Pires est la preuve vivante de la dimension de l'homme. Avec des centaines de villas construites dans la région, il continue d'investir dans de nouveaux terrains et de miser sur de nouvelles œuvres. Pour lui, les affaires ne s'arrêteront jamais et soyons-en certains, il ne le souhaite sûrement pas, tellement il s'épanouit dans ses entreprises.



Luís Silvério

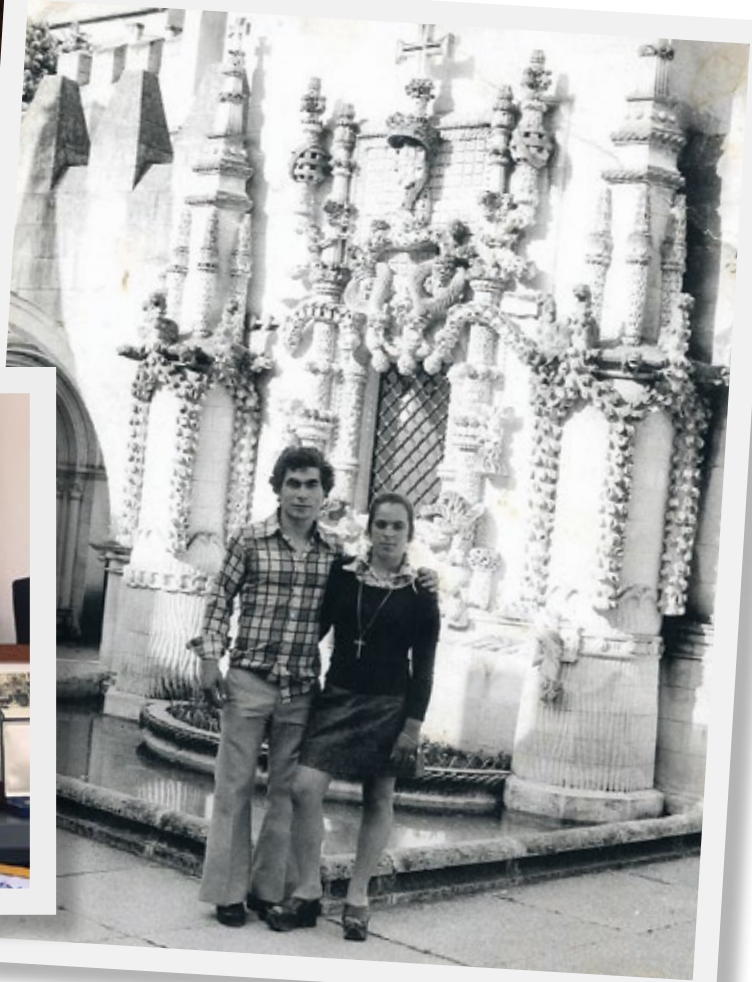
Com 15 anos disse que não queria estudar mais. Fui ter com o meu irmão e fui para a Universidade da Ribeira em Lisboa que era a Universidade da vida

A 15 ans je ne voulais plus étudier. Je suis parti rejoindre mon frère et suis allé à l'Université de Ribeira à Lisbonne, qui était « l'Université de la Vie ».



C Assim que chegámos ao escritório da empresa de Luís Silvério, deparámo-nos com um poema, escrito num azulejo em tons de azul e branco, que despertou a nossa atenção. “Ao senhor Luís Silvério/ E filhos limitada/ Eu lhe ofereço estes poemas/ Porque é e foi sempre um homem sério/ E uma distinta cara honrada”, lê-se numa das paredes da fábrica. Ainda hoje o empresário não sabe quem lhe deu aquele presente. A pessoa em questão preferiu manter o anonimato, mas Luís Silvério vai guardando os versos. De facto o seu nome é reconhecido e a opinião é unânime na Nazaré. Apresenta um passado ligado ao mar e o talento para esta arte passou de geração em geração, fazendo já parte da história da família. Muito cedo trocou os livros pelo trabalho, arregaçou as mangas e foi trabalhar com o irmão mais velho. Com apenas 21 anos já era empresário e hoje é uma verdadeira referência em Portugal na revenda de pescado fresco e congelado. Actualmente tem uma moderna unidade fabril com uma fábrica de congelação, um armazém para peixe fresco e abastece grandes grupos como o Jerónimo Martins, Makro ou Ocean. Todos os anos chega a novos mercados e já coloca peixe nalguns dos melhores restaurantes dos Estados Unidos da América, Canadá, Espanha ou Itália. Sentado na sua secretária, olhando para quadros e fotografias antigas, Luís Silvério contou-nos os mares por onde já navegou, mas onde também ainda gostava de atracar.

P *En arrivant aux bureaux de l'entreprise de Luís Silvério, notre attention a été retenue par un poème écrit sur un carreau de faïence bleu et blanc. On lit le poème accroché sur l'un des murs de l'entreprise : « À Monsieur Luís Silvério/ E Filhos, Limitada /». Je vous offre ces poèmes/ Car vous êtes et avez toujours été un homme sérieux/ Au visage honorable distingué ».* L'homme d'affaires ne connaît toujours pas l'identité de celui qui a offert ce cadeau. La personne en question a préféré garder l'anonymat, Luís Silvério conserve ces vers. De fait, son nom est reconnu : l'opinion est unanime à Nazaré. Son passé est lié à la mer et ancré dans l'histoire de la famille, cet art s'est transmis de génération en génération. Très tôt, il a échangé ses livres contre le travail, a retroussé ses manches et est parti travailler avec son frère aîné. Il était déjà entrepreneur à seulement 21 ans et est, aujourd'hui, une véritable référence dans la revente de poisson frais et surgelé au Portugal. Il dispose actuellement d'une unité de fabrication moderne, d'une usine de congélation et d'un entrepôt pour le poisson frais. Il approvisionne des grands groupes tels que Jerónimo Martins, Makro ou Ocean. Chaque année il pénètre de nouveaux marchés et vend du poisson aux meilleurs restaurants des Etats-Unis d'Amérique, du Canada, d'Espagne ou d'Italie. Assis à son bureau, en fixant des tableaux et de vieilles photographies, Luís Silvério nous a parlé des océans sur lesquels il avait déjà navigué et des endroits qu'il aimerait explorer.



“A Universidade da vida”

Luís Silvério nasceu e cresceu numa aldeia, nos arredores de Torres Vedras. O avô já negociava peixe e o pai também fazia uma pequena distribuição, mas os tempos eram diferentes e as dificuldades bem maiores. “Naquela altura a distribuição era feita com carroças e com burros. No tempo da escola, o meu pai punha-me em cima de um burro para ir fazer vendas de peixe às aldeias juntamente com os funcionários que ele tinha”, recorda. Mesmo durante as férias, Luís acompanhava o pai no comércio e não tinha grande tempo para brincadeiras. “Eram tempos difíceis, mas guardo boas recordações”, diz-nos. O empresário estudou em Torres Vedras na Escola Industrial, mas gostou sempre mais de trabalhar do que estudar. Quando fez 15 anos, deixou definitivamente os livros e foi ajudar o irmão mais velho que se tinha lançado por conta própria. “O meu irmão começou a comprar peixe em Peniche e a levá-lo para a Ribeira Nova em Lisboa. Eu ainda andava na escola, mas com 15 anos disse que não queria estudar mais. Fui ter com ele e fui para a Universidade da Ribeira em Lisboa que era a Universidade da Vida”, conta sorrindo.

A Universidade da vida até pode ter sido exigente, mas hoje reconhece que o preparou da melhor forma. “Havia lá um senhor em Lisboa que tinha um armazém onde é hoje a Portugalía. Eles escreviam umas letras muito mal feitas, mas eu tinha que ir para a porta do armazém conferir o peixe e tinha que perceber a letra que eles escreviam. Depois comecei a crescer e com apenas 21 anos já era empresário”, afirma. Em 1978 os dois irmãos



criaram em Peniche uma fábrica e fundaram uma sociedade. O negócio familiar correu muito bem inicialmente e estava tudo encaminhado para que a empresa tivesse continuidade, mas em 1984 o irmão mais velho comprou uma fábrica de conservas que estava em decadência e Luís Silvério optou por seguir outro caminho, apostando num negócio sozinho. “Naquela altura eu tive pena porque aquela empresa podia ter ido longe também, mas foi uma opção”, diz-nos. Nesse mesmo ano, Luís voltou para a Nazaré e com o apoio da mulher fundou a empresa Luís Silvério SA. Odília foi sempre o seu braço direito e uma das personagens principais desta história.



« L'Université de la vie »

Luís Silvério est né et a grandi dans un village aux alentours de Torres Vedras. Son grand-père était déjà dans le négoce de poissons et son père travaillait dans la petite distribution même si les temps étaient différents et les difficultés bien plus grandes. « À cette époque, la vente avait lieu sur des charrettes tirées par des ânes. Quand j'étais à l'école, mon père me mettait sur un âne pour accompagner ses employés qui partaient vendre du poisson dans les villages alentours », se souvient-il. Même pendant les vacances, Luís accompagnait son père dans les magasins, il n'avait pas le temps de s'amuser. « C'étaient



une époque difficile mais j'en garde de bons souvenirs », nous dit-il. Bien qu'il soit allé à l'École Industrielle de Torres Vedras, l'homme d'affaires a toujours préféré travailler plutôt qu'étudier. Il a définitivement arrêté l'école à l'âge de 15 ans pour rejoindre son frère aîné qui s'était mis à son compte. « Mon frère a commencé par acheter du poisson à Péniche et l'emmené à Ribeira Nova à Lisbonne. J'étais encore à l'école à ce moment-là, mais j'ai préféré arrêter les cours à l'âge de 15 ans. Je l'ai rejoint et suis parti étudier à l'Université de Ribeira, à Lisbonne, qui était « L'Université de la Vie » », nous dit-il en souriant.

L'Université de la Vie a beau avoir été très exigeante, il reconnaît aujourd'hui y avoir reçu la meilleure éducation. « Un homme était propriétaire d'un entrepôt à Lisbonne, devenu aujourd'hui l'entreprise Portugália. Même s'ils s'exprimaient très mal dans leurs écritures, je devais comprendre ce qu'ils écrivaient et m'y rendre pour leur remettre le poisson. Puis j'ai commencé à grandir et à l'âge de 21 ans j'étais déjà entre-



Uma lua-de-mel adiada 20 anos

Conheceram-se ainda em Peniche. Odília tinha 16 anos e Luís tinha acabado de fazer 18. Tiveram um dos namoros mais rápidos de sempre, mas hoje podem dizer que o passo para o casamento foi o mais acertado. “Primeiro nós fugimos”, recorda. “Fomos dar um passeio durante oito dias. Depois estivemos durante seis meses juntos e a seguir casámos. Não houve tempo para lua-de-mel, nem nada. A lua-de-mel começou a aparecer 20 anos depois, quando nós, depois de trabalharmos afinadamente para conquistar a nossa vida, começámos a tirar algumas férias”, diz-nos. Odília trabalhou sempre ao lado de Luís Silvério e apoiou-o no lançamento da empresa especializada no comércio de peixe congelado. A Luís Silvério & Filhos SA foi fundada em 1987, co-



meçando apenas com seis funcionários. Dois anos mais tarde criaram uma fábrica de congelação na mesma localidade, que se destina essencialmente à congelação de sardinha e polvo. Durante os primeiros anos, o casal precisou de batalhar muito para atingir bons resultados e Odília foi uma verdadeira guerreira, nunca baixando os braços. “Ela trabalhou sempre ao meu lado e há cerca de 20 anos construiu o primeiro prédio na Nazaré de frente para o mar para o turismo. Depois de trabalhar no peixe, estava na fábrica, vinha para o armazém, um dia ia alugar os apartamentos aos turistas e fazia



preneur », confie-t-il. En 1978, les deux frères se sont lancés et ont fondé une société à Péniche. Tout s'est très bien déroulé au début pour l'entreprise familiale et tous les éléments extérieurs convergeaient vers la prospérité de l'entreprise. Mais, en 1984, son frère aîné a décidé de racheter une usine de conserve en faillite et Luís Silvério a préféré tracer son propre chemin en misant sur une seconde entreprise, tout seul cette fois. « À ce moment-là, je culpabilisais vis-à-vis de cette première entreprise qui aurait pu aller très loin, mais c'était une option », raconte-t-il. La même année, Luís est retourné à Nazaré et a fondé, avec l'aide de sa femme, l'entreprise Luís Silvério SA. Odília a toujours été son bras droit et est l'un des protagonistes de leur histoire.

