

*La Compagnie LEFRANC,
Frères d'armes*

*A la pointe des faits d'armes :
Des frères d'armes,
en es-tu ?*

La Compagnie LEFRANC, Frères d'armes

Sommaire

Avant - propos de Maître COTTARD	8
Palmarès de Gérard LEFRANC	12
Introduction de Gérard LEFRANC	20
Chapitre 1 : La chronologie, l'histoire	
- <i>Chronologie des événements, dates mémorables.</i>	28
- <i>D'histoires en histoire</i>	36
- <i>De génération en génération</i>	40
- <i>L'épopée du Tunnel sous la Manche et le lancement de la démarche qualité</i>	47
- <i>Jean THOMAS, le président « Actif ».</i>	54
Chapitre 2 : La Compagnie et les Compagnons	
- <i>De la Compagnie aux Compagnons</i>	58
- <i>Aux origines de la Compagnie : des compagnons</i>	62
- <i>Le parcours de Francis FLAHAUT</i>	64

Chapitre 3 : Le partenariat

- *Déclaration de la Direction* 68
- *Le partenariat, un engagement de qualité* 70
- *La formation et le perfectionnement au sein du partenariat* 74
- *Trois étapes importantes du développement de la Compagnie avec SKF, AEROQUIP et SMC.* 76
- *Claunel MASSIES : « Le partenariat est le respect des hommes et de leurs différences. »* 83
- *Jean DUPAS : « La base du partenariat : la confiance et l'intérêt partagé ».* 86

Chapitre 4 : Le négoce technique et la Compagnie LEFRANC

- *L'hymne des Négociants Techniques* 92
- *Évolution de la profession* 92
- *FAIR* 96
- *François LEFRANC : « Un réseau national cohérent, homogène et novateur ».* 97

Chapitre 5 : Les savoir-faire et le faire savoir

- <i>L'activité Techno...logique</i>	100
- <i>La création d'ARTERE « à chacun son flexible » et de THORAX « le coffret qui ne manque pas d'air. »</i>	103
- <i>Alain MUTEZ : « l'Esprit d'entraide et de transmission du savoir ».</i>	105
- <i>Marie-France LEFRANC : « Confiance, initiative et fidélité ».</i>	108
- <i>Philippe LEPAON : « La volonté d'aller de l'avant ».</i>	111
- <i>Faire Savoir : « S'exprimer, s'écouter, se comprendre, entreprendre ».</i>	113
- <i>Voici venu le temps</i>	118
- <i>Le sentiment du fer</i>	120
 Signatures des compagnons	 122
 Chapitre 6 : L'Histoire s'écrit au quotidien et ne s'arrête jamais, à vous maintenant d'écrire la suite	 128

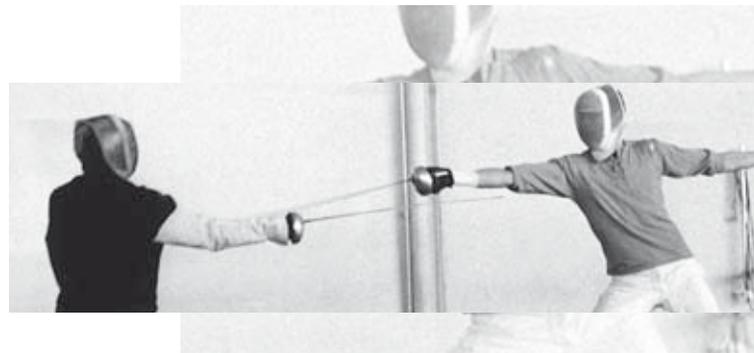
AVANT-PROPOS

Maître COTTARD

Maître d'armes de l'Equipe de FRANCE.

Premier Directeur Technique National
de la Fédération Française d'Escrime.

Officier de la Légion d'Honneur.



Gérard, de l'Equipe de FRANCE

C'est en 1956 que certains résultats brillants attirent l'attention des responsables de la Fédération Française d'Escrime (F.F.E) et lui valent une affectation au Bataillon de Joinville.

Il s'agit d'un jeune tireur à l'épée nordiste qui accumule de bonnes performances.

Son physique exceptionnel, dans notre discipline, approche les deux mètres. Filiforme, « bien en ligne », il possède une très bonne formation de base acquise au plastron de deux excellents maîtres d'armes (Maître MICHEL et Maître GAMOT) et des qualités physiques nécessaires pour une logique progression. Nombreux, nous sommes à croire en lui.

Ce futur « grand » est licencié au Cercle d'Escrime de Calais (C.E.C). Il se nomme Gérard LEFRANC.

J'ai souvenir de notre première rencontre !