Une lune-de-miel reportée de 20 ans

Ils se sont rencontrés à Péniche. Odília avait 16 ans et Luís venait de fêter ses 18 ans. Ils ont vécu l'une des histoires les plus rapides qui soient, mais ils affirment aujourd'hui que leur mariage a été un bon choix. « Nous avons fui au début », se souvient-il. « Nous sommes partis ensemble pendant huit jours. Puis, au bout de six mois de relation, nous nous sommes mariés. Nous n'avions pas le temps pour une lune-de-miel, ou quoi que ce soit d'autre. La lune-de-miel a eu lieu 20 ans après, après avoir réussi notre vie, quand nous avons commencé à prendre quelques vacances », confie-t-il. Odília n'a cessé de travailler aux côtés de Luís Silvério et l'a soutenu au moment de la création de son entreprise spécialisée dans la vente de poissons surgelés. L'entreprise Luís Silvério & Filhos S.A. a été fondée en 1987, avec seulement six employés. Deux ans plus tard, ils installent une usine de congélation



as limpezas. Ela fazia tudo sozinha e eu não sei como conseguiu”, lembra. Com o passar dos anos, a evolução do negócio do peixe começou a ser visível, até na forma como passaram a ser recebidos no estrangeiro. “A primeira vez que fui a África do Sul nem fui convidado para beber um café. Nós quando temos algum cliente em Portugal vamos logo levá-lo a almoçar, arranjamos hotel e todas as condições, por isso, fiquei muito impressionado. Felizmente agora quando chego a Porto Elizabeth já tenho um carro alugado no aeroporto, já faço o meu percurso a andar pela esquerda e já nos convidam para ir até casa deles para fazer um churrasco, ou seja, já é tudo diferente”, afirma. Actualmente a empresa abastece grandes grupos como o Jerónimo Martins, Makro ou Ocean e o empresário é um dos maiores revendedores de peixe com uma certeza no que toca ao seu trabalho. “Temos a melhor sardinha do país e não temos dúvidas disso. Nós trabalhamos com instalações modernas, mas seguimos ainda os métodos antigos, ou seja, utilizamos a sardinha por mergulho para não lhe tirar a escama. A sardinha é mergulhada dentro da salmoura, congela a 18° graus negativos e depois vai até ao túnel de secagem para secar como deve ser”, explica, “só assim conseguimos ter um produto com qualidade”. Parte do peixe comercializado pela empresa vem da Mauritânia, Marrocos, Senegal, Espanha, Noruega, Tanzânia, Uganda e África do Sul. Depois é distribuído pelo território português ou além-fronteiras. A empresa continua a navegar em novos mercados e já coloca peixe nalguns dos melhores restaurantes dos Estados Unidos da América, Canadá, Espanha ou Itália.

dans la même localité, essentiellement destinée à la congélation de sardine et de poulpe. Le couple a travaillé très dur les premières années pour obtenir de bons résultats et Odília a été une véritable battante, elle n’a jamais baissé les bras. « Elle a toujours travaillé à mes côtés et c’est elle qui a construit il y a 20 ans le premier immeuble à Nazaré, face à la mer, pour le tourisme. En plus d’y travailler, elle s’occupait de l’usine et de l’entrepôt, mais aussi de louer des appartements pour les touristes et de nettoyer les logements. Elle faisait tout toute seule. Je ne sais pas comment elle faisait », se souvient-il.

Au fil des années, l’évolution de l’industrie du poisson a commencé à être visible, même dans la forme dont ils étaient accueillis à l’étranger. « Je n’ai même pas été invité à boire un café la première fois que je suis allé en Afrique du Sud. Ça m’a impressionné parce qu’au Portugal quand nous avons un client, nous l’invitons à déjeuner, nous lui trouvons un hôtel et le mettons dans de bonnes conditions. Heureusement aujourd’hui, quand j’arrive à Port Elizabeth, une voiture de location m’attend à l’aéroport, je connais mon itinéraire sur la voie de gauche et ils nous invitent à aller chez eux pour un barbecue. Tout est différent dorénavant » dit-il. L’entreprise est aujourd’hui le fournisseur de grands groupes comme Jerónimo Martins, Makro ou Ocean et l’homme d’affaires est l’un des plus grands marchands de poissons, maître dans son domaine. « Nous vendons la meilleure sardine du pays, sans aucun doute. Nous disposons peut-être d’installations modernes mais nous travaillons toujours selon les anciennes méthodes. Par exemple, nous baignons les sardines pour ne pas enlever leurs écailles. Nous les mettons dans de la saumure, les congelons ensuite à -18° degrés et les envoyons enfin dans le tunnel de séchage pour les sécher comme il se doit »,



explique-t-il. « Il n'y a que comme cela que nous obtenons un produit de qualité. » Une bonne partie de la marchandise commercialisée par l'entreprise provient de Mauritanie, du Maroc, du Sénégal, d'Espagne, de Norvège, de Tanzanie, d'Ouganda et d'Afrique du Sud. Il est distribué sur le territoire portugais ou au-delà des frontières. L'entreprise continue de naviguer sur de nouveaux marchés et vend sa marchandi-

se aux meilleurs restaurants des Etats-Unis d'Amérique, du Canada, d'Espagne ou d'Italie.

Plus qu'une équipe, une famille

L'entreprise Luís Silvério & Filhos emploie aujourd'hui plus de 40 employés et tous sont considérés comme des membres

Mais do que uma equipa, uma família

Actualmente a Luís Silvério & Filhos dá trabalho a mais de 40 funcionários e todos são tratados como membros da família. O empresário diz sempre “aos mais novos que são todos filhos” e este carinho é retribuído pela equipa. “Há uns dias um ucraniano até foi comigo a Vila Franca por causa dos horários dos camionistas e a juíza perguntou-lhe se ele era meu familiar. Ele disse que não era meu familiar, mas disse que os funcionários da empresa eram todos meus filhos”, conta-nos sorrindo. De facto, o nome da empresa vai deixando claro que o futuro do negócio está predestinado. Luís Silvério quer passar o testemunho e a humildade que o caracteriza aos filhos, tendo já sete membros da família a trabalhar na empresa. Durante as férias até os netos ajudam nas tarefas. “Eu coloco os meus netos a fazer os serviços todos, desde a preparação do pescado até ao escritório. Eles têm que aprender de tudo. Aliás, dentro do negócio já são os meus filhos que tratam da maior parte. Eu agora estou aqui mais a fiscalizar”, diz-nos.

Em 2010 receberam o prémio PME Excelência e em 2008 foram premiados com a distinção PME Líder, mas o sucesso de Luís Silvério não se fica por esta empresa. Actualmente também é Presidente da Associação de Comerciantes de Pescado (ACOPE) e, apesar de defender que existem outros colegas com mais condições

para ocupar o cargo, o seu nome é sempre escolhido em primeiro lugar. “Tenho lá colegas que têm mais condições porque são formados, são pessoas com canudo, mas eles não querem. Eles preferem que seja eu porque dizem que sou uma pessoa mais idônea, que tenho a experiência da vida e, felizmente, todas as nossas autoridades gostam de mim. Eu também respeito toda a gente e sabem que quando eu digo alguma coisa é porque é verdade”. Luís Silvério acredita que a seriedade foi sempre a chave para o sucesso nos negócios e nunca procurou ganhar dinheiro à custa de um mal entendido. “Ainda ontem recebi quase três toneladas de sardinha de Espanha que saiu logo directamente para os supermercados. Lá fizeram uma guerra e começaram a dizer que a sardinha não tinha qualidade e eu disse que não precisavam de pagar. Hoje não vão pagar e eram quase seis mil euros. Dei ordens aos supermercados para dar, para fazerem o que quiserem. Depois recebi emails das lojas todas a agradecer o esforço que nós fizemos porque depois colocámos lá mercadoria nossa de qualidade. Se não presta, não se paga”, sublinha.

Novos sonhos

Apesar de já ter atingido muitas metas, de já ter alcançado muitos objectivos profissionais, Luís Silvério confessa que não quer ficar por aqui. “Nunca nos sentimos realizados”, diz-nos. Hoje tem novos sonhos, em particular um novo projecto que preparou durante



de la famille. L'homme d'affaires dit toujours « aux plus jeunes qu'ils sont ses enfants » et cette affection est réciproque pour l'équipe. « Il y a quelques jours, un Ukrainien m'a accompagné à Vila Franca à cause des horaires des camionneurs et la Juge lui a demandé s'il était de ma famille. Il lui a répondu que non, mais que tous les employés de l'entreprise étaient



mes enfants », nous dit-il en souriant. D'ailleurs, le nom de l'entreprise indique clairement que son avenir est prédestiné. Luís Silvério veut faire part à ses enfants de son expérience et de l'humilité qui le caractérise, il a déjà sept membres de sa famille qui travaillent pour le groupe. Même pendant les vacances, ses petits-enfants aident à la tâche. « Je confie





dois anos com o apoio de um funcionário. O empresário idealizou uma unidade de inovação de pescado que vai ter tecnologia de ponta e contempla a produção de preparados para cozinha ultracongelados, secagem de peixe, congelação e armazenagem. O investimento, o maior a nível nacional neste sector, permitiu a criação de oito postos de trabalho e, quando as obras de construção do empreendimento estiverem concluídas, o que se se prevê que aconteça até final de 2018, serão criados mais 14 postos de trabalho. Para erguer esta nova fábrica mais moderna, a Luís Silvério & Filhos SA vai investir 15,7 milhões de euros na Área de Localização Empresarial (ALE) de Valado dos Frades, num projecto que tem uma participação de 6,5 milhões de euros no âmbito do Programa Operacional mar2020. A empresa vai especializar-se na comercialização de filetes de peixe fresco, destinados, sobretudo, às cozinhas de restaurantes.

à mes petits-enfants toutes sortes de services, de la préparation du poisson jusqu'aux tâches administratives. Ils doivent tout apprendre. En plus, aujourd'hui, ce sont mes enfants qui s'occupent d'une bonne partie des affaires. Je ne suis plus là que pour superviser dorénavant », nous dit-il.

En 2010, ils ont reçu le prix d'Excellence PME et en 2008 celui de Leader PME, mais la réussite de Luís Silvério va au-delà de son entreprise. Il est actuellement Président de l'Association des Commerçants de Poisson (ACOPE) et, bien qu'il existe selon lui des collègues possédant davantage de critères requis pour occuper le poste, son nom est toujours cité en premier lors de la sélection du Président. « Certains de mes collègues ont un meilleur profil que le mien parce qu'ils sont formés, ont un diplôme universitaire, mais ils ne veulent pas prendre ma place. Ils préfèrent que ce soit moi parce que, selon eux, j'ai un profil plus adapté, avec une certaine expérience de la vie et parce que les autorités heureusement m'apprécient. Je respecte aussi tout le monde et ils savent que quand je dis quelque chose c'est parce que c'est vrai. » Luís Silvério est convaincu que son sérieux a toujours été la clé de sa réussite commerciale et n'a jamais cherché à faire de l'argent au détriment d'un malentendu. « Hier encore, j'ai reçu une livraison de sardines provenant d'Espagne de près de 3 tonnes, qui ont directement été redistribuées dans les supermarchés. Prêts à mener une guerre, ils ont commencé à dire que les sardines n'étaient pas de qualité. Je leur ai donc dit qu'ils n'avaient pas à payer et donc aujourd'hui ils ne me paieront pas, alors qu'il s'agit d'une somme d'environ six mille euros. J'ai donné l'ordre aux supermarchés de donner la marchandise, d'en faire ce qu'ils veulent. J'ai ensuite reçu des e-mails de remerciements des magasins qui soulignaient l'effort que nous avions



De acordo com Luís Silvério, a nova instalação “vai ter uma ETAR própria, energia dos painéis solares” e irá permitir preparar “produtos frescos como filetes embalados em vácuo e atmosfera controlada, peixe pronto a cozinhar”, representando um enorme progresso. Numa altura em que se fala em passar o testemunho à próxima geração, o empresário garante que está envolvido neste projecto pelos filhos e também “para os

libertar” de um trabalho que dura muitas vezes “24 horas seguidas”. “Eu por mim não precisava disto. Agora preciso é de ir para casa descansar. Faço isto porque gosto e porque também os quero ajudar. Eu penso que eles, com esta fábrica moderna, vão dar um avanço à nossa concorrência de dez anos porque quem fizer agora, faz. Quem não fizer agora, já não consegue fazer”, sublinha.



fait, puisqu'après cet incident nous avons fait un effort sur la qualité de notre marchandise. On ne paie pas un produit qui ne vaut rien », affirme-t-il.

De nouveaux rêves

En dépit d'avoir atteint de nombreux buts et objectifs professionnels, Luís Silvério avoue ne pas vouloir en rester là. « Nous ne nous sommes jamais sentis épanouis » nous dit-il. Il rêve d'autre chose aujourd'hui, notamment d'un nouveau projet qu'il a préparé pendant deux ans avec l'aide d'un employé. L'homme d'affaires a mis au point une unité d'innovation dans le domaine du poisson, qui comprend une technologie de pointe, la production de plats cuisinés surgelés, le séchage, la congélation et le stockage du poisson. Cet investissement, le plus important jamais réalisé dans le secteur au niveau national, a permis la création de huit emplois et l'on prévoit 14 autres postes de travail créés lorsque la mise en place du projet sera achevée, ce qui devrait se produire d'ici la fin de 2018. Pour la construction de cette nouvelle usine plus moderne, l'entreprise Luís Silvério & Filhos S.A. investira 15,7 millions d'euros

dans l'ALE (Aire de Localisation d'Entreprises) de Valados Frades, dans le cadre d'un projet de 6,5 millions d'euros du Programme Opérationnel mar2020. L'entreprise se spécialisera dans la commercialisation de filets de poisson frais essentiellement destinés aux restaurants.

Selon Luís Silvério, la nouvelle installation « aura sa propre station de traitement des eaux usées, l'énergie proviendra des panneaux solaires » et permettra de préparer « des produits frais comme des filets en barquette sous vide et sous atmosphère contrôlée, du poisson prêt à cuire », ce qui représente un énorme progrès. À l'heure où il envisage de passer le flambeau à la génération suivante, l'homme d'affaires assure être impliqué dans ce projet pour ses enfants ainsi que pour « les libérer » d'un travail qui dure très souvent « 24h consécutives ». « Je n'avais pas besoin de tout ça. J'ai besoin de me reposer dorénavant. Mais je le fais parce que j'aime ça et que je veux aussi les aider. Je pense qu'à travers cette nouvelle usine de production, ils prendront une avance de 10 ans sur la concurrence parce que quiconque le fait maintenant, le fait effectivement. Si on ne le fait pas maintenant, on ne le fera jamais. » fait-il remarquer.

A Luís Silvério & Filhos SA apresentou um volume de negócios de 16,9 milhões de euros em 2015, sendo a 8.^a maior empresa dos concelhos de Alcobaça e Nazaré, segundo a listagem da consultora Informa D&B, mas para construir este nome, a família precisou de batalhar muito. Para além do património que construíram a nível empresarial, estão também ligados a vários projectos, sobretudo de turismo na região da Nazaré. “Tenho uma imobiliária, temos uns apartamentos para o turismo local, somos sócios de uma empresa em Peniche de gelo e temos outra sociedade que serve para a compra de terrenos para o futuro”, acrescenta. A solidariedade é um dos valores transmitidos pelo empresário e já fizeram importantes doações para os Bombeiros Voluntários, apoiaram a viagem do surfista McNamara até à Nazaré, destacando-se na região pelas melhores razões. Aos 62 anos, Luís Silvério garante que é um homem satisfeito com as marés da vida e sente-se feliz por ter conseguido levar sempre o seu barco a bom porto.