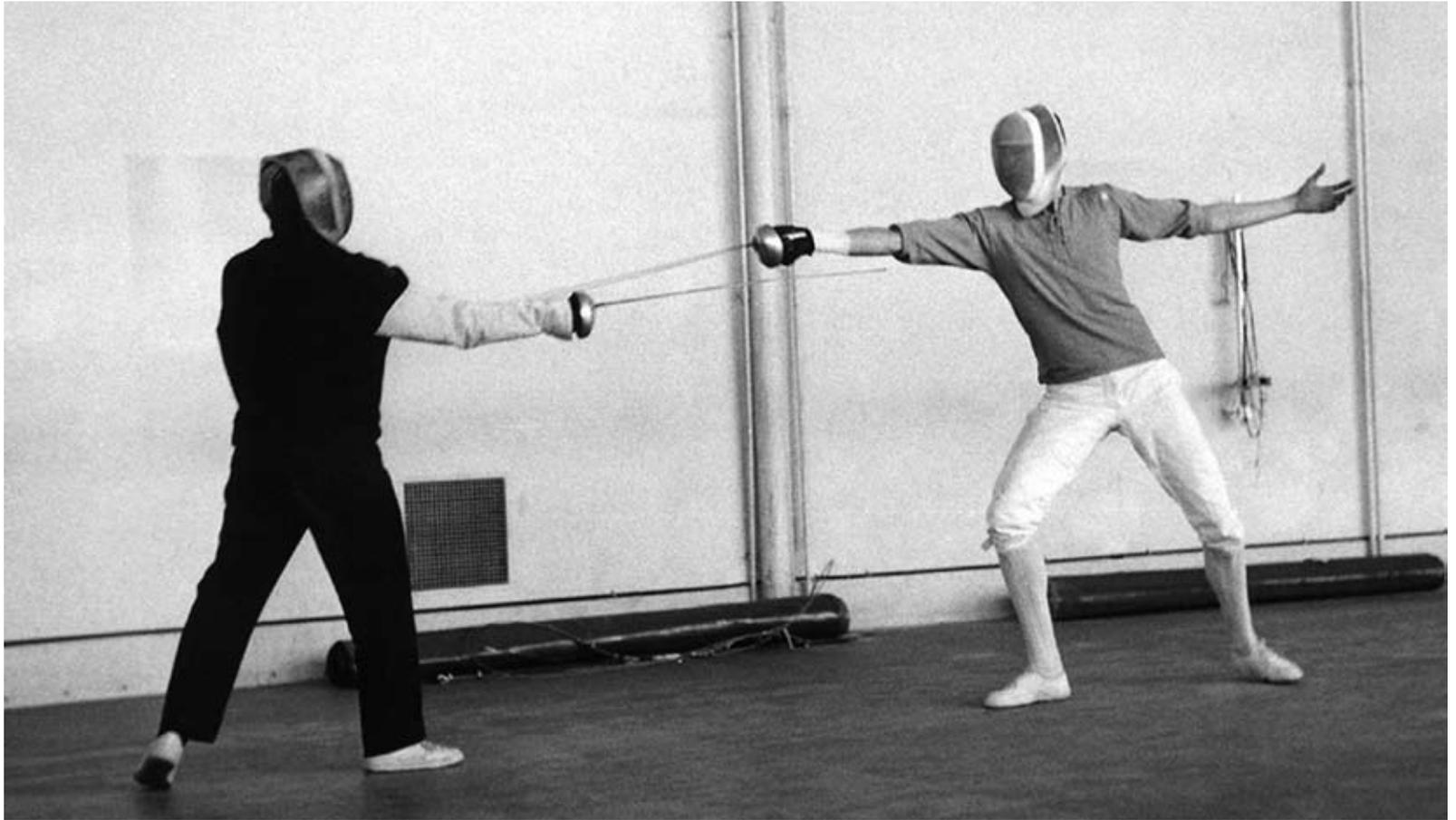
J'en conserve une image particulière, et pour cause. Petit gabarit (1m68), jamais, je n'ai eu à mon plastron un tireur de cette taille. Ce contraste apparent est assez cocasse. Ce nouveau contexte me permet une approche nouvelle dans une discipline que je ne maîtrise pas totalement. Jeune entraîneur national, mon enseignement est surtout axé sur le fleuret et le sabre, armes conventionnelles.

Volontaire, attentif, concentré, il désire apprendre, comprendre et progresser.

Très réceptif, notre relation enseignant – enseigné est partagée. Nous échangeons souvent.

Suite à cette expérience, j'ai la confirmation et la certitude que si l'entraîneur, le maître, participe à la réussite du champion (c'est son rôle), l'élève fait progresser le maître.

Dès le départ, j'ai voulu lui faire comprendre que « la distance » est une qualité primordiale chez l'épéiste.



Maître COTTARD donne la leçon à Gérard (« son petit »)...

Cette notion de « mesure » entre les deux adversaires est pour lui une découverte très vite admise et rapidement assimilée.

L'escrime est un sport d'analyse, de réflexion et de décision, qualités que Gérard possède et qu'il démontre toujours sur la piste et ... en dehors.

C'est la preuve d'une réussite exceptionnelle.

Ses résultats, les sélections se succèdent dès 1957, tournois internationaux, championnats du monde, sélection olympique. Avec l'Equipe de FRANCE, Gérard, en étant un pilier, a tout connu.

Grande carrière, couronnée par le titre de champion du monde par équipes, à Buenos Aires en 1962, précédé de trois médailles (bronze en 1958 et 1959, argent en 1961) et une brillante réception à l'Hôtel Matignon où Georges POMPIDOU, Maurice HERZOG et le colonel CRESPIEN reconnaissent ses mérites.

L'escrime n'est pas un sport professionnel, c'est bien connu. Il faut penser à l'avenir et se concentrer sur l'entreprise qui l'appelle.

Rencontre avec Marie-France, sa future épouse !

Choix d'une nouvelle vie consacrée au travail, avec ses responsabilités, et à la famille.

Gérard se sent redevable à son sport. Il veut créer une structure à Calais et recherche un maître d'armes pour l'animer. Devant beaucoup de difficultés et certaines incompréhensions, il se transforme en enseignant apportant aux jeunes toute son expérience.

Plus de quarante ans sont passés. Nos vies se sont séparées. Grâce à l'Amicale des Escrimeurs Internationaux Français (A.E.I.F) nombreuses sont les nouvelles occasions de rencontres.

J'ai le bonheur de conserver de bonnes relations avec mes anciens élèves, bien au-delà de la réussite sportive : privilège sûrement de notre sport.

Avec Gérard et Marie-France, ces relations sont exceptionnelles en toutes occasions, elles sont faites de respect, d'amitié affective (ce n'est pas feint), de fidélité réciproque et de sincérité.

Votre hymne à Côté-Pinard, ce chant entonné par les fiers carnavaliers dunkerquois, réécrit par Gérard, « Hymne à Jean COTTARD » en est une preuve touchante.

Quand « mon petit » l'entonne, il est écouté religieusement, repris en chœur, il suscite une émotion et quelques larmes !

*« Salut à Jean COTTARD
Salut à tes victoires
Le Maître est frère d'armes
C'est ta gloire ! »*

*« Tant d'années à nous guider
Tant de masques à aimer
Asteur, à toi tous les honneurs. »*

À vous famille LEFRANC, heureux de vous avoir rencontrée grâce à l'Escrime et un grand merci pour ce privilège.

Jean COTTARD

Le match est engagé : l'Equipe de FRANCE contre l'équipe d'un autre pays. Les équipiers, le capitaine d'équipe, le maître d'armes, entraîneur national, sont réunis au plus près de la piste et concentrés sur chaque assaut, touche après touche. Un homme s'approche, commente l'action et donne des avis et des conseils. Le Maître Jean COTTARD se lève et l'interpelle : « Vous intervenez alors que mes équipiers ont besoin de sérénité. Voulez vous me rappeler votre PALMARES ? » Ah ! dit l'autre, mon palmarès ?

Palmarès de Gérard LEFRANC

Championnat de la Ligue d'Escrime du Nord de la FRANCE

Equipe du Cercle d'Escrime de CALAIS

Épée Equipes : Champion du Nord 5 fois

Épée Individuelle : Champion du Nord 3 fois

Championnat de FRANCE d'Escrime des Forces Armées

Épée Individuelle : Champion de FRANCE d'Escrime des Forces Armées 1957.

Championnat international militaire, Conseil International du Sport Militaire (CISM)

Equipe de FRANCE Militaire

Épée Equipes : Champion International Militaire 1957

Épée Individuelle : second 1957.