Le chiffre d'affaires de l'entreprise Luís Silvério & Filhos S.A. était de 16,9 millions d'euros en 2015, la plaçant en 8ème position des plus grandes entreprises des communes de Alcobaça et Nazaré selon le cabinet de conseil Informa D&B. La famille a toutefois travaillé très dur pour construire sa réputation. En plus de ce qu'ils ont achevé au sein de l'entreprise, ils sont également impliqués dans plusieurs projets, principalement de tourisme, dans la région de Nazaré. « J'ai une agence immobilière, nous possédons plusieurs appartements pour le tourisme local, nous sommes associés d'un fabricant de glaces à Péniche et nous avons une autre entreprise pour l'achat de terrains à l'avenir », ajoute-t-il. La solidarité est l'une des valeurs transmises par l'homme d'affaires : il a fait des dons importants aux Sapeurs-Pompiers Volontaires, a soutenu financièrement le voyage du surfeur McNamara jusqu'à Nazaré, en se démarquant dans la région pour les meilleures raisons. À l'âge de 62 ans, Luís Silvério confie être un homme épanoui de la tournure qu'a pris le cours de sa vie et est heureux d'avoir toujours réussi à mener son bateau à bon port.



Manuel Alves

Um dia eu quero regressar a casa. Quero regressar para Portugal

Un jour, je rentrerai chez moi. Je veux retourner au Portugal.



F

Estávamos nos arredores de Paris, mais precisamente em Orly, à procura da sede da empresa de Manuel Alves. Pelo telefone foi-nos dando algumas indicações e finalmente encontrámo-lo numa rua ao virar da esquina. Manuel regressava das obras e estava ainda com o pensamento preso aos seus afazeres. Despertou com a alvorada, como todos os dias, desde que saiu da sua aldeia com apenas 14 anos e emigrou. Paris vivia uma das semanas mais quentes do ano, com os termómetros a bater acima dos 30°, por isso, Manuel Alves não hesitou e convidou-nos logo para uma bebida. “Ali, no fundo da rua, há um café português. Vamos lá beber uma água fresca”, diz-nos. Em França reaprendeu a viver, trocou o pulmão da aldeia de Ponte de Lima pelo coração da movimentada capital parisiense, mas apesar de ter ficado a milhares de quilómetros da sua terra natal, conseguiu sempre encontrar um núcleo luso, um lugar capaz de o aproximar de casa, um café onde se pede um Pastel de Nata e uma bica em bom português. O espaço era também uma casa de jogos, uma espécie de mini casino e pelo chão multiplicavam-se os papéis de apostas falhadas dos jogadores. “Eu nunca gostei de jogar nestas coisas. Achei sempre que é um vício complicado, mas algumas pessoas estragam a vida delas nisto”, disse-nos enquanto abria as garrafas de água e enchia os copos. A aposta da sua família em França foi acertada, sem dúvida, mas mais de 40 anos depois mantém-se intacta a vontade de regressar e, em França, Manuel Alves sente que o copo está sempre mais vazio do que cheio.



Nous étions dans la banlieue de Paris, à Orly plus précisément, à la recherche du siège de l'entreprise de Manuel Alves. Il nous a donné quelques indications au téléphone et nous l'avons finalement retrouvé au coin d'une rue. Manuel revenait d'un chantier et ses pensées demeuraient focalisées sur ses préoccupations. Il s'était réveillé à l'aube, comme tous les jours depuis qu'il avait quitté son village à 14 ans et émigré. Paris connaissait l'une des semaines les plus chaudes de l'année, avec des températures supérieures à 30°C. Manuel Alves n'a donc pas hésité à nous inviter boire un verre. « Il y a un café portugais là-bas au fond de la rue. Allons boire de l'eau fraîche », nous a-t-il dit. Il a réappris à vivre en France, en échangeant les poumons du village de Ponte de Lima contre le cœur de la capitale animée de Paris. Pourtant, même à des milliers de kilomètres de sa terre natale, il a toujours réussi à trouver un noyau portugais, un endroit capable de le rapprocher de chez lui, un café où l'on commande en portugais un Pastel de Nata et une bica (NDLR : un espresso traditionnel). L'endroit en question était aussi une salle d'arcade, une sorte de mini-casino dans laquelle les paris perdus des joueurs se multipliaient sur le sol. « Je n'ai jamais aimé ces jeux-là. J'ai toujours pensé qu'il s'agissait d'une addiction compliquée, certaines personnes gâchent leur vie à cause de ça », nous a-t-il confié en ouvrant les bouteilles d'eau et en remplissant nos verres. Le pari de sa famille en France était sans aucun doute une sage décision, mais l'envie de rentrer demeure intacte plus de 40 ans après. Manuel Alves voit son verre toujours à moitié vide ici. L'entrepreneur n'oublie pas les larmes qu'il a versées sur cette

O empresário não esquece as lágrimas que deixou naquela terra batida quando precisou de se despedir da avó e sonha com um regresso desde essa data. A peripécia, a história e os sucessos que alcançou em solo francês vai levar na bagagem, é certo, mas antes de fazer as malas, contou-nos as suas memórias.

Crescer no meio da lavoura

Manuel Portela Alves nasceu na pequena aldeia da Boalhosa, em Ponte de Lima, no dia 22 de julho de 1960 e é o mais velho de quatro irmãos. O pai e o avô emigraram para o Brasil, por isso, durante cinco anos foi criado apenas pela mãe que trabalhava na agricultura. “Eu desde muito pequeno que já ia para o campo com a minha mãe e com os meus avós também. Eu gostava muito de andar com os animais, por isso, guardo boas recordações desse tem-





terre battue quand il a dû dire au revoir à sa grand-mère, il rêve du retour depuis cette époque. Il va rentrer chez lui avec ses aventures et histoires vécues ainsi que les victoires qu'il remportées sur le sol français. Mais avant de faire ses valises, il nous a raconté ses souvenirs.

Grandir au milieu des champs

Manuel Portela Alves est né le 22 juillet 1960 dans le petit village de Boalhosa, à Ponte de Lima et est l'aîné d'une fratrie de quatre. Son père et son grand-père ont émigré au Brésil. Sa mère, qui travaillait dans l'agriculture, l'a élevé pendant cinq ans. « J'allais déjà dans les champs avec ma mère et mes grands-parents dès mon plus jeune âge. J'adorais me promener avec les animaux, donc je garde d'excellents souvenirs de cette époque », dit-il. Manuel aimait se balader au milieu des

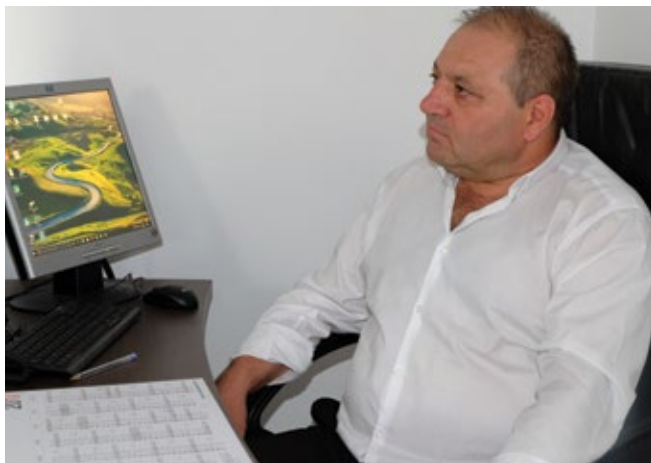
champs et respirer l'air frais. Cependant, l'envie de jouer était parfois plus forte et il se perdait en chemin, surtout quand il rentrait de l'école. « À cette époque, les enseignants étaient très sévères, pas comme aujourd'hui. Nous ramassions les soi-disant boulettes avec une règle et nous étions punis avec, parfois des dizaines de fois d'affilées. C'était difficile mais beau parce que chacun partageait son goûter avec les autres dans la cour de récréation et nous partions tous contents. Ma mère m'attendait parfois pour l'aider dans les champs mais je m'en allais jouer. Elle devait partir à ma recherche ensuite », se souvient-il en souriant. Malgré son emploi au Brésil, le père de Manuel Alves n'a pas su s'adapter à la vie de l'autre côté de l'Océan Atlantique et a fini par rentrer au Portugal, pour peu de temps seulement. Comme il avait un passeport et des documents en règle, il a réussi à émigrer en France en 1966 sans avoir besoin de voyager illégalement. Il se sentait

po”, diz-nos. Manuel gostava de andar no meio da lavoura, respirando o ar puro, mas às vezes a vontade de brincar falava mais alto e perdia-se pelo caminho, sobretudo quando vinha das aulas. “Naquele tempo as professoras eram muito más, não eram como hoje. Nós apanhávamos com a régua os chamados bolinhos e levávamos às vezes dezenas seguidos. Aquilo era complicado, mas também era bonito no recreio porque reparávamos uns com os outros a merenda e lá íamos embora todos contentes. Às vezes a minha mãe estava à minha espera para ajudá-la no campo e eu fugia para a brincadeira. Depois ela tinha que andar à minha procura”, recorda sorrindo. Apesar de ter trabalho no Brasil, o pai de Manuel Alves não se adaptou à vida do outro lado do Oceano Atlântico e acabou por regressar para Portugal, mas não por muito tempo. Como já tinha passaporte e a documentação estava legal, conseguiu emigrar para França em 1966 sem precisar de fazer a viagem a salto. Em Paris sentiu-se bem, gostou do ambiente e começou a planear a viagem da restante família. Oito anos depois, em 1974, foi a vez de Manuel Alves se despedir da terra e dizer adeus à infância simples, mas “cheia de carinho”. “Eu tinha 14 anos quando vim para França, mas chorei muito porque deixei a minha avó em Portugal. Eu gostava muito dela e ela também gostava muito de mim”, lembra. O primeiro apartamento arranjado pelo pai em Ivry-sur-Seine era um pequeno estúdio que tinha apenas uma divisão, mas dentro daquelas quatro paredes a família era feliz e conseguiu encontrar a estabilidade e união que há muito procurava. As maiores dificuldades vieram depois, quando Manuel Alves foi





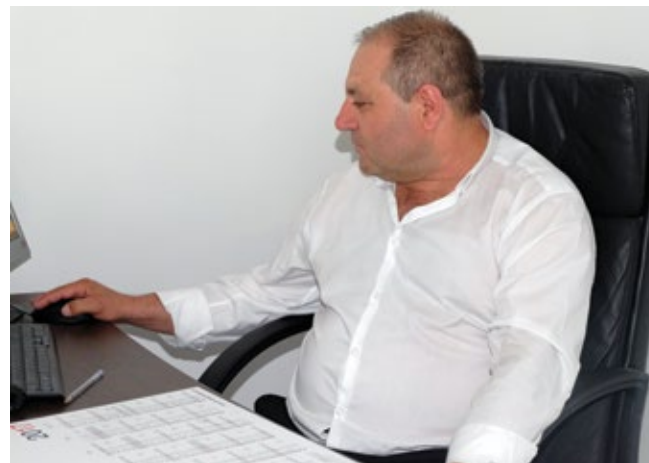
bien à Paris, il aimait le cadre de vie et a commencé à planifier le voyage du restant de sa famille. Huit ans après, en 1974, c'est au tour de Manuel Alves de dire au revoir à son village et adieu à son enfance simple « pleine d'affection ». « J'avais 14 ans quand je suis venu en France, mais j'ai beaucoup pleuré parce que j'ai laissé ma grand-mère au Portugal. Je l'aimais vraiment et elle aussi m'adorait », se souvient-il. Le premier appartement aménagé par son père à Ivry-sur-Seine était un petit studio comportant une seule pièce mais la famille était heureuse au sein de ces quatre murs et a réussi à trouver la stabilité et l'unité que tous recherchaient depuis longtemps. Les plus grandes difficultés sont apparues plus tard, à l'époque où Manuel Alves a commencé l'école, qu'il ne comprenait personne et n'était pas non plus compris des autres.



parar à escola e não conseguia entender, nem ser entendido.

O equilíbrio entre o sacrifício e a recompensa

Talvez Manuel Alves tenha chegado a Paris numa ida-de complicada. Tinha 14 anos e era um adolescente. No fundo era demasiado novo para ir trabalhar, mas também maduro o suficiente para viver e sentir na pele as dificuldades de uma mudança de país. Quando foi parar à escola, a professora disse-lhe em francês “Allez-vous asseoir” (Vai-te sentar em português), mas Manuel não compreendeu e foi logo motivo de risota. “Eu não sabia o que queria dizer. Primeiro ainda perguntei a um rapaz português da minha turma, mas ele também não me disse e eu peguei num lenço para me limpar”. Só depois percebi o que ela queria dizer com aquela frase”, recorda sorrindo. Mais tarde, Manuel ainda seguiu um



curso de electricidade, mas não gostou da formação. Era jovem, ambicioso e gostava já de fazer os seus investimentos, por isso, decidiu ir trabalhar com 17 anos. “Eu comprei um carro, gostava de namorar, por isso, deixei os estudos. Eu não sei se fiz bem ou mal, mas comecei a trabalhar, ganhei um bocadinho de dinheiro e gostei. Quando eu comprei o carro, fiz um crédito e depois precisava de pagá-lo, por isso, a única solução era trabalhar”, afirma.

Manuel começou a sentir na balança o equilíbrio entre o sacrifício e a recompensa e até gostou do primeiro trabalho que teve na capital francesa. Inicialmente não seguiu as pisadas de muitos portugueses, não foi parar à construção civil e deu cor e vida a muitos jardins da cidade. “Era algo que eu gostava muito porque fazia-me lembrar a vida que eu tinha ao ar livre em Portugal. Todas as sextas feiras tinha um grupinho de amigos, íamos juntos ao cinema e depois íamos beber um copo. Era um tempo bonito e acho que agora não é bem igual”,

L'équilibre entre le sacrifice et la récompense

Peut-être que Manuel Alves est arrivé à Paris à un âge compliqué. Il avait 14 ans et était un adolescent. Il était certes trop jeune pour aller travailler, mais assez mature pour vivre et ressentir les difficultés d'un changement de culture. Un jour à l'école, la professeure lui dit en français « Allez-vous asseoir » (« Vai-te sentar » en portugais), mais Manuel n'a pas compris et est devenu dès lors la risée de tout le monde. « Je ne savais pas ce que cela voulait dire. J'ai tout d'abord demandé à élève portugais de ma classe mais il ne m'a rien répondu, j'ai alors pris un mouchoir pour me nettoyer. Ce n'est que plus tard que j'ai réalisé ce que la phrase voulait dire », se remémore-t-il en souriant. Manuel a suivi plus tard une formation d'électricien mais cela ne lui a pas plu. Il était jeune, ambitieux et aimait déjà investir. Il a alors décidé d'aller travailler à l'âge de 17 ans. « J'ai acheté une voiture, j'aimais sortir et draguer, alors j'ai laissé tomber les études. J'ignore si j'ai bien fait ou pas, mais j'ai commencé à travailler, gagner un peu d'argent et j'avais goût à ça. J'ai fait un emprunt pour acheter ma voiture et la seule solution qu'il me restait pour rembourser ce crédit était de travailler », dit-il.

Manuel a commencé à ressentir l'équilibre entre son sacrifice et sa récompense sur la balance et il a même aimé le premier travail qu'il a eu dans la capitale française. Au début, il n'a pas suivi les traces de nombreux portugais dans le secteur du bâtiment, il a donné des couleurs et de la vie à plusieurs jardins de la ville. « C'était quelque



lembra. Apesar de passar grande parte do seu tempo em França, entre o trabalho e os encontros com os amigos, foi na aldeia em Portugal que conheceu a rapariga que viria a ser mais tarde a mulher e a mãe dos seus filhos. Rosa nasceu em França, mas os pais também eram naturais de Ponte de Lima. Quando casaram, a jovem ainda era menor, não tinha nacionalidade portuguesa e precisou de autorização do pai para dar esse passo. “Como ela era menor, o pai dela ainda foi assinar a Lisboa, justamente para dar autorização para ela casar. Ela também não tinha bilhete de identidade português e precisou de fazer uma identificação também em Portugal. Agora já tem dupla nacionalidade e já é portuguesa e francesa”, diz-nos. Casaram em Portugal, pela igreja e pelo registo civil, e fizeram a festa em Vila Verde. Quando nasceu o primeiro rebento do casal, nasceu também a primeira menina da família, por isso, a felicidade foi atingindo a sua plenitude. “Depois em 82 nasceu a Cristina e em 88 nasceu o Sebastien. Nós nem tivemos tempo para lua-de-mel e também não havia dinheiro, mas também não foi o mais importante. Quando nasceu a minha primeira filha, a Martine, ficámos muito contentes porque o meu pai tinha quatro filhos, queria muito uma filha e, por acaso, nasceu uma menina”, recorda. Durante três anos foram ainda “concierges”, porteiros de um prédio em Paris e deram os primeiros passos de uma vida que começou a dois, mas que rapidamente passou a cinco. Em 1987, Manuel Alves decidiu lançar-se por conta própria, seguiu finalmente o caminho da emigração portuguesa e criou uma empresa de construção civil em França.

chose que j'aimais beaucoup parce que ça me rappelait la vie que j'avais en plein air au Portugal. Chaque vendredi, j'allais au cinéma avec un petit groupe d'amis, puis nous allions boire un verre. C'était la belle époque et je trouve qu'aujourd'hui rien n'est plus pareil », se souvient-il. Malgré une grande partie de son temps passée en France, entre le travail et les sorties avec les amis, c'est dans son village au Portugal qu'il a connu la jeune fille qui deviendra plus tard sa femme et la mère de ses enfants. Rosa est née en France, mais ses parents sont nés à Ponte de Lima. Quand elle s'est mariée avec Manuel, elle était encore mineure et n'ayant pas la nationalité portugaise, elle a dû demander l'autorisation à son père pour sauter le pas. « Comme elle était mineure, son père s'est rendu à Lisbonne pour lui donner l'autorisation de m'épouser. Elle n'avait pas de carte d'identité portugaise alors qu'elle devait en avoir une pour se marier. Aujourd'hui, elle a la double nationalité, portugaise et française » nous dit-il. Ils se sont mariés au Portugal, à l'église et à la au Bureau d'Etat Civil, et l'ont célébré à Vila Verde. Mais quand leur premier enfant est né, la première fille de la famille, et que le bonheur a atteint son apogée. « Martine est née en décembre. Après Cristina, née en 1982 et Sébastien en 1988. Nous n'avions ni le temps, ni l'argent pour notre lune-de-miel, mais ce n'était pas le plus important non plus. Nous étions très heureux quand ma première fille est née parce que mon père avait eu quatre fils. Il voulait vraiment une fille dans la famille et il se trouve qu'une fille était née », se remémore-t-il. Ils ont été concierges d'un immeuble à Paris pendant trois ans et ont fait leurs premiers pas de leur vie commencée à deux, mais rapidement élargie à cinq. En 1987, Manuel Alves a décidé de se mettre à son compte et a finalement





De artesão a empresário de sucesso

Primeiro começou “devagar”, com uma empresa com o seu nome, trabalhando apenas como artesão. Mas à medida que o trabalho foi aumentando, a equipa de Manuel Alves também foi crescendo e, mais tarde, em 1998 sentiu necessidade de criar outra companhia, desta vez chamada MPA. A prova do sucesso e da estabilidade do seu trabalho está bem patente nos funcionários. Manuel começou sozinho, mas agora já soma uma equipa composta por mais de 20 pessoas. O funcionário mais antigo entrou para a empresa em 1988, quando tinha apenas 16 anos, e nunca mais foi embora. Manuel Alves começou a trabalhar com grandes arquitectos franceses e hoje afirma que “felizmente tem feito vários trabalhos conceituados na área do design de interiores”. “Eu trabalho muito com arquitectos e eles é que nos dão o trabalho. Já nos conhecemos desde há muito tempo e felizmente fazemos obras muito bonitas ao nível do design de interiores. Alguns clientes ficam mesmo muito contentes no final. Nós pegamos numa casa que está toda velha, partimos tudo e fazemos de novo. Criamos novos espaços porque às vezes há uma má gestão da área e depois fazemos tudo de forma diferente”, explica. Apesar de ter três fi-

choisi de prendre le chemin de nombreux expatriés portugais, en créant son entreprise de construction en France.

De simple artisan à l'entrepreneur prospère

Il a d'abord commencé « lentement », avec une entreprise à son nom, en travaillant comme artisan. Mais l'équipe de Manuel Alves augmentait à mesure que son activité se développait, et plus tard, en 1998, il a ressenti le besoin de créer une autre société, cette fois appelée MPA. La réussite et la stabilité de son travail sont clairement visibles sur ses employés. Manuel a commencé seul mais aujourd'hui son équipe compte plus de 20 personnes. L'employé le plus ancien a rejoint l'entreprise en 1988 alors qu'il n'avait que 16 ans et n'en est jamais parti. Manuel Alves a commencé à travailler avec de grands architectes français et confie aujourd'hui « qu'heureusement il a fait des travaux reconnus dans le domaine du design d'intérieur ». « Je travaille beaucoup avec des architectes, ce sont eux qui nous fournissent le travail. On se connaît depuis très longtemps et heureusement nous avons fait de très belles choses au niveau du design d'intérieur. Certains clients sont vraiment très contents du rendu à la fin. Nous partons d'une maison très ancienne, nous cassons tout et la reconstruisons



intégralement. Nous créons de nouveaux espaces parce que parfois l'espace est mal aménagé et nous faisons tout différemment ensuite », explique-t-il.

Même s'il a trois enfants à Paris, Manuel n'espère pas passer

lhos em Paris, Manuel não sonha passar o testemunho a um membro da família e até prefere que eles sigam outros percursos profissionais. “Eles não precisaram de vir para este ramo e eu também não tenho pena porque eu acho que às vezes quando trabalhamos em família não dá muito certo, zangamo-nos mais facilmente e eu prefiro manter esta distância”, diz-nos sorrindo. Recentemente o empresário aliou-se a três sócios e, apostou também num restaurante em Ivry-sur-Seine, chamado “Cantinho do Lima”. O nome do espaço é uma homenagem às suas origens e pretende ser também um local de convívio para a Comunidade Portuguesa residente em França.

O regresso

Manuel Alves tem vários apartamentos alugados na zona de Braga, é sócio de uma empresa de transportes e procura apoiar o país sempre que possível. Para além da sua actividade empresarial, apoia também uma instituição de solidariedade em Viana do Castelo, que conheceu durante a Páscoa em Portugal, e todos os anos visita as crianças que vivem no Centro de Acolhimento. “Eu fui mordomo na Páscoa. Na nossa terra, a cruz ainda visita as casas todas e, depois, toda a gente dá uma coisa qualquer para essa associação (arroz, massa, diferentes produtos alimentares). Naquela altura eu entrei em contacto com essa associação e fiz outras doações. Agora quando eles precisam, eu ajudo da maneira que posso. Quando nós vamos à Associação, as crianças recebem-nos de uma forma impressionante e fico muito emocionado”, afirma.

le relais à un membre de sa famille et préfère que ses enfants suivent d'autres voies professionnelles. « Ils n'ont pas besoin de choisir ce secteur. Je ne culpabilise pas non plus, parce que parfois ça ne se passe pas très bien lorsque nous travaillons en famille, nous nous disputons plus facilement et je préfère garder cette distance », nous dit-il en souriant. Récemment, l'homme d'affaires s'est allié avec trois associés et a parié sur un restaurant à Ivry-sur-Seine, appelé « Cantinho do Lima ». Ce nom est un hommage à ses origines et vise à être un lieu de convivialité destiné à la Communauté Portugaise résidant en France.

Le retour

Manuel Alves possède plusieurs appartements loués dans la région de Braga, est associé dans une entreprise de transports et cherche à soutenir le pays autant de fois que possible. En plus de son entreprise, il soutient également un organisme de solidarité à Viana do Castelo, qu'il a connu à Pâques au Portugal. Chaque année il rend visite à des enfants qui vivent dans le centre d'accueil. « J'administrerais les fêtes de Pâques. Dans mon village, l'Église rendait visite aux familles, et chacun donnait quelque chose à cette association (du riz, des pâtes, différents produits alimentaires). À ce moment-là, j'ai pris contact avec l'association et j'ai fait d'autres dons. Dorénavant, je les aide comme je peux dès qu'ils en ont besoin. Quand nous allons à l'Association, les enfants nous reçoivent d'une façon surprenante et j'en suis toujours très ému » confie-t-il.



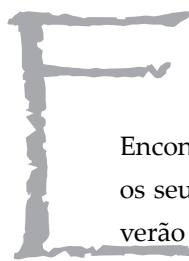


Reinaldo Teixeira

Eu acho que nós temos de nos ajudar uns aos outros.
Somos todos iguais e nunca devemos esquecer isso.

*35 ans se sont écoulés et pourtant j'ai l'impression que c'était hier.
J'ai envie de continuer de faire encore mieux et toujours plus.*





Encontrámos Reinaldo Teixeira no Algarve em pleno mês de Agosto. Como seria de esperar, os seus dias estavam a ser controlados ao minuto e sentia-se a agitação que a época alta do verão impõe na região, mas apesar da agenda preenchida, entre uma reunião e um almoço de trabalho conseguiu encontrar uma hora para nos receber. O empresário é uma referência no imobiliário turístico a nível nacional, como administrador do Grupo Enolagest que congrega mais de 41 empresas associadas, sendo a Garvetur, SA a empresa âncora.

Sentado numa cadeira da sala de reuniões da empresa, inicia uma viagem pelo tempo, até às ruas da pequena aldeia da Pena em Salir onde encontrou o miúdo que adorava jogar à bola. Passou também pela mercearia dos pais e lembrou a adolescência “passada atrás do balcão”. E recordou o jovem que, com apenas 18 anos, precisou de gerir uma empresa e encontrar “mais do que clientes, amigos”. Com o tempo, esse jovem inexperiente transformou-se num dos empresários mais influentes do Algarve. Já a sua primeira empresa, a Garvetur, expandiu a sua atividade e lidera uma holding que garante mais de 500 postos de trabalho distribuídos em mais de 50 delegações em todo o país e uma rede de agentes no Brasil, Estados Unidos da América, China (Macau) e por vários países da Europa.

Sobre o percurso que seguiu até chegar a este sucesso, Reinaldo diz ter seguido sempre a via da seriedade. Revisitando essa estrada, fala dos percalços que encontrou pelo caminho, mas também da forma como batalhou para atingir as suas metas.

O miúdo com “traquejo” como gente grande

A família de Reinaldo Teixeira cresceu respirando o ar puro da Serra do Caldeirão, em Salir, no concelho de Loulé. Os avós maternos e paternos eram agricultores e negociantes de animais e os seus pais seguiram a tradição familiar. Mais tarde decidiram criar na freguesia um estabelecimento comercial e abriram uma mercearia e um café, depois um restaurante, sem abandonar a criação de animais. Quando regressava das aulas, Reinaldo adorava jogar futebol, mas já sabia que outras tarefas estavam à sua espera e que era preciso ajudar a família. “Sempre trabalhei com os meus pais. Primeiro na agricultura e mais tarde na casa comercial e a família esteve sempre acima de tudo, ao longo da minha vida”, assegura.