Championnat de FRANCE

Equipe de la Ligue d'Escrime du Nord de la FRANCE

Épée Equipes : second 1960.

Épée Equipes : Champion de FRANCE en 1961/1964/1966

Épée Individuelle : troisième 1958.

Épée Individuelle : Champion de FRANCE 1961.

Épée Individuelle : troisième 1962.

Épée Individuelle : quatrième 1964.

Épée Individuelle : second 1965.

Coupe d'Europe –HEIDENHEIM POKAL- ALLEMAGNE

Épée Individuelle : second 1964.

Championnat du MONDE d'Escrime

Equipe de FRANCE

Epée Equipes PHILADELPHIE : Médaille de Bronze 1958.

Epée Equipes BUDAPEST : Médaille de Bronze 1959.

Epée Equipes TURIN : Médaille d'Argent 1961.

Epée Equipes BUENOS AIRES : Médaille d'Or - Champion du Monde 1962

Jeux Olympiques de ROME : équipier à l'Épée en 1960,
Equipe de FRANCE

Challenge du TOUQUET-PARIS PLAGE - FRANCE

Equipe du Bataillon de JOINVILLE

Epée Equipes : second 1957

Epée Individuelle : second 1957.

Challenge JEAN DEGRAEVE CHALONS sur MARNE - FRANCE

Epée Individuelle : second 1957.

Tournoi International d' EVIAN-FRANCE

Equipe de FRANCE Militaire

Epée Equipes : vainqueur 1957

FRANCE/ALLEMAGNE (Première sélection internationale)

Equipe de FRANCE

Epée Equipes : vainqueur 1957

Epée Individuelle : second 1957

Tournoi de la Confrérie des Chevaliers de la CHANTEPLEURE à VOUVRAY- FRANCE

Equipe du Bataillon de JOINVILLE

Epée Equipes : vainqueur 1957

Epée Individuelle : vainqueur 1957

Tournoi des Trente BRUXELLES - BELGIQUE

Epée Individuelle : vainqueur 1957, Troisième 1965.

Challenge Claude MESNAGE LE HAVRE - FRANCE

Epée Individuelle : vainqueur en 1957/1958/1959

Coupe François MOLIE à GENES - ITALIE

Equipe de FRANCE

Epée Equipes : vainqueur 1958.

Tournoi International de la Confrérie Royale et Chevalière de Saint MICHEL de GAND-BELGIQUE

Epée Individuelle : Second 1958

Tournoi International d'OSTENDE-BELGIQUE

Equipe du Cercle d' Escrime de CALAIS

Epée Equipes : vainqueur 1958

Epée Individuelle : second 1958.

Tournoi International d'OSTENDE-BELGIQUE



L'équipe du Cercle d'Escrime de CALAIS

De gauche à droite : Gérard LEFRANC, Bruno NOYON, Luc VASSEUR, Gilbert GINSBURGER, Maître MICHEL, (Equipe Championne du NORD).

Epée Equipes : vainqueur 1958

**Challenge DUPRIEZ Nord FRANCE/Sud BELGIQUE –
Prix Arthur REGNIEZ**

*Equipe de la Ligue d'Escrime du Nord de la FRANCE
Epée Equipes : vainqueur 1958/1959/1961/1962/1964
Epée Individuelle : vainqueur 1958/1959/1961/1964*

**Classement Général sur dix rencontres du Challenge
DUPRIEZ – Prix Arthur REGNIEZ**

*Epée Equipes : vainqueur 1964.
Epée Individuelle : vainqueur 1964.*

Challenge HARDY à DOUAI-FRANCE

Epée Individuelle : Second 1959

Challenge André BAUR à PARIS- FRANCE

Epée Individuelle vainqueur 1960/1961

Tournoi International de MALO les BAINS-FRANCE

*Epée Individuelle : vainqueur 1960.
Epée Individuelle : second 1961.*

**Challenge International des HOUILLIERES à HENIN
LIETARD -FRANCE**

Epée Individuelle : vainqueur 1960.

**Tournoi international des ANDELYS Normandie -
FRANCE**

Epée Individuelle : vainqueur 1960.

**Tournoi International du NEW YORK FENCING CLUB
- NEW YORK**

*Equipe de FRANCE
Equipes aux trois armes : vainqueur 1961.
Epée Individuelle : vainqueur 1961.*

Challenge International René MONAL PARIS-FRANCE

Epée Individuelle : troisième 1962.

Challenge International SPREAFICO MILAN-ITALIE

Epée Individuelle : second 1962.

**Challenge International Le CHASSEUR de SOEST -
ALLEMAGNE**

Epée Individuelle : vainqueur 1962.

**Challenge International MARTINI LONDRES – GRANDE
BRETAGNE**

Epée Individuelle : second 1962.

Challenge international de DUREN - ALLEMAGNE

Epée Individuelle : troisième 1965.

Challenge CHARLES MARTEL- POITIERS-FRANCE

Epée Individuelle : second 1965.

Président de jury - Arbitre National (*Fleuret. Epée*) et Moniteur Fédéral d'Escrime durant la période.

Classement des tireurs, en Première Série Nationale Epée

1959(3^{ème}), 1960(3^{ème}), 1961(1^{er}), 1962(?), 1963(?), 1964(7^{ème}), 1965(6^{ème}).

Classement Mondial des Escrimeurs 1962, à l'épée

Classement JABRZEMSKI : deuxième Yves DREYFUS, troisième Claude BOURQUARD, sixième René QUEYROUX, septième Jacques GUITTET, dixième Gérard LEFRANC.

Distinctions :

- *Médaille Pré-Olympique décernée par le Comité National Olympique Français 1958*
- *Médaille 1960 et Coupe 1961 de la Ville de CALAIS*
- *Médaille d'Honneur de la Jeunesse et des Sports 1961*
- *Officier du Mérite Sportif 1965*
- *Médaille d'Or de la Jeunesse et des Sports 1988*



Equipe de la Ligue d'Esime du Nord de la FRANCE,
Champion de FRANCE EPEE EQUIPES 1961

De gauche à droite : Max DUTERQUE (Capitaine d'Equipe) ,Gérard LEFRANC, Edouard HARDY (Champion de FRANCE épée individuelle 1922), Yves DREFUS, Bruno NOYON, Claude LECLERCQ, Gérard GALLAIS, Jean HEYMANN (Président)



Equipe de FRANCE Champion du Monde Epée Équipes de retour de BUENOS AIRES 1962

De gauche à droite : Maître COTTARD (Entraîneur National), Roger NIGRON (Capitaine), Jack GUITTET, Claude BOURQUARD, René QUEYROUX, Yves DREYFUS, Gérard LEFRANC, Adrien JOSIE (Soigneur)

INTRODUCTION

Par Gérard LEFRANC



Dans une vie antérieure, j'étais escrimeur. Je pratiquais l'escrime, sport individuel de combat, à l'épée. Membre du Cercle d'Escrime de Calais (C.E.C), j'y avais des adversaires. En constituant l'équipe de CALAIS, nous sommes devenus partenaires et nous avons gagné cinq années de suite, le championnat du Nord de la FRANCE.