O café e o restaurante da família Teixeira começaram a ser conhecidos pelos «petisqueiros» no



Nous avons rencontré Reinaldo Teixeira dans l'Algarve, en plein mois d'août. Comme nous pouvions nous y attendre, chacune de ses journées est organisée à la minute près. Nous avons senti l'agitation que la haute saison estivale provoque dans la région. Malgré un emploi du temps bien chargé, il a trouvé un moment pour nous recevoir entre une réunion et un déjeuner d'affaires. L'homme d'affaires est une référence dans l'immobilier touristique à l'échelle nationale, il administre le Groupe Enolagest qui regroupe plus de 41 entreprises associées, dont la société phare Garvetur S.A.

Assis sur une chaise dans la salle de réunion de l'entreprise, il débute le récit de son voyage à travers

le temps dans les rues du petit village de Pena em Salir, où il se rappela du gamin qui adorait jouer au ballon. Il s'est également arrêté sur l'épicerie de ses parents pour se souvenir de son adolescence « passée derrière le comptoir ».

Il s'est souvenu du jeune qui, âgé de 18 ans à peine, a dû gérer une entreprise et trouver « plus que des clients, des amis ». Au fil du temps, ce jeune homme inexpérimenté est devenu l'un des hommes d'affaires les plus influents de l'Algarve. Tout commence avec sa première entreprise, Garvetur, qui a élargi son activité au stade de holding : elle emploie aujourd'hui plus de 500 personnes, réparties dans plus de 50 agences à travers le pays et entretient un réseau d'agents au Brésil, aux Etats-Unis, en Chine (Macau) et dans plusieurs pays européens.

Algarve, que “gostavam de ir até lá conviver, comer uns petiscos e participar nas tertúlias ou conversas de café”. Recorda que passou grande parte da sua infância e adolescência “atrás do balcão” e, embora novo, foi ganhando “traquejo” como gente grande. “Eu acho que isso me ajudou bastante porque desde miúdo, sempre contactei com pessoas mais adultas do que eu”, lembra.

Essa convivência com adultos, se lhe deu “muito traquejo”, também lhe trouxe “relações afetivas que duram até os dias de hoje”.

“Conheciam-me como «o filho do João de Salir» e essa boa referência abriu-me muitas portas, sobretudo no mundo empresarial. O meu Pai, João Manuel Pires Teixeira, era intransigente nos valores que defendia, como

a seriedade, o trabalho duro, a importância da amizade, valores que me transmitiu”, recorda emocionado o empresário.

Em 1983, com 18 anos, aceitou o convite do tio e abriu, juntamente com a família, a primeira de muitas empresas. “O meu tio esteve sempre muito ligado ao setor marítimo, na área da navegação e, embora não integrasse a gerência, foi o seu desafio e o seu apoio que nos lançou nesta caminhada”, afirma.

Recorde-se que, nos anos 80, o turismo no Algarve estava em fase de crescimento, numa retoma proporcionada pela abertura do país à comunidade internacional em 1974. “O turismo tornou-se o motor económico da região, e é inquestionável a riqueza que ele trouxe ao



Concernant le parcours qu'il a suivi pour en arriver là, Reinaldo confie être toujours resté dans le droit chemin. En re-visitant ce lointain trajet, il parle des mésaventures qu'il a rencontrées en cours de route mais aussi de la façon dont il s'est battu pour atteindre ses objectifs.

Le gosse avec la même expérience que les grands

La famille de Reinaldo Teixeira a grandi à l'air libre de la Serra do Caldeirão, à Salir, dans la commune de Loulé. Ses grands-parents maternels et paternels étaient agriculteurs et commerçants d'animaux et ses parents ont suivi la tradition familiale. Ils ont par la suite décidé de créer un établissement commercial dans la paroisse et ont ouvert une épicerie et un café, puis un restaurant, sans abandonner l'élevage d'animaux. En rentrant de l'école, Reinaldo adorait jouer au football mais il savait que d'autres tâches l'attendaient et qu'il devait aider sa famille. « J'ai toujours travaillé avec mes parents. D'abord dans l'agriculture et plus tard dans l'établissement commercial. La famille a toujours été ma priorité, tout au long de ma vie », confie-t-il.

Le café et le restaurant de la famille Teixeira ont commencé à être réputés parmi les « petisqueiros » (NDLR : amateurs de tapas) dans l'Algarve, qui apprécient « s'y rendre pour passer de bons moments, déguster quelques tapas « petiscos » et participer à des débats ou des discussions de café ». Il se souvient avoir passé une grande partie de son enfance et de son adolescence « derrière le comptoir » et malgré son jeune âge, il accumulait autant d'expérience que les grands. « Je pense que cela m'a beaucoup aidé car depuis petit, je côtoie des



Algarve e aos algarvios”. E recorrendo à ironia, salienta: “Estávamos habituados a outra realidade, a que muitos chamavam, viver «as passinhas do Algarve».

Assim, a família Teixeira aproveitou o timing certo, apostando em 1983 em duas empresas: A empresa âncora Garvetur que “tinha uma atividade de gestão turística, nomeadamente de aluguer de apartamentos e moradias, gestão de condomínios e mediação imobiliária” e, em simultâneo, na Alvarsol, lavandaria industrial que rapidamente adquiriu como clientes os grande hotéis da região.

“Com 18 anos não era fácil convencer as pessoas a fazer investimentos de grande monta pois era muito novo, mas a qualidade de serviços foi o melhor cartão-de-visita e conseguimos criar uma imobiliária de referência e uma lavandaria que atualmente tem a maior capacidade de lavagem, a nível nacional”, diz-nos.

Se estes foram os primeiros passos de Reinaldo Teixeira no mundo dos negócios, a partir daí o empresário criou um universo de serviços que cobre a ampla fileira de investimentos da imobiliária e do setor do turismo. Nunca mudou de direção e hoje pode dizer-se que seguiu o rumo certo.

A partilha e a comunicação como a alma do negócio

Se as duas empresas fundadas ao lado do tio e com o apoio do irmão mais novo, Honório, foram o início, Reinaldo Teixeira realça que o seu percurso se pautou “por princípios como o respeito, confiança e seriedade” e

personnes plus âgées que moi », se remémore-t-il.

En plus de cette « expérience » acquise, ce contact avec le monde adulte lui a également apporté « des relations affectives qui durent encore aujourd’hui ».

« On me connaissait comme « le fils de João de Salir » et cette bonne étiquette m’a ouvert de nombreuses portes, surtout dans le monde des affaires. Mon père, João Manuel Pires Teixeira, était intransigeant quant aux valeurs qu’il défendait, telles que le sérieux, le travail acharné, l’importance de l’amitié, des valeurs qu’il m’a transmises en somme », confie avec émotion l’homme d’affaires.

En 1983, à 18 ans, il accepte la proposition de son oncle et crée avec sa famille, la première entreprise d’une longue série. « Mon oncle a toujours été attaché au secteur maritime, dans le domaine de la navigation en particulier, et bien qu’il n’ait pas intégré la direction de l’entreprise, c’est son goût pour le défi et sa volonté qui nous ont lancés dans cette aventure », explique-t-il.

Dans les années 80, le tourisme dans l’Algarve amorçait une phase de croissance, en pleine reprise économique causée par l’ouverture du pays à l’international en 1974. « Le tourisme est devenu le moteur économique de la région, on ne peut faire abstraction de la richesse que cela a apporté à l’Algarve et aux habitants. » Il ajoute ironiquement : « Nous étions habitués à une autre réalité, celle de vivre avec les souffrances « as passinhas do l’Algarve » comme de nombreux la caractérisaient. La famille Teixeira a su saisir le timing parfait en misant sur deux sociétés en 1983 : l’entreprise phare Garvetur focalisée sur « une activité de gestion touristique, notamment de location d’appartements et de villas, de gestion de copropriétés et de médiation immobilière », et parallèlement, dans la société



Alvarsol, une blanchisserie industrielle rapidement prisée par les grands hôtels de la région. « Ce n'était pas facile de convaincre des gens d'investir massivement quand j'avais 18 ans, j'étais très jeune, mais la qualité de service a été notre meilleure carte de visite et nous avons réussi à devenir une référence dans le monde de l'immobilier et à créer une blanchisserie qui dispose aujourd'hui de la plus grande capacité de lavage à échelle nationale », nous dit-il.

S'il s'agit des premiers pas de Reinaldo Teixeira dans le monde des affaires, l'entrepreneur a su concevoir à partir de là un univers de services qui recouvre l'ensemble des investissements dans l'immobilier et le tourisme. Il n'a jamais changé sa trajectoire et affirme aujourd'hui avoir emprunté la bonne voie.





hoje garante que nada alterou esses valores, “nem mesmo durante os momentos de dificuldades que viveram ao longo dos últimos 35 anos”.

“Nós sabemos quando estamos em falta e não desistimos até estarmos em dia. Isso para nós é sagrado. Eu acho que essa atitude e esse comportamento atraíram investidores com regularidade, o que levou à criação e crescimento sustentado de um grupo hoje com 41 empresas participadas”, afirma sem esconder o orgulho.

Criado em 2001, o Grupo Enolagest, lançou no mercado uma solução de gestão integrada, inédita no setor, com “todas as empresas do grupo a contribuir para a cadeia de valor do imobiliário, do turismo e da hotelaria”. Desde a prestação de consultoria e a presença em todo o parque imobiliário de investimento através da mediação, compra, venda, construção e reabilitação de

imóveis, passando pelos serviços na hotelaria, manutenção, reparação e decoração de interiores e espaços exteriores, a holding tem também uma marca de gestão de imóveis, uma agência de seguros e a empresa Visacar, responsável pelo aluguer e venda de automóveis, dirigida pelo seu irmão Honório Teixeira.

Mais recentemente, o grupo investiu como parceiro e sócio no Colégio Internacional de Vilamoura, “numa área que consideramos particularmente importante em termos de futuro, que é a educação e formação”, adianta Reinaldo Teixeira.

“É um estabelecimento que nos orgulha, com um conjunto de grandes profissionais e cerca de 650 alunos de várias culturas e línguas. Criar um modelo de ensino intercultural, já que o corpo escolar inclui mais de 54 nacionalidades é um projeto que nos motiva”, acrescenta.

“Tenho um enorme respeito por todos os que decidiram procurar no estrangeiro a realização das suas ambições. Grandes empresários que nem sempre são reconhecidos como que deviam”.

« J'ai beaucoup de respect pour tous ceux qui ont décidé de réaliser leurs ambitions à l'étranger. De grands hommes d'affaires qui ne sont pas toujours reconnus comme ils le devraient. »

Le partage et la communication au cœur des affaires

Si les deux entreprises fondées aux côtés de son oncle et avec l'aide de son frère cadet, Honório, ont marqué un bon début, Reinaldo Teixeira souligne avoir tracé son parcours « dans des principes tels que le respect, la confiance et le sérieux » et assure aujourd'hui qu'aucune de ces valeurs n'a changé, « pas même durant les moments difficiles qu'ils ont affrontés tout au long de ces 35 dernières années ».

« Nous savons lorsqu'il y a la moindre erreur, mais nous n'abandonnons pas avant de la réparer. C'est sacré pour nous. Je pense que cette attitude et ce comportement ont attiré à plusieurs reprises des investisseurs, ce qui a conduit à la création et à la croissance soutenue d'un groupe de 41 entreprises aujourd'hui », affirme-t-il sans cacher sa fierté.

Créé en 2001, le Groupe Enolagest arrive sur le marché avec une solution de gestion intégrée, inédite dans le secteur, avec « toutes les entreprises du groupe contribuant à la chaîne de valeur de l'immobilier, du tourisme et de l'hôtellerie ». De la prestation de conseil et la présence dans tout le secteur de l'investissement immobilier, en passant par la médiation, l'achat, la vente, la construction, la rénovation d'immeubles, les services d'hôtellerie, l'entretien, la réparation et la décoration d'intérieur et des espaces extérieurs. La holding dispose aussi d'une marque de gestion immobilière, d'une agence d'assurances et de l'entreprise Visacar, responsable de la location et la vente d'automobiles, dirigée par son frère Honório Teixeira.

Plus récemment, le groupe a investi en tant qu'associé au Collège International de Vilamoura, « l'éducation et la formation sont un secteur que nous considérons particulièrement important pour l'avenir », ajoute Reinaldo Teixeira.

O empresário defende que é importante “passar o testemunho e os ensinamentos aos mais novos”, acredita que uma boa formação é sempre uma base importante e a prova é que começou a sua atividade profissional sem qualquer tipo de curso e foi, mais tarde, fazer uma licenciatura em Gestão e Mediação Imobiliária no Instituto Superior Dom Afonso III, em Loulé.

“Quanto mais partilharmos, quanto mais transmitirmos as nossas sensibilidades, mais ricos ficamos todos e melhor estará o nosso país. Aquela velha história que o segredo é a alma do negócio, eu diria que é diferente. Eu acho que a partilha, a informação e a comunicação são a alma do negócio”.

Em cada cliente um amigo

O grupo Enolagest | Garvetur está sediado em Vilamoura e possui uma delegação em Lisboa há cerca de dez anos, assim como escritórios em todo o Algarve, de Tavira a Lagos.

Em termos de oferta, em 2015 expandiu a sua influência e o aluguer e compra de moradias estendeu-se a outras regiões do país pelo que o portefólio atual oferece propriedades na Costa Verde (Oeste), Douro e Minho, mas também no Brasil, além das cidades de Lisboa e Porto, que complementam a oferta algarvia.

Em 2016 o volume de negócios atingiu os 32 milhões de euros, porém as expectativas para este ano estão elevadas, face ao crescimento da atividade imobiliária e turística que se regista em Portugal e Reinaldo Teixeira espera crescer dois dígitos. No que toca a postos de trabalho, o empresário afirma que variam consoante a época, mas





« Nous sommes fiers de cet établissement, de l'ensemble des professionnels qui y travaillent et des 650 élèves environ, multilingues et issus de cultures différentes. L'ensemble des étudiants regorge de plus de 54 nationalités. Créer un modèle d'enseignement interculturel est donc un enjeu qui nous motive », ajoute-t-il.