Au championnat du Nord, individuel, j'avais des adversaires d'Armentières, d'Arras, de Calais (du club), d'Hénin, de Lille, de Tourcoing, de Valenciennes, qui, pour les sélectionnés, sont devenus partenaires. La Ligue d'Escrime du Nord de la France (L.E.N.F.), l'Equipe du Nord, a gagné trois fois le championnat de FRANCE.

Et avec mes adversaires de Paris (Jack GUITTET), de Lyon (René QUEYROUX), de Lille (Yves DREYFUS), de Belfort (Claude BOURQUARD), dirigés par Roger NIGRON, Capitaine, et le Maître Jean COTTARD, Maître d'armes, entraîneur national, l'Equipe de FRANCE gagne le championnat du monde à BUENOS AIRES en 1962 (médaille d'or après deux médailles de bronze et une médaille d'argent, aux championnats précédents).

La moralité de cette histoire est que
DES ADVERSAIRES DEVIENNENT D'EXCELLENTS PARTENAIRES.

Salut à mon premier frère d'arme, Bruno NOYON de Calais, mes frères d'armes de l'Equipe de FRANCE, championne du monde 1962, Jack, René, Yves, Claude et à Christian d'ORIOLO, Armand MOUYAL, Claude BRODIN, Philippe SCHRAAG, Roger dit Antoine FABRE, à Claude GAMOT, Claude ARABO (Sabreurs), Jean-Claude MAGNAN (Fleurettiste), escrimeurs emblématiques.

Respect aux Maîtres d'Armes, MICHEL, GAMOT, DIERKENS, BLAVIEL, HENRY, GAILLARD, SANSON, Jean COTTARD.

Christian d'ORIOLO, Jack GUITTET et Jean COTTARD m'ont initié à la tactique de l'assaut que j'ai menée avec eux, à la pointe des faits d'armes.

Sur la tactique, je ne m'exprime pas : chut !

En compétition, dès que le brassard est mis, dès que les couleurs sont portées, l'appartenance à l'équipe, au club, à la communauté de pays, à la région, au pays, priment sur les considérations personnelles et les rivalités de clochers.

La victoire se partage, pas la défaite.

Sur le podium ; il y a autant de médaillés que d'équipiers.

Les faits d'armes, l'effet d'expérience, les succès, la réussite forment un palmarès de référence qui inspire et donne confiance : confiance et fidélité à mériter et à préserver dans tous les domaines.

Ce qui est vrai dans le domaine sportif l'est aussi dans les domaines industriels et économiques.

Si les grandes épreuves sportives Jeux Olympiques (J.O), Championnats et Coupes du Monde, d'Europe, de FRANCE sont autant d'événements programmés et exceptionnellement médiatisés, il est relativement fait peu de cas des compétitions industrielles et économiques auxquelles se livrent nos entreprises, nos régions, notre pays – la FRANCE – chaque jour.



Gérard LEFRANC - Champion de FRANCE - ÉPÉE INDIVIDUELLE 1961

De profil, à gauche, Monsieur Maurice DEQUIDT, ancien épéiste calaisien, et à droite, Monsieur René MERCIER, personnalité éminente de la Fédération Française et de la Fédération Internationale d'Éscrime

« NOUS SOMMES LES FRANÇAIS »

Crient les handballeurs de l'Equipe de FRANCE, vainqueurs aux Jeux Olympiques de Pékin. Français, nous sommes tous impliqués, directement ou indirectement engagés dans la compétition mondiale industrielle et économique. Tous acteurs et compétiteurs, ENTRE NOUS D'ABORD.

À la compétition sportive, au sport amateur de haut niveau, la Compagnie LEFRANC a donné et tant reçu que l'esprit de compétition s'est exprimé ensuite et différemment dans les actions professionnelles d'entreprise et inter-entreprises.

Si tu es sélectionné, si tu progresses, si tu gagnes, si tes résultats sont appréciés et partagés, si tu es challenger puis leader, tu es connu comme étant compétitif.

Si tu ne l'es pas, tu es hors jeu.

La performance de la Compagnie LEFRANC se mesure à la performance de chacune et de chacun de ses Compagnons, du prestataire de service associé, et s'évalue à la performance du fabricant – fournisseur (la Compagnie LEFRANC choisit son fabricant – fournisseur parmi les fabricants leaders) et du client utilisateur.

L'objectif participatif de la Compagnie s'exprime clairement : être challenger puis leader chez le fabricant et chez l'utilisateur de composants technologiques en mécanique, hydraulique, pneumatique et d'étanchéité.

C'est au nord et au Nord de la FRANCE que nous sommes.

Toutes les boussoles et toutes les cartes de FRANCE vous orientent au nord.

Au grand site national des deux caps, Cap Gris-Nez, Cap Blanc-Nez, sur le Détroit du Pas de Calais, sur la Côte de la Mer du Nord, dans les départements du Nord et du Pas de Calais, vous êtes dans le Nord, dans les Hauts de FRANCE.

Vous y voyez Boulogne-sur-Mer, Calais, Dunkerque – Saint Pol sur Mer, Lille, Valenciennes. C'est là, dans ces villes d'implantation et dans toute la région, que vivent la Compagnie et les Compagnons LEFRANC.

Nous sommes du Nord, d'ici, et ici pour servir sur place, au plus près, les gens et les entreprises d'ici.

Toutes les régions de FRANCE, des métropoles aux bourgs centres, tous les « pays » sont autant de carrefours, de situations particulières, de caractères et de qualités typiques.

« Les gens du Nord » sont bien connus pour leur accueil et leur hospitalité, la vie familiale, le sens du travail bien fait et de la fête réussie, la fidélité, la dignité.

Ici, il faut savoir ce que parler veut dire.

Naturellement, la Compagnie LEFRANC est imprégnée de tout ceci. Elle est fière du Nord et dans le Nord, de partager ses valeurs.

À partir de Calais vers les autres pôles industriels, la Compagnie s'est développée en acquérant davantage d'expériences et de moyens opérationnels.

Elle continue, elle persévère à explorer les activités et les métiers de notre région pour s'y intégrer davantage et servir de mieux en mieux.

Il n'est pas évident de convaincre un client de Calais de l'intérêt, pour lui, d'une implantation de LEFRANC à Dunkerque. De même que le Dunkerquois demande à voir le savoir-faire d'un Calaisien ! Et pourquoi donc ouvrir LEFRANC Lille, « Relais Régional AEROQUIP » puis LEFRANC Boulogne-sur-Mer, LEFRANC Valenciennes ?

Pour mieux servir les entreprises régionales, pardi !

La Compagnie a été en mesure de participer à l'épopée du creusement du lien fixe transmanche, à Sangatte, (en approvisionnant les cinq tunneliers de tuyauteries flexibles hydrauliques AEROQUIP) parce que LEFRANC Lille a été créé dix ans auparavant.

En commençant notre journée nous avons probablement à apprendre quelque chose de quelqu'un, à quelqu'un. D'une part, nous aurons à traduire les besoins, les exigences, les attentes de nos clients ou prospects. C'est l'expression de la curiosité et de l'intérêt, du respect que nous portons à nos interlocuteurs.

Réciproquement, nous avons à proposer des solutions de coopération technologique, technique, commerciale, économique qui répondent aux questions posées. C'est la communication pratique, utile d'un savoir-faire.

« J'ai une idée, tu as une idée.

Chacun de nous a une idée.

Je te donne mon idée, tu me donnes ton idée.

Chacun de nous deux a deux idées. »

Voici par exemple ce que nous a appris, l'industrie de la dentelle de Calais :

Dans l'industrie de la dentelle, la commande du client s'appelle un ordre. Le client donne un ordre et celui qui l'accepte l'honore. On ne passe pas une commande, on ne passe pas le temps à l'exécuter. Le temps est consacré à l'honorer. De même qu'on ne passe pas chez le client pour le voir...en passant. Le temps de la visite lui est consacré.

Quant au délai : dans les métiers de la mode, seul le délai daté compte. Les expressions « au plus tôt », « au mieux », « dès que possible », ne sont ni crédibles, ni acceptables.

Le temps passe certes !

Les LEFRANC s'efforcent de consacrer leur temps à un idéal : celui du service rendu à qui, avec qui, pourquoi faire, en répondant présent, fidèlement.

CHAPITRE 1 :
La chronologie, l'histoire



Chronologie des évènements, dates mémorables.

1913 : Création de l'entreprise par Monsieur Émile François LEFRANC.

Atelier de mécanique spécialisé dans l'étude, la fourniture et le montage d'organes de transmission, à Calais.

Clients : Fabriques de dentelles, moulins, brasseries, séchoirs de chicorée, etc.

1930 : Ouverture d'un magasin de vente d'organes de transmission.

Premier accord de distribution avec la société KLEBER pour l'approvisionnement de la courroie « SOUPLEFLEX ».

Secteur d'activité : le CALAISIS

1944 : Des obus incendiaires brûlent tout.

1954 : Monsieur Émile Félix LEFRANC a reconstruit l'entreprise et la dirige.

1959 : Premier accord réciproque Client - Fournisseur avec BRAMPTON RENOLD, fabricant à CALAIS de chaînes de transmission et de manutention.

1964 : Développement de l'activité technologique, technique et commerciale sur les arrondissements de BOULOGNE-SUR-MER, MONTREUIL-SUR-MER, SAINT OMER.

L'atelier est équipé de machines pour l'assemblage de tuyauteries hydrauliques.

Clients : carrières, papeteries, cimenteries, sucreries, conserveries, verreries, etc.

1966 : Formation de la SARL LEFRANC (Émile, Jean et Gérard LEFRANC).

LE PETIT CALAISIS

Journal des Intérêts Calaisiens, des
Départements limitrophes et de la Région
Calaisienne.

ORGANE DÉMOCRATIQUE
Paraissant tous les Jours

Abonnement en France, 10 francs par an
en avance. Les abonnements en Belgique
sont de 12 francs par an en avance.

ABONNEMENTS

En France, 10 francs par an en avance. Les abonnements en Belgique
sont de 12 francs par an en avance.

CALAIS-10, Rue des Religieuses, 10 - CALAIS

Directeur politique : Georges NAUDIN

RECEVUE

Abonnement en France, 10 francs par an en avance. Les abonnements en Belgique
sont de 12 francs par an en avance.

**À VENDRE DE SUITE
OU À LOUER**
Pour le 15 Septembre prochain
UNE MAISON

Rue 12, quartier Vieux Drape

Châssis pour venir à Malines
Vente LAVOISE-BRETEL, ferme de
Trom-Pyria à Ouligues, et sous-
terrain à Monsieur Jules XERAGE, à
Faulx-vaux-Heurtin (2010-02-
010).

Cession de Commerce

— 200 —
Premier avertissement

Monsieur Le Clercq ayant cédé
à Monsieur Lefranc ses droits dans
le fonds de commerce de mécani-
cien exploité à Calais rue Verte n°
29, les oppositions seront reçues
chez Monsieur Lefranc rue Neuve
n° 208 jusqu'au dixième jour qui
suivra le 2^o avis.

VILLE DE CALAIS

Monsieur BROCHOT, Bd. Gambetta

Le Lundi 25 Août 1913

à 2 h. 1/2 de l'après-midi
Par suite de liquidation de Société

**VENTE PUBLIQUE
D'un MATÉRIEL
de Fabricant de tulles**

A Louer Maison à usage de
Commerce, angle des
rues Balise et Valenciennes. — Libre
d'occupation.
S'adresser, 25, rue Dugues, ou 9 et
11 rue du Cheval.

A céder Café-Billard, en face
de la rue Galilée
et Arge. — Petite reprise. — 87
adresses.

Occasion à saisir

Cheval et voiture pouvant servir à
tout commerce à vendre très modéré.
Prendre l'adresse au bureau du jour-
nal.

Lefranc

NÉGOCIANTS TECHNICIENS
depuis 1913

ARTICLE « Le Petit Calaisien », le jeudi 21 Aout 1913



◀ Inauguration LEFRANC de Saint Pol sur Mer 1976.
De gauche à droite François, Claire, Gérard, Émile François et Jean Émile
LEFRANC.



Construction LEFRANC Saint Martin Boulogne, le « Panetier » ▶
Bâtiment de Laurent Pariente Septembre 1996.