L'homme d'affaires soutient qu'il est important de « passer le flambeau et de transmettre les enseignements aux plus jeunes » et estime qu'une bonne formation est toujours une base importante. La preuve en est qu'il a commencé son activité professionnelle sans le moindre diplôme et qu'il a obtenu plus tard une licence en Gestion Immobilière à l'Institut Supérieur de Dom Afonso III à Loulé.

« Plus nous partageons, plus nous transmettons nos sensibilités, plus nous nous enrichissons et meilleur sera notre pays. Il y a ces dires selon lesquels le secret de la réussite est d'avoir l'esprit d'entreprise, mais je pense qu'il s'agit d'autre chose. Selon moi, l'esprit d'entreprise relève du partage, de l'information et de la communication ».

Chaque client, un ami

Le groupe Enolagest & Garvetur est basé à Vilamoura et possède une agence à Lisbonne depuis dix ans environ, ainsi que des bureaux partout dans l'Algarve, de Tavira à Lagos.

En termes d'offres, le groupe a étendu son influence en 2015



durante o verão o grupo emprega mais de 700 pessoas e mantém durante o ano cerca de 500 funcionários

Apesar da grande crise que o país atravessou entre 2008 e 2013, as empresas da Enolagest aguentaram e Reinaldo Teixeira está convencido que foi graças ao esforço de todos os funcionários. “Se estou a gerir diversas empresas é porque trabalho com um conjunto de pessoas e equipas formadas por colaboradores muito responsáveis”, salienta.

“Eu optei por desenvolver a minha atividade profissional no país, numa atividade que atrai inúmeras nacionalidades, porém tenho um enorme respeito por todos os que decidiram procurar no estrangeiro a realização das suas ambições. Realço a importância das comunidades lusófonas enquanto «embaixadores» que Portugal tem, espalhados pelos vários cantos do mundo. Para mim eles são grandes exemplos porque deixaram a sua zona de conforto, e construíram percursos de vida fantásticos. São imprescindíveis à economia nacional ao captar investimentos e defendem os valores lusófonos com grande eficácia. Grandes empresários que dignificam e têm ajudado muito o nosso país e nem sempre são reconhecidos como eu acho que deviam”, acrescenta.

Reinaldo procurou sempre “criar em cada cliente um amigo” e hoje orgulha-se de percorrer vários países e encontrar em todas as localidades caras conhecidas que já investiram em Portugal, tendo o seu grupo como intermediário.

“Muitas das nossas casas são investimentos de pessoas que estão fora do país e querem rentabilizar a sua propriedade, e porque há um clima de seriedade e confiança, ficamos encarregues dessa gestão”, salienta.

dans d'autres régions en particulier en locations et achats de logements, de sorte qu'aujourd'hui, le portefeuille contient des propriétés dans la Costa Verde (Ouest), le Douro et Minho mais également au Brésil. Sans compter les villes comme Lisbonne et Porto qui complètent l'offre de l'Algarve.

En 2016, le chiffre d'affaires de l'entreprise a atteint 32 millions d'euros et les attentes pour cette année sont élevées, compte tenu de la croissance de l'activité immobilière et touristique au Portugal. Reinaldo Teixeira prévoit une croissance à deux chiffres. En ce qui concerne les emplois, l'entrepreneur confie qu'ils varient selon la saison, mais le groupe emploie plus de 700 personnes l'été et environ 500 employés le reste de l'année.

Les entreprises de Enolagest ont survécu malgré la crise que le pays a connue entre 2008 et 2013 et Reinaldo Teixeira est persuadé que c'est grâce aux efforts de tous les employés. « Si je dirige plusieurs entreprises, c'est parce que je travaille avec des groupes de personnes et des équipes constitués par des collaborateurs très responsables », souligne-t-il.

« J'ai choisi de développer mon activité professionnelle dans le pays, dans un secteur qui attire de nombreuses nationalités. Cependant, j'ai beaucoup de respect pour tous ceux qui ont décidé de réaliser leurs ambitions à l'étranger. Je mets en avant l'importance des communautés lusophones « ambassadrices » dont le Portugal dispose, réparties dans les quatre coins du monde. Pour moi, ce sont de bons exemples car ils ont quitté leur zone de confort et ont construit des vies fantastiques. Ils sont essentiels à l'économie nationale parce qu'ils attirent des investissements et défendent des valeurs lusophones d'une grande efficacité. De grands hommes d'affaires qui honorent et aident notre pays, sans être toujours reconnus comme ils le devraient », ajoute-t-il.

Reinaldo a toujours essayé de « trouver un ami dans chacun de ses clients » et se dit fier de parcourir le monde et de trouver partout où qu'il aille des visages connus qui ont déjà investi au Portugal, par l'intermédiaire de son groupe.



“Conheciam-me como «o filho do João de Salir» e essa boa referência abriu-me muitas portas, sobretudo no mundo empresarial”.

« On me connaissait comme “le fils de João de Salir” et cette bonne référence m’a ouvert de nombreuses portes, surtout dans le monde des affaires. »

O empresário é uma referência no imobiliário turístico como administrador do Grupo Enolagest que congrega mais de 41 empresas associadas, sendo a Garvetur, SA a empresa âncora.

« L'homme d'affaires est une référence dans l'immobilier touristique en tant que Directeur du Groupe Enolagest qui regroupe plus de 41 entreprises associées, dont la société phare Garvetur S.A. »

“Se a vida é uma passagem, devemos deixar cá o melhor de nós”

Para além da gestão das empresas Reinaldo Teixeira é dirigente das associações empresariais mais representativas, como é o caso da AHETA (Associação dos Hotéis e Empreendimentos Turísticos do Algarve), do NERA (Núcleo Empresarial da Região do Algarve) e, a nível nacional, integra o Conselho Estratégico da Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP).

As suas empresas têm uma cultura de responsabilidade social, com apoio a várias causas solidárias, num programa anual de ajuda a Instituições de Solidariedade Social, grupos desportivos e culturais. Destaca-se a ligação à Universidade do Algarve, com a participação no programa bolsas de excelência, a quem a Garvetur paga as propinas aos alunos com melhores resultados académicos.

“Tenho 53 anos e, apesar de pensarmos sempre que a vida não acaba, na realidade é apenas uma passagem e devemos deixar cá o melhor de nós: Fazer bem, ajudar a quem precisa e, essencialmente construir amizades puras”, defende.

Fazendo jus à sua capacidade conciliadora e diplomática, em 2009 o empresário foi convidado para ser Cônsul Honorário do Brasil no Algarve, cargo que aceitou com o objetivo de melhorar o atendimento prestado à comunidade brasileira.

“Começámos com uma única colaboradora de manhã e a tarde era dedicada a preparar a documentação para enviar para Lisboa. As dificuldades no atendimento eram enormes e depois Brasília entendeu e bem abrir um Consulado Geral em Faro onde hoje trabalham 42 pessoas e os utentes chegam e na hora levam tudo, desde passaporte até outro tipo de documentação” sublinha.



« Bon nombre de nos biens sont des investissements de personnes qui sont à l'étranger et qui souhaitent rentabiliser leur propriété. Nous sommes responsables de cette gestion grâce un climat de sérieux et de confiance instauré », souligne-t-il.

« Si la vie n'est qu'un passage sur Terre, nous devons y laisser le meilleur de nous-mêmes »

En plus de la gestion d'entreprises, Reinaldo Teixeira dirige des associations professionnelles les plus représentatives, comme l'AHETA (Association des Hôtels et des Entreprises Touristiques de l'Algarve), du NERA (Noyau des Entreprises de la Région de l'Algarve), et à l'échelle nationale, il a intégré le Conseil Stratégique de l'Association des Professionnels et des Entreprises Immobilières de Portugal (APEMIP).

Ses entreprises ont une culture de responsabilité sociale et soutiennent diverses causes de solidarité à travers un programme annuel de soutien aux Institutions de Solidarité Sociale, aux groupes sportifs et culturels. Il convient de

mentionner le lien du groupe avec l'Université de l'Algarve à travers la participation au programme de bourses d'excellence : Garvetur paie les frais de scolarité aux étudiants avec les meilleurs résultats scolaires.

« J'ai 53 ans et bien que nous pensions que la vie n'est pas une fin en soit, c'est quand même un passage sur Terre et nous devons y laisser le meilleur de nous-mêmes : bien faire, aider ceux qui en ont besoin et surtout, construire de belles amitiés », défend-il. Fidèle à ses compétences de conciliateur et de diplomate, en 2009 on a proposé à l'homme d'affaires de devenir Consul Honoraire du Brésil dans l'Algarve, poste qu'il a accepté dans le but d'améliorer le service rendu à la communauté brésilienne. « Nous avons commencé avec une seule collaboratrice qui travaillait le matin et se consacrait l'après-midi à envoyer les documents à Lisbonne. Le service client laissait à désirer, de sorte que Brasília eût fini par ouvrir un Consulat Général à Faro où sont aujourd'hui employées 42 personnes. Les clients arrivent et repartent à l'heure avec tous les documents dont ils ont besoin, du passeport à tout autre type de documentation », dit-il.

Sempre melhor e depois mais

É bem conhecida da família, colaboradores e amigos a paixão de Reinaldo Teixeira pelo desporto. Jogou futebol no Campeonato Distrital do Algarve e no Campeonato Nacional de Seniores, acabando por ocupar mais tarde o cargo de dirigente desportivo. Recentemente foi nomeado Coordenador dos Delegados da Liga Portuguesa de Futebol a nível nacional, depois de ter exercido durante 20 anos o cargo de representante do Algarve nessa estrutura. Casado com Célia Teixeira, Diretora da área turística da Garvetur, juntos têm dois filhos, Bernardo e Maria, de 19 e seis anos. O filho mais velho do casal já trabalhou na empresa durante as férias, mas o empresário não se mostra preocupado com a passagem do testemunho dentro da família. “A minha preocupação é criar empresas capazes de prosseguir, para além de nós. Se são com os nossos ou se são com profissionais de fora, acho que isso não é o mais importante”, refere.

Com um currículo extenso em Portugal, o seu nome e trabalho já é conhecido e conceituado além-fronteiras, mas aos 53 anos não se mostra cansado, nem pretende baixar os braços. Sente-se preparado “para fazer melhor e depois mais”, assumindo as responsabilidades que forem necessárias. “Já passaram 35 anos, mas parece que comecei ontem e estou cheio de vontade de continuar porque tenho o apoio da minha família, as pessoas mais importantes da minha vida, trabalho com excelentes equipas, competentes, dedicadas e sinto os clientes ao nosso lado. Tenho uma grande determinação para contribuir para o sucesso da região onde vivo e do meu país”, concluiu.

Toujours mieux, toujours plus

La passion du sport de Reinaldo Teixeira est bien connue de sa famille, de ses collaborateurs et de ses amis. Il a joué au foot dans le Championnat Régional de l'Algarve et dans le Championnat National des Seniors, finissant plus tard par occuper le poste de directeur sportif.

Il a récemment été nommé Coordinateur des Délégués de la Ligue Portugaise de Football à échelle nationale, après avoir occupé pendant 20 ans le poste de représentant de l'Algarve dans cette structure.

Marié à Célia Teixeira, Directrice de la branche Tourisme de Garvetur, ils ont eu ensemble deux enfants, Bernardo et Maria, respectivement âgés de 19 et 6 ans. L'aîné du couple a déjà travaillé pour l'entreprise pendant les vacances et l'homme d'affaires ne se fait pas de souci pour passer le flambeau à quelqu'un de sa famille. « Ma préoccupation est de créer des entreprises pérennes et durables, au-delà de nous-mêmes. Je ne pense pas que le plus important est de savoir si ce sont mes proches ou des professionnels extérieurs à l'entreprise qui la dirigent », dit-il.

Avec un large portefeuille au Portugal, son nom et son travail est reconnu par-delà les frontières et il ne se montre pas fatigué et n'envisage pas de baisser les bras du haut de ses 53 ans.

Il est prêt à faire « toujours mieux, toujours plus » et à assumer toutes les responsabilités nécessaires. 35 ans se sont écoulés et pourtant j'ai l'impression d'avoir commencé hier. J'ai envie de continuer parce que ma famille, les personnes les plus importantes dans ma vie, me soutiennent et que je travaille avec d'excellentes équipes, compétentes, dévouées et que les clients sont de notre côté. Je suis déterminé à contribuer au succès de ma région et de mon pays », conclut-il.



Rogério Vieira

“Eu acho que é bom nós estarmos bem com a nossa própria consciência.
Pelo menos eu sinto-me bem assim”

*“Je pense que ce qui est important pour nous est d’être en accord avec soi-même.
C’est du moins comme ça que je me sens bien.”*





Ao volante de um pequeno Renault Clio verde, Rogério Vieira levou-nos a conhecer as suas vinhas biológicas situadas na aldeia do Chicharo, em Torres Novas. “Este ano as vindimas fazem-se mais cedo, mas acho que estão a correr bem”, diz-nos. Parámos numa das encostas brancas para contemplar a sua propriedade vinícola e avistámos alguns trabalhadores que andavam ainda na apanha das uvas. Fazia-se sentir um calor tórrido naquele final de manhã, por isso, assim que o relógio batesse as 12h00, todos iam descansar. “Foi difícil mudar os hábitos dos trabalhadores mais velhos, mas agora todos começam mais cedo e terminam a esta hora por causa das altas temperaturas”, explicou. Rogério cresceu naquela aldeia e conhece todos os trilhos como a palma da sua mão, mas aquela terra pacata e recôndita pouco ou nada condiz com o seu espírito de aventura. O espírito de quem atravessou a fronteira a salto com a roupa que tinha no corpo, “sem uma mala de cartão”. O espírito de quem lutou pela conquista das liberdades que temos agora. E a alma de quem nunca se deixou corromper pelo poder, mas vive hoje de consciência tranquila, em consonância com a paisagem que o rodeia. Já em casa e sentado num banco de madeira, encostado a uma mesa repleta de produtos colhidos da horta, Rogério Vieira contou-nos o que colheu desta vida e o que ainda gostava de colher.



Au volant d'une petite Renault Clio vert, Rogério Vieira nous a fait découvrir ses vignobles biologiques situés dans le village de Chicharo, à Torres Novas. « Cette année, les vendanges ont lieu plus tôt, mais je crois que tout se passe bien », nous dit-il. Nous nous sommes arrêtés sur l'un des versants blancs pour contempler son domaine viticole et avons vu quelques ouvriers qui cueillaient encore des raisins. Il faisait si chaud en cette fin de matinée qu'à 12h00, quand l'horloge sonna, tous partirent se reposer. « Ça n'a pas été facile de changer les habitudes des travailleurs plus âgés, mais maintenant, tout le monde commence plus tôt et termine à cette heure-là à cause des fortes températures » explique-t-il. Rogério a grandi dans ce village et en connaît tous les recoins comme sa poche, mais cette terre paisible et déserte a peu ou rien à voir avec son esprit aventurier. L'esprit de celui qui a traversé la frontière en douce, « sans une seule valise en carton », rien qu'avec les vêtements qu'il portait. L'esprit de celui qui s'est battu pour les libertés que nous avons aujourd'hui. Et l'âme de celui qui ne s'est jamais laissé corrompre par le pouvoir, qui vit aujourd'hui la conscience tranquille, en harmonie avec le paysage qui l'entoure. Une fois chez lui et assis sur une chaise en bois, appuyé contre une table pleine de produits récoltés dans son jardin, Rogério Vieira nous a énuméré les fruits de la vie qu'il a récoltés et ceux qu'il aimerait encore récolter.

A educação “rija”

Na aldeia do Chicharo não havia escola primária, por isso, todos os dias Rogério Vieira ia a pé até outra localidade para ter aulas e regressava pelo mesmo caminho para casa. Quando chegava já sabia qual era a sua tarefa diária e ia religiosamente regar uma plantação de soja que o pai tinha no quintal. Apesar de viver numa região isolada, António Vieira “era um homem com 50 anos de avanço para a época” e isso reflectia-se até na agricultura que fazia. “Eu amaldiçoei a soja cinquenta mil vezes porque era a minha obrigação regá-la e ninguém sabia o que aquilo era na aldeia. Naquela altura ele já andava a fazer experiências de cultura de soja e, de facto, hoje nada funciona sem alimentos à base de soja”, lembra Rogério Vieira. O seu pai lia o jornal todos os dias, procurava estar sempre informado e, para além do trabalho no campo, também assinava uma edição chamada “Notícias Agrícolas”, mais virada para a evolução do sector. “Ele tinha aqui um grande amigo reformado que recebia o Diário de Notícias e o meu pai lia o jornal, às vezes com dois dias de atraso. Toda a vida leu livros e era muito informado. Assinava um jornal chamado Notícias Agrícolas, portanto, ele estava a par da evolução, da agricultura e era um homem para aquele tempo bastante evoluído”, afirma.

Apesar das dificuldades que sentiam na altura, Rogério Vieira não considera ter recebido “uma educação severa”. Pelo contrário. Recebeu uma “educação rija”, preparando-o para todas as adversidades. A família também vivia muito da cultura do figo e ganhava al-

Une « bonne » éducation

Comme il n’y avait pas d’école primaire dans le village de Chicharo, Rogério Vieira se rendait chaque jour à pieds dans le village d’à côté pour suivre ses cours puis rentrait chez lui par le même chemin. Une fois chez lui, il savait ce qu’il devait faire, quotidiennement, et allait arroser avec minutie une plantation de soja que son père avait dans le jardin. Bien qu’il vécût dans une région isolée, António Vieira « était un homme qui avait 50 ans d’avance par rapport à son époque » et cela se reflétait même dans son agriculture. « J’ai maudit la soja cinquante mille fois parce qu’il était de mon devoir de l’arroser et personne au village ne savait ce que c’était. A cette époque, il expérimentait déjà la culture du soja et il s’avère qu’aujourd’hui, rien ne fonctionne sans aliment à base de soja », se souvient Rogério Vieira. Son père lisait le journal tous les jours, s’efforçait d’être toujours informé et avait souscrit, en plus du travail dans les champs, à une édition intitulée « Noticias Agrícolas » (NDLR « Nouvelles Agricoles »), plus axée sur l’évolution du secteur. « L’un de ses amis à la retraite était abonné au Diário de Notícias et il arrivait à mon père parfois de lire le journal avec deux jours de retard. Toute sa vie il a lu des livres et cherchait à être bien informé. Abonné au journal intitulé « Noticias Agrícolas », il était au courant de l’évolution de l’agriculture et c’était un homme assez en avance sur son temps », dit-il.

Malgré les difficultés qu’ils rencontraient à l’époque, Rogério Vieira ne considère pas avoir reçu « une éducation sévère ». Au contraire. Il a reçu une « bonne éducation » qui l’a préparé à toutes sortes d’adversités. La famille vivait beaucoup de la culture des figues et gagnait de l’argent en vendant l’eau-de-



Rogério Vieira com os pais e irmãos





gum dinheiro vendendo aguardente pelas fábricas de álcool. “Aqui nesta casa onde estamos fabricava-se vinho e, atrás de nós, havia um alambique onde se destilavam os figos para fazer aguardente. Depois ela ia para as fábricas de álcool e era daí que vinham alguns rendimentos”, recorda. Depois da Escola Primária, Rogério Vieira foi para o ciclo preparatório para Tomar e de lá seguiu para Lisboa. Na capital tirou um curso de artes gráficas e conheceu alguns artistas que ficaram célebres em Portugal. “Conheci artistas como o António Arroio porque naquele tempo ele fazia parte da arte decorativa e história da arte e nós tivemos que fazer essa formação. O meu examinador foi o Manuel Cargaleiro por exemplo”, diz-nos. Depois de terminar o curso, Rogério Vieira descobriu que a arte seria melhor se fosse acom-



panhada pela liberdade e, ao lado de nomes conhecidos como Palma Inácio ou Camilo Mortágua, desenhou os primeiros traços da Revolução que mudou o país.

Um 25 de abril que “não caiu do céu”

Rogério Vieira começou a contactar com alguns dos cérebros de abril, sentiu que também era seu dever lutar pelas liberdades e acompanhou-os em muitas acções. “Eu conheci-os, estava no movimento, ajudava-os e, como não era muito medroso, alinhava”, recorda. Mas em 1965, “no auge da repressão da PIDE”, foi obrigado a abandonar o país, deixando para trás aquela luta, mas levando consigo as convicções. “Vim só com a roupa que tinha no corpo. Nem a mala de cartão trouxe”, diz-



-vie aux usines d'alcool. « Ici dans cette maison, là où nous sommes actuellement, on fabriquait du vin, et derrière nous se trouvait un alambic où les figues étaient distillées pour faire de l'eau-de-vie. L'alcool était ensuite envoyé dans des usines et c'est de là que provenaient certains de nos revenus », se remémore-t-il. Après l'école primaire, Rogério Vieira est allé au collège à Tomar et s'en est ensuite allé pour Lisbonne. Il suit des cours d'arts graphiques dans la capitale et rencontrera des artistes devenus célèbres au Portugal. « J'ai rencontré des artistes comme António Arroio car à l'époque il appartenait au mouvement des arts décoratifs et nous devions suivre une formation d'histoire de l'art. Mon examinateur était Manuel Cargaleiro par exemple », nous dit-il. Après avoir conclu sa formation, Rogério Vieira s'est rendu compte que l'art serait plus fort s'il était accompagné de la liberté. Il a alors dessiné

les premières traces de la révolution qui a changé le pays aux côtés de Palma Inácio ou Camilo Mortágua.

Un 25 avril qui « n'est pas tombé du ciel »

Rogério Vieira a commencé à contacter certaines des têtes pensantes du mouvement d'avril, estimant qu'il était aussi de son devoir de combattre pour la liberté et il les a accompagnées lors de nombreuses actions. « Je les ai rencontrées, j'ai intégré le mouvement, je les ai aidées et comme je n'étais pas trop peureux, je suivais le mouvement », se souvient-il. Mais en 1965, « au plus fort de la répression de la PIDE », il a été forcé de quitter le pays en y laissant le combat derrière lui mais en emportant ses convictions. « Je suis parti seul, juste avec les vêtements que je portais. Je n'avais même pas

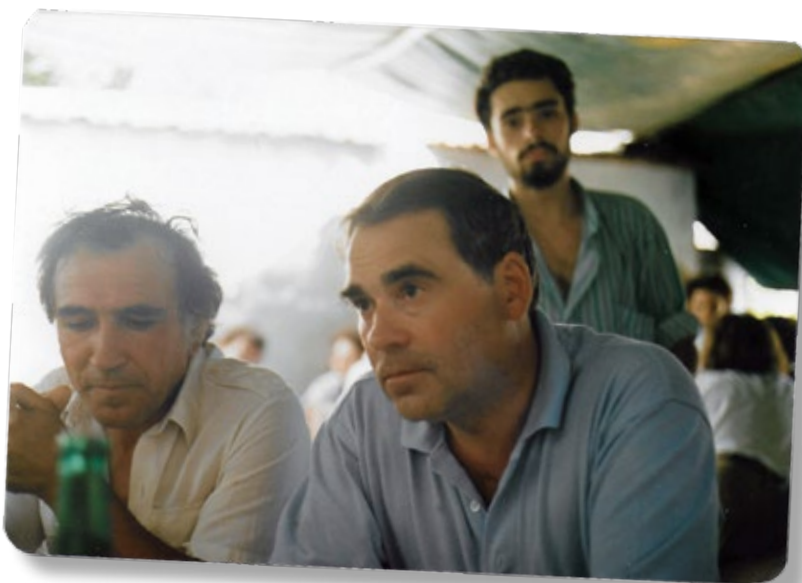


Os pais de Rogério Vieira

-nos. Quando chegou a França, foi logo trabalhar durante alguns meses para a Michelin e, a partir do momento em que começou a dominar melhor a Língua Francesa, mudou-se para um jornal do centro. Depois de ter a sua vida estabilizada em Paris, foi buscar a família que tinha deixado em Portugal. Rogério tinha a mulher e duas filhas à sua espera, uma delas com doze dias que quando viu o pai pela primeira vez chamou-o de “senhor”. Para não alimentar mais a distância física que afastava também os seus corações, Rogério Vieira levou as duas filhas a salto para França, ultrapassando a fronteira sem a polícia ver. “Eu era um homem de mil aventuras”, lembra sorrindo. “Vim cá buscá-las num carro velho e passei-as a salto simplesmente. Como não haviam papéis, não haviam passaportes, não havia

nada, eu levei-as a salto. Preparei-me, pensei como devia ser, procurei saber quando estavam a render-se os PIDES e a polícia e vi que era geralmente ao cair da noite. Assim foi. Meteram a cabeça debaixo de um lençol no banco de trás e eu passei como se nada fosse. Nada era impossível e, apesar de toda a informação que eles tinham, nós também conseguíamos furar o esquema”, afirma.

Mesmo estando em Paris, Rogério foi sentindo os ventos da revolução que sopravam em Portugal, esteve ligado aos movimentos de Maio de 68 e nunca baixou os braços. Hoje, se consultarmos os registos do *Jornal Libération*, o seu nome está lá como um dos fundadores. Em França foi participando em comícios, manifestações pela liberdade, mas sempre com mais cautela porque não podia ser preso, nem expulso. “Pelo menos lutava



une valise en carton », confie-t-il. Une fois arrivé en France, il a travaillé pour Michelin pendant quelques mois. Dès qu'il commença à mieux maîtriser la langue française, il partit travailler pour un journal du centre. Une fois sa vie stabilisée à Paris, sa famille laissée au Portugal est venue le rejoindre. Sa femme et ses deux filles l'attendaient, l'une d'entre elles qui avait douze jours lorsqu'il est parti l'a appelé « Monsieur » la première fois qu'elle l'a vu. Pour ne plus alimenter la distance physique qui les éloignaient, Rogério Vieira a rejoint la France en douce avec ses deux filles, en passant la frontière sans être interceptés par la police. « J'étais un homme de mille aventures », se souvient-il en souriant. « Je suis venu ici les récupérer dans une vieille voiture et nous sommes partis en douce, tout simplement. Comme nous n'avions ni papiers ni passeport, qu'il n'y avait rien, nous avons pris la fuite en dou-

ce. Je me suis préparé, je me suis imaginé le déroulé du trajet, j'ai cherché à savoir le moment où la PIDE et la police terminaient leur service et j'ai vu que c'était généralement à la tombée de la nuit. C'est de cette manière que cela s'est passé. Sur la banquette arrière, elles ont caché leur tête sous un drap et je suis passé comme si de rien n'était. Rien n'était impossible et malgré toutes les informations dont ils disposaient, nous avons réussi à passer entre les mailles du filet », explique-t-il. Même en étant à Paris, Rogério sentait les vents de la révolution qui soufflaient au Portugal, il a été lié aux mouvements de Mai 68 et n'a jamais baissé les bras. Aujourd'hui, si l'on consulte les archives du journal Libération, son nom figure parmi les fondateurs. En France, il a participé à des rassemblements, des manifestations pour la liberté, mais toujours avec précaution parce qu'il ne pouvait être arrêté, ni

pela liberdade das pessoas”, diz-nos. “Em 68 eu trabalhava para um patrão que me deixava ir. Às vezes eu tinha que ir para comícios, mas ele nunca me disse nada e era um homem às direitas. Aliás, em maio de 68 a tipografia trabalhou 15 dias e os resultados das vendas desse trabalho foram entregues aos grevistas que estavam carenciados de alimentação. Dedicámos 15 dias de resultados da actividade para o Movimento de 68”, recorda. Quando os cravos vermelhos floriram nas armas dos militares portugueses, Rogério estava na capital francesa, mas respirou de alívio e voltou a sentir-se livre como o miúdo que corria pelas ruelas da aldeia do Chicharo. “Eu nunca quis naturalizar-me francês para poder estar bem comigo mesmo, com os meus princípios, para poder votar quando é possível para Portugal”, diz-nos. “Quando aconteceu a Revolução dos Cravos eu estava em França, mas eu também ajudei porque o 25 de abril não caiu do céu. Foi preciso prepará-lo e eu estava por dentro”.