- 1967 : Création de « LEFRANC DUNKERQUE ».
Extension de la zone d'activité. Secteur : Littoral Nord, Flandre maritime.
Clients : port, compagnies de navigation, constructions et réparations navales, raffinerie de pétrole, huilerie, centrale électrique, sidérurgie, etc.
- 1976 : Transformation de la SARL LEFRANC en LEFRANC SA.
Transfert de « LEFRANC DUNKERQUE » à SAINT POL SUR MER
- 1978 : Première génération du système informatique.
- 1979 : Ouverture de « LEFRANC LILLE ».
Mise en œuvre d'une politique de distribution NORD - PAS DE CALAIS avec AEROQUIP : LEFRANC RELAIS REGIONAL.
Nouveau client : le constructeur de machines.
- 1986 : Engagement de la Compagnie LEFRANC envers les entrepreneurs du lien fixe transmanche.
Connexion informatique d'ordinateur à ordinateur avec SKF.
- 1988 : Développement de la technologie pneumatique.
- 1989 : Étude et recherche sur la démarche QUALITÉ et sur l'interprétation des normes ISO pour l'application à notre profession.
- 1990 : Engagement en vue de l'obtention de la certification selon la norme ISO 9002.
Réorganisation des structures fonctionnelles de la Compagnie.

- 1991 : Participation à la Charte régionale du partenariat inter-entreprises Région Nord - Pas de Calais.
Ouverture de « LEFRANC BOULOGNE-SUR-MER ».
- 1992 : Développement de la technologie d'étanchéité.
- 1993 : La Compagnie LEFRANC est membre fondateur du Groupe FAIR (France Approvisionneurs Inter-industriels Régionaux).
- 1994 : Le système Qualité des ETS LEFRANC SA est certifié conforme à la norme ISO 9002 par l'AFAQ (n° 1994/3015).
- 1996 : Ouverture de « LEFRANC VALENCIENNES »,
« LE PANETIER » à Saint Martin-Boulogne est construit.
- 1997 : Création d'un atelier d'assemblage de tuyauteries flexibles PTFE.
- 1998 : Enregistrement officiel du nom, du slogan et du logotype « LEFRANC – LE BON COMPOSANT AU BON MOMENT ».
Création de la marque « ARTERE ».
Création du site internet.
Le capital social des ETS LEFRANC SA est porté à 5 000 000 Francs.
- 1999 : Création des cellules Com'action, M.C.C (Marché Contrat Cadre) et A.A (Achat Approvisionnement) et ajustement des fonctions.
Le capital social des ETS LEFRANC est porté à 1 000 000 €.



LEFRANC®
LE BON COMPOSANT AU BON MOMENT

**AF
AQ**
ISO 9001

**LEFRANC
TRANSLATION
LINEAIRE**

**6
PORTERE
flexible**

THORAX
SOLUTIONS
D'ALUMINIUM

- 2000 : La Compagnie LEFRANC ajuste le système de Management de la Qualité à la norme ISO 9001 – version 2000.
Création de l’atelier LTL (LEFRANC TRANSLATION LINEAIRE)
- 2001 : Création de l’unité de production ARTERE et certification suivant la norme ISO 9001/2000 de l’établissement.
Mise en place de l’outil informatique Lotus et du progiciel de Ressources Humaines.
- 2003 : Création de LEFRANC SAS.
- 2004 : Apport partiel d’actif des ETS LEFRANC SA vers LEFRANC SAS pour toute l’activité commerciale et de production.
- 2005 : Réunion des Ressources, informatique, téléphonie, infrastructure, flotte, infographie, communication et marketing en une cellule : « L’Atelier ».



La Compagnie LEFRANC en marche. Saint Éloi 2007

D'histoires en histoire.

L'histoire de la Compagnie LEFRANC débute sur fond couleur sépia. Nous sommes au début du XX^{ème} siècle, les chevaux battent le pavé des rues.

Émile-François LEFRANC et son épouse, Maria DEREUDER, posent leurs valises à Calais, cette cité issue de la réunion de deux communes : Calais, commerçante et Saint Pierre, industrielle.

Émile François LEFRANC, né à Gravelines en 1880, fait la rencontre de sa future épouse à Saint Pol-sur-Mer. Avec à la clef, un emploi de chef d'entretien dans une usine métallurgique, voilà la famille LEFRANC quittant la Flandre pour la cité des six bourgeois, (Eustache de Saint-Pierre, Jacques et Pierre de Wissant, Jean de Fiennes, Andrieus d'Andres et Jean d'Aire).

Une fois à Calais, Émile-François LEFRANC prend son poste, son épouse dite « Maman FRANC » devient commerçante alternativement épicière et mercière, à Calais Nord et à Saint-Pierre.

Notre jeune calaisien d'adoption a rapidement envie d'autre chose, il veut créer son entreprise... C'est ainsi, qu'en 1913, il installe un atelier, rue Verte à Calais. Il s'agit là d'un atelier de mécanique spécialisé dans l'étude, la fourniture et le montage des organes de transmission mécanique.

Émile-François LEFRANC est déterminé ; déterminé il l'a toujours été. Enfant déjà, c'est grâce à son travail, qu'il bénéficie d'une bourse pour intégrer l'École Nationale Professionnelle d'Armentières (E.N.P.A) dont il sort diplômé en 1896.

Aussitôt, il intègre les « Ateliers d'Hellemmes » près de Lille. Il s'intéresse de plus près au fonctionnement des machines à vapeur, fixes et roulantes – la machine à vapeur étant, en ce début du XX^{ème} siècle, la seule source d'énergie des machines, la transmission mécanique se situant entre cette machine à vapeur et les machines à alimenter.



◀ E.N.P.A. Certificat de Bonne Conduite de Émile-François LEFRANC en 1896.



1^{er} Août 1948 Centenaire ▶ de l'arrivée du premier train Paris - Calais.
Émile-François LEFRANC à côté de la locomotive.
Machine à Vapeur (Constructeur FIVES CAIL - Ateliers d'HELLEMES)

Son service militaire – trois années – lui permet de voyager en tant que mécanicien embarqué et scaphandrier.

Et nous voilà donc, en 1913, rue Verte, Émile-François LEFRANC prend ses marques dans son atelier, reçoit ses premiers clients.

La situation géopolitique trouble cette nouvelle vie de mécanicien indépendant. La guerre gronde, et Émile-François LEFRANC est appelé et devient chef d'entretien des Usines Métallurgique de Marquise. Il y complète ainsi son expérience.

Après la guerre, le père-fondateur, de ce qui deviendra « La Compagnie LEFRANC », diversifie son activité : Calais étant ville de garnison pendant cette guerre, du matériel y est entreposé. Émile-François LEFRANC entreprend donc de faire du négoce avec ces fournitures. Ce capital lui permet, dès 1921, de s'installer rue Charost ; lieu où se trouve dès lors le siège de la société.



Foire Agricole d'AUDRUICQ dans les années 30. Première présentation de la courroie plate SOUPLEFLEX.

De génération en génération.

Émile-François LEFRANC est connu et reconnu pour ses connaissances, ses compétences, son savoir-faire. Un moment donné, c'est tout naturellement qu'il décide de pénétrer l'activité des séchoirs de chicorée... il ne le sait pas encore, mais cette décision sera déterminante pour l'avenir de l'entreprise.

Émile-Félix, le fils d'Émile-François et de « Maman FRANC », entreprend, sur conseil de son père, des études au lycée Colbert de Tourcoing. Il y apprend, le métier de modelleur. Cette activité consiste à effectuer à partir du bois les pièces modèles pour la fonderie de fonte ou d'acier, Émile-François a dans l'idée de développer son activité en construisant des poulies en bois pour la transmission par courroie plate.

Le fils intègre, en 1927, l'atelier paternel, s'investit immédiatement dans le montage et l'entretien des séchoirs de chicorée.

Chaque village en possède un.

Autant dire que dans un périmètre de quelques centaines de mètres, de quelques kilomètres, se trouvent un moteur et des organes de transmission à monter.

L'ensemble du processus - la chicorée étant lavée, découpée, transportée, répartie sur des plateaux et séchée par les fours à coke - est alimenté à partir d'un seul moteur (ce qui se nomme la transmission générale).

De 1927 à Mai 1940, la Compagnie LEFRANC se révèle et devient l'interlocuteur privilégié des ateliers, des activités mécaniques et des usines locales.

Le métier, la technique et la technologie évoluent.

LEFRANC s'intéresse à un nouveau produit concurrençant la courroie en cuir : la courroie en coton imprégnée de caoutchouc.

En 1930, un représentant parisien entre chez LEFRANC et propose de stocker, de vendre et d'installer la courroie plate « SOUPLEFLEX » fabriquée par « Kléber-Colombes ».

Le premier accord contractuel avec ce fabricant permet à la Compagnie LEFRANC d'étendre son activité technique et commerciale auprès de tous les exploitants de machines du Calaisis y compris les entreprises agricoles de battage.

« Kléber-Colombes » au-delà de la courroie plate, développe rapidement son savoir-faire vers la courroie transporteuse, autrement dit la bande transporteuse et élévatrice. En acceptant de travailler avec « Kléber-Colombes », Émile-François et Émile-Félix commettent un acte essentiel, décisif, constructif pour l'avenir de la Compagnie.

En devenant membre du réseau « Kléber-Colombes », LEFRANC profite, dès lors, du développement technologique des différents domaines de produits manufacturés de son fournisseur. Comme celui de la courroie trapézoïdale TEXROPE vers 1935.

La seconde guerre mondiale éclate.

Fait prisonnier dès les premiers jours, à Dunkerque, Émile-Félix LEFRANC est retenu trente mois en captivité.

Il est rapatrié d'Allemagne à la demande des sécheurs de chicorée. Toute la famille réunie demeure présente pendant toute la durée de la guerre et du siège de Calais.

SPÉCIALITÉ D'ORGANES DE TRANSMISSIONS

Orges de Transmissions
TRANSMISSIONS, PALIERS
CHAÎNES ET FORTÉ
POULIES COURROIES
Téléphone 5.89
R. C. 1046, 507

Émile LEFRANC

7, Rue Charost — CALAIS

Le 10 juillet 1938.

Goodrich
Colombes.

Veuillez trouver inclus
notre contrat moral pour 1938.
Je crains de ne pouvoir arriver
au chiffre indiqué.
Surtout être persuadé que
je fais tout mes efforts pour
l'atteindre.
Avec mes vœux mes salu-
taires et pressés.

Lefranc
7

Direction Colombes

Renouvellement du contrat moral GOODRICH (KLEBER) COLOMBES – LEFRANC en 1938

Dans les dernières heures, alors que la population quitte la ville, Émile-Félix apprend à Bonningues les Ardres, d'un soldat français de l'armée canadienne qu'une grande fumée se dégage du côté du boulevard Lafayette à Calais. Seul, il fait alors demi tour pour se rendre sur les lieux. Du bureau, du stock, de l'atelier, de l'immeuble, il ne reste plus rien. Le feu provoqué par des obus incendiaires a tout détruit.

Les dégâts sont énormes mais matériels.

La volonté de se redresser reprend le dessus et tout le monde se met au travail. Le petit Gérard, le benjamin, âgé d'une dizaine d'années, se voit confier un « marteau pointu » pour « écraper » des briques, une à une. Ces mêmes briques avec tant d'autres récupérées sont stockées méthodiquement et servent à la reconstruction de « l'atelier LEFRANC ».

Émile-Félix reprend son activité. Chaque mercredi il se déplace en train pour se rendre à Lille chez ses fournisseurs et y acheter des paliers, des roulements à billes, des poulies, contre des bons-matières délivrés par la Chambre syndicale professionnelle du Nord.

De retour à la gare de Calais, le soir venu, il est attendu par ses deux fils, Gérard et Jean - ce dernier étant l'aîné des deux garçons - avec une bicyclette équipée de deux porte-bagages, un à l'avant et l'autre à l'arrière, prêts à recevoir les colis de la journée.

Jean entre dans la Compagnie en 1947 après avoir appris la fonderie au lycée Colbert de Tourcoing. L'équipe et les compétences s'étoffent donc : le grand-père est mécanicien ; le père, modelleur et le fils, fondeur. C'est en 1953 qu'Émile-François cède son entreprise à son fils. Gérard, pour sa part, y entre en 1954, dès la sortie de l'École Nationale Professionnelle d'Armentières (E.N.P.A.).

Avec l'arrivée de Gérard, l'accent est mis sur le développement commercial. Car Gérard a une certitude : finie l'époque où le client vient de lui-même. Maintenant, c'est à LEFRANC d'aller vers le client.



« Grand Papa » dans son bureau juste avant le premier système de bureautique.

Modestement au début, car les accords avec les fabricants sont tous limités au Calaisis, Gérard prend contact avec les entreprises. L'époque est charnière, les activités liées aux petites unités de production tels que les moulins, les brasseries, les séchoirs de chicorée, s'estompent pour laisser place à des unités de caractère industriel.

Se pose la question de l'activité à exercer ?

De l'étude, il n'en est plus vraiment question, du montage non plus. C'est le métier de fournisseur d'organes de transmission mécanique à l'industrie qui est choisi.

Commercial de l'entreprise commerciale, Gérard, va à la rencontre des chefs d'entreprises, des responsables de services, alors que son père s'occupe de la gestion de l'entreprise et son frère, Jean, de la vente-comptoir, du stock, du magasin et des approvisionnements.

Le challenge est difficile. Considéré comme revendeur/stockiste, LEFRANC se retrouve face à la concurrence directe des fabricants de produits manufacturés, visitant directement les unités, les usines de production pour tenter d'y vendre leurs composants à partir d'une agence régionale.