O célebre discurso que começou com a palavra “Camaradas”

Depois dessa data, Rogério Vieira organizou também algumas sessões de esclarecimentos em Paris para os emigrantes, procurando elucidá-los sobre o 25 de Abril e as suas consequências. Foi precisamente numa dessas Assembleias que conheceu um dos Embaixadores de Portugal que mais o marcou. “Eu estava a tentar fazer a sessão de esclarecimento com outros oradores e foi-me entregue um papel a dizer que estava na sala o novo



Cônsul, recém-chegado de Portugal, Gaspar da Silva e pediram-me para apresentá-lo e dar-lhe a palavra”, recorda. Gaspar da Silva fez um discurso marcante, “demonstrando que era um grande orador”, mas influenciado ainda pela Revolução prematura, dirigiu-se à plateia dizendo “Camaradas” e Rogério Vieira registou. “Ele foi Cônsul, veio para Portugal e mais tarde foi nomeado Embaixador em Paris. Num belo dia a minha secretária recebeu uma chamada da Embaixada porque o Embaixador queria falar comigo e fomos almoçar juntos. Eu fui ter com ele, ele agarrou-se a mim e pergun-



être expulsé. « Au moins je me battais pour la liberté des gens », confie-t-il. « En 68, je travaillais pour un patron qui me laissait partir. Je devais parfois m'absenter pour me rendre à des rassemblements, mais il ne me disait jamais rien et était un brave homme. D'ailleurs, en mai 68, l'imprimerie travailla pendant 15 jours et les recettes des ventes réalisées par ce travail ont été données aux grévistes qui n'avaient plus de quoi se nourrir. Nous avons consacré les bénéfices de l'entreprise sur 15 jours au Mouvement de 68 », se remémore-t-il. Lorsque les œillets rouges se sont mis à fleurir dans les bras de l'armée portugaise, Rogério se trouvait dans la capitale fran-

çaise, mais il poussa un soupir de soulagement et se sentit libre comme l'enfant qui courrait dans les ruelles du village de Chicharo. « Je n'ai jamais souhaité me naturaliser français car je désirais rester en phase avec moi-même, avec mes principes, et pouvoir voter à chaque fois que possible au Portugal », dit-il. J'étais en France au moment de la Révolution des Œillets mais j'y ai aussi contribué. Le 25 avril n'est pas tombé du ciel : il a fallu le préparer et j'étais au cœur du mouvement. »

Le célèbre discours qui commença par le mot « Camarades »

A partir de cette date, Rogério Vieira a organisé plusieurs réunions d'informations à Paris destinées aux émigrés, ayant pour but de répondre à leurs questions sur le 25 avril et ses conséquences. C'est précisément lors de l'une de ces assemblées qu'il a rencontré l'un des Ambassadeurs portugais qui l'a le plus marqué. « J'essayais d'animer la réunion d'informations avec d'autres orateurs et on m'a remis un petit mot m'indiquant que le nouveau consul, fraîchement arrivé du Portugal, Gaspar da Silva, était présent dans la salle et l'on m'a demandé de le présenter et de lui donner la parole », se souvient-il. Gaspar da Silva a prononcé un discours remarquable, « démontrant qu'il était un grand orateur ». Encore influencé par la Révolution prématurée, il s'est adressé à l'auditoire en commençant son discours par « Camarades » comme l'a constaté Rogério Vieira. « Il a été consul, est arrivé au Portugal et a ensuite été nommé Ambassadeur à Paris. Un beau jour, ma secrétaire a reçu un appel de l'Ambassade : l'Ambassadeur voulait me parler. Nous sommes allés déjeuner ensemble. Je l'ai rejoint, il s'est approché de moi et m'a



tou-me se eu não tinha gravado o primeiro discurso que ele fez enquanto Cônsul. Até ele nunca mais se esqueceu que começou com a palavra “Camaradas”, lembra sorrindo.

A sua actividade profissional também foi alimentando este contacto com os diplomatas portugueses que passavam por Paris. Depois de ocupar vários cargos de chefia em tipografias da capital francesa, Rogério Vieira decidiu ter o seu próprio negócio e comprou o histórico Grupo Napoleon, fundado em 1828. Em França percebeu que tinha recebido “uma boa formação em Lisboa” e, apesar de ter viajado até Paris sem mala, “levava uma boa bagagem” para desempenhar o seu trabalho. “Eu ainda me fui inscrever nas escolas gráficas de Paris só para ver o meu nível, mas acabei por dar formação aos franceses. Naquela altura em Portugal havia uma certa tecnologia e na minha escola íamos fazer estágios à Alemanha e os franceses não iam por causa da Guer-

ra. Ainda haviam aquelas sequelas, estava tudo muito fresco, mas nós tínhamos essa possibilidade de ter uma formação com material gráfico moderno e que era quase todo alemão”, conta-nos. Rogério Vieira trabalhou para vários artistas plásticos, inclusive para o seu ex-examinador Manuel Cargaleiro. “Praticamente todos os artistas plásticos portugueses, e não só, passaram-me pelas mãos. Sabiam que eu tinha uma gráfica, sabiam que eu tinha alguma paciência e nem todos eram fáceis”, afirma sorrindo. Os dias pareciam curtos no meio de tanto trabalho, mas Rogério não dispensava também a sua ligação ao meio associativo e criou grandes amizades em Paris. Foi o co-fundador de uma Associação em Clichy que tinha “grupo de teatro, folclore, grupo coral, uma equipa de futebol” e implicava “um trabalho medonho”. Felizmente nunca precisou de dormir muito e “duas ou três horas por noite” eram suficientes para alimentar a sua energia. Mais tarde participou na criação



demandé si j'avais enregistré le premier discours qu'il avait tenu quand il était consul. L'ambassadeur lui-même lui n'a jamais oublié avoir commencé son discours par le mot « Camarades » », raconte-t-il en souriant.

Son activité professionnelle a également favorisé le contact avec la diplomatie portugaise qui passait par Paris. Après avoir occupé plusieurs postes de direction dans les imprimeries de la capitale française, Rogério Vieira décide de monter sa propre affaire et de racheter le Groupe historique Napoléon, fondé en 1828. En France, il s'est rendu compte qu'il avait suivi « une bonne formation à Lisbonne » et bien qu'ayant atterri à Paris sans valise, « il avait un bon bagage » pour mener à bien son travail. « Je suis même allé jusqu'à m'inscrire dans des écoles de graphisme à Paris pour voir mon niveau, mais j'ai fini par donner des cours aux Français. A cette époque au Portugal, le pays était en avance en termes de technologie, dans mon école nous allions faire des stages en Allemagne

contrairement aux Français à cause de la guerre. Ces blessures de guerre demeuraient et les plaies étaient encore fraîches. Nous, nous avions nous la possibilité de suivre une formation avec du matériel graphique moderne et presque tout était allemand », nous raconte-t-il.

Rogério Vieira a travaillé pour plusieurs plasticiens, notamment pour son ancien examinateur Manuel Cargaleiro. « Presque tous les plasticiens portugais, et pas seulement, sont passés entre mes mains. Ils savaient que j'avais une imprimante, de la patience et tous n'étaient pas faciles », affirme-t-il en souriant. Même si les journées paraissaient très courtes au milieu de tant de travail, Rogério montrait toujours son intérêt pour le milieu associatif et créa de grandes amitiés à Paris. Il a été le co-fondateur d'une Association à Clichy où se réunissaient « un groupe de théâtre, un folklore, une chorale, une équipe de football » et y consacrait « une énergie terrible ». Heureusement pour lui il n'a jamais eu besoin de beaucoup

da Academia do Bacalhau de Paris, viu nascer e crescer “uma das maiores Academias do mundo” e apoiou a criação da Academia do Ribatejo, viajando novamente até à sua região.

O valor da amizade

Sentados à mesa, geralmente em torno de um prato de bacalhau, o grupo de compadres e comadres veicula valores como a amizade e, em conjunto, procura apoiar várias causas solidárias. “Ainda recentemente no Ribatejo fizemos uma acção importante. Nestes fogos houve uma família que ficou com tudo queimado e só se salvou uma jovem estudante que ficou completamente desamparada com a avó e a Academia fez uma acção muito bonita, assumindo os custos dos estudos da miúda para ela poder continuar. Temos-lhe dado alguma assistência e penso que isso foi uma acção social importante porque é uma jovem, é uma adolescente que ficou de facto sem nada”, afirma. Dentro ou fora da Academia, Rogério Vieira viveu sempre rodeado de bons amigos e vai lembrando os nomes deles com um olhar doce. “Eu também cultivei isso. Cultivei a amizade. A amizade está no espírito da Academia do Bacalhau e é qualquer coisa que se cria e que se desenvolve. Não quer dizer que estejamos todos de acordo sobre tudo, mas somos amigos. O grande Mestre Victor Ferreira é muito meu amigo, eu e o Joaquim Alberto andámos juntos na escola, mas depois ele foi para o seminário e eu não quis. Também acho que dava fraco padre”, diz-nos soltando uma gargalhada.



Apesar da vida agitada que foi tendo na capital francesa, regressou sempre às suas origens, participando na criação de uma Vinha Biológica ao lado dos irmãos. Alveirão é o nome da adega da família Faria Vieira, que tem comercializado os seus vinhos através das marcas Maximo’S e Encostas do Vale Godinho (EVG). “Temos-nos envolvido e felizmente com algum sucesso. Ainda no sábado veio aqui um camião alemão carregar para o nosso vinho ser vendido para uma marca alemã”, afirma. Rogério lembra que “na agricultura é a natureza que manda”, mas felizmente está acompanhado por “uma equipa jovem e entusiasta”, que tem levado o seu vinho biológico até vários restaurantes sonantes.



de sommeil, « deux ou trois heures par nuit » lui suffisaient pour alimenter son énergie. Il a par la suite participé à la création de A Academia do Bacalhau de Paris, vu naître et se développer « l'une des plus grandes académies du monde » et a soutenu la création de l'Académie de Ribatejo, voyageant à nouveau dans sa région.

La valeur de l'amitié

Assis à table, le plus souvent autour d'une assiette de morue, le groupe de militants et militantes véhicule des valeurs telles que l'amitié et cherchent ensemble à soutenir diverses causes de solidarité. « Nous avons pris une mesure importante enco-

re récemment dans le Ribatejo. Avec les incendies, une famille s'est retrouvée brûlée et nous n'avons pu sauver qu'une jeune étudiante et sa grand-mère complètement désespérées face à la situation. L'Académie a fait une très belle action en prenant en charge les études de la jeune afin qu'elle puisse continuer. Nous lui avons apporté du soutien et je pense que c'était une belle action de solidarité et importante car une jeune femme s'est retrouvée sans rien », dit-il. Que ce soit au sein de l'Académie ou en dehors, Rogério Vieira a toujours été entouré de bons amis et il se souvient de leurs noms avec un regard doux. « J'ai aussi cultivé cela. L'amitié. L'amitié est dans l'esprit de A Academia do Bacalhau et il s'agit de quelque chose que l'on crée et que l'on développe. Cela ne signifie pas que nous sommes tous d'accord sur tout, mais nous sommes amis. Le grand Maître Victor Ferreira est un très bon ami. Joaquim Alberto et moi avons été à l'école ensemble mais lui est parti en séminaire alors que moi je n'ai pas voulu. Je pense aussi que je serai un mauvais prêtre », dit-il en riant aux éclats.

Malgré la vie agitée dans la capitale française, il n'a jamais quitté ses origines et a participé à la création d'un Vignoble Biologique aux côtés de ses frères. La cave de la famille Faria Vieira est intitulée Alveirão, et ils ont commercialisé leurs vins à travers les marques Maximo'S et Encostas do Vale Godinho (EVG). « Nous nous sommes investis, avec succès heureusement. Samedi encore, un camion allemand s'est rendu jusqu'ici pour charger des caissons de vin et les vendre à une marque allemande », confie-t-il. Rogério se souvient que seule « la nature commande au sein de l'agriculture » mais heureusement pour lui, il est accompagné d'une « équipe jeune et enthousiaste », grâce à laquelle plusieurs restaurants réputés proposent désormais son vin biologique.

Em apenas meia hora de conversa, contou-nos “mil aventuras”, mas sentimos que ficaram outras tantas por contar. Rogério Vieira arrematou dizendo que o importante é viver de consciência tranquila, tal como a paisagem que o rodeia. “Eu acho que é bom nós estarmos bem com a nossa própria consciência. Pelo menos eu sinto-me bem assim”.

En à peine une demi-heure de conversation, il nous a fait part de « mille aventures » mais nous sentions qu’il en avait beaucoup d’autres à raconter. Rogério Vieira a conclu en disant que ce qui est important dans la vie est de vivre la conscience tranquille, aussi tranquille que le paysage qui l’entoure. « Je pense que ce qui est important pour nous est d’être en accord avec soi-même. C’est du moins comme ça que je me sens bien. »



10 Nomes Histórias

2017 - 3ª Edição

Visionary Calender

Avenida D. João II, 16 - 2º esq. · 1990-095 Lisboa - Portugal

Redação

1, rue Vasco de Gama - 94460 Valenton - France

Propriedade

Lídia Sales - Cont. 110 106 229

Diretor

Lídia Sales | lidiasales@gmail.com

Textos

Joana Inês Moreira

Tradução

Natália Santos

Fotografias

Wilkerson Alves

Maquetagem

João Cazenave | joao@cazenave.pt

Impressão

Lisgráfica, Impressão e Artes Gráficas, SA

Tiragem

10 000

lusopress@gmail.com

www.lusopress.tv