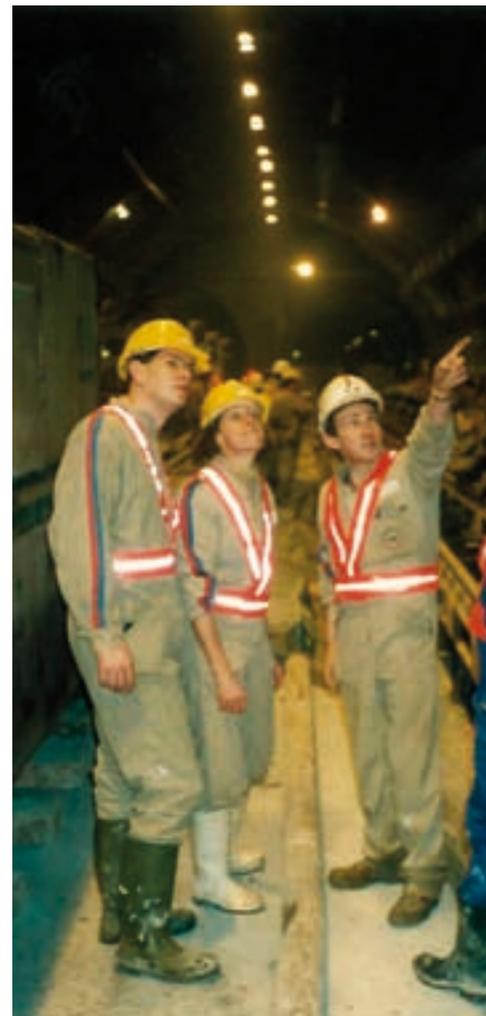
L'entreprise LEFRANC ne s'en laisse pas conter : il faut absolument convaincre les usines locales de l'intérêt de travailler ensemble. C'est donc sur la base de l'expérience acquise, de la réputation, de la disponibilité à proximité que la clientèle s'élargit peu à peu, LEFRANC apportant d'abord un service complémentaire puis des prestations particulières et spécialisées.

Ce travail de terrain, le professionnalisme associé à la démarche commerciale ainsi que la reconnaissance des fabricants de produits réputés permettent à la Compagnie d'évoluer.

S'ensuit un développement, à partir de Calais vers Dunkerque (1967), Lille (1979), Boulogne-sur-Mer (1991) et Valenciennes (1996).

LEFRANC progresse ainsi de pôles industriels en pôles industriels en cumulant les activités des clients servis. Jean quitte la Compagnie LEFRANC en 1990 à son 60^{ème} anniversaire. Quant à Gérard, il passe, en 2000, le flambeau à Marie-France LEFRANC en qualité de Président, à François LEFRANC, leur fils et à Claire LEFRANC VAN RYSSEL leur fille.

Visite guidée du Tunnel en construction par un technicien. François LEFRANC, Marie-France LEFRANC



L'épopée du Tunnel sous la Manche et le lancement de la démarche qualité.

Si nous abordons l'« épopée » du Tunnel sous la Manche dans l'histoire de la Compagnie LEFRANC, c'est essentiellement parce que l'arrivée de ce chantier marque un tournant pour la Compagnie. Il est à l'origine de la prise de conscience d'un atout important : la Qualité .

Dès les travaux préliminaires, en 1986, Gérard LEFRANC montre un vif intérêt pour ce projet.

A l'instar de quelques chefs d'entreprises, il voit en ce défi (réaliser le tunnel à deux pas de Calais) une opportunité sur le plan professionnel et sur le plan économique pour le Pays de Calais.

Jamais tel chantier n'a été mené à son terme.

Pour certains, cela est inconcevable ; pour d'autres, cette perspective est vue d'un mauvais œil.

N'oublions pas que Calais, et plus précisément son port, vit essentiellement du trafic transmanche via le ferry. C'est donc acté ; ce chantier, abandonné en 1975 – et ce à la demande du gouvernement britannique – redémarre. Pour preuve, les baraques de chantiers sont rapidement posées autour de l'emplacement du puits (où se trouve le système de ventilation du tunnel actuel).

À ce moment là, dix entrepreneurs locaux décident de montrer leur ferme volonté de travailler avec la société T.M.L (Transmanche Link), le constructeur responsable de la conception, de la construction et de la mise en service du Tunnel sous la Manche. Parmi eux se trouve la Compagnie LEFRANC, Gérard ayant rapidement répondu présent. Une association est créée, et voilà donc les membres de l'«A.C.T.E» – Association Calais Tunnel Expansion – partis à la rencontre de Monsieur Pierre MATHERON (Directeur Construction FRANCE de T.M.L) et des membres dirigeants du chantier du Tunnel sous la Manche. Gérard, ainsi que ses amis chefs d'entreprises transmettent leur message : « Bienvenue, vous pouvez compter sur nous pour que les moyens de nos entreprises soient à votre service ». L'accueil est sincère et chaleureux.



Expertise du 2 Février 1991, LEFRANC - AEROQUIP

Au cours d'une première réunion, l'un des dirigeants du chantier prend Gérard LEFRANC, secrétaire de l'association, à part : « Nous allons travailler 364 jours sur 365, jour et nuit, à l'exception du jour de la Sainte-Barbe, jour de fête traditionnelle. Nous sommes tenus de respecter des consultations pour passer des marchés internationaux, nationaux, régionaux mais nos procédures de commandes locales ne sont pas finalisées.

Au vue de ce que vous nous présentez et de votre engagement, il paraît évident que nous serons amenés à travailler ensemble ». Gérard s'empresse donc de transmettre le message aux collègues et des initiatives voient le jour. Ainsi, l'association installe un bureau sur le site même de Sangatte.

Chaque nouvel arrivant est accueilli et renseigné sur le Pays de Calais, les entreprises industrielles et commerciales, les prestataires de service, le but étant de dynamiser l'économie locale.

Le puits se creuse et arrive des Etats-Unis au port de Calais le premier tunnelier. Investis moralement dans ce projet, Gérard et les Compagnons LEFRANC assistent, sur le quai, au débarquement de ce premier engin. Quelle n'est pas leur surprise lorsqu'il s'aperçoivent que les tuyauteries hydrauliques flexibles de ce tunnelier sont de la marque que la Compagnie représente dans le Nord de la France depuis 1974, « AEROQUIP », leader mondial de la tuyauterie hydraulique flexible.

Sur le parcours, vers le puits de Sangatte, Gérard croise l'un des ingénieurs de T.M.L, ils entament la conversation :

« - Bonsoir Monsieur LEFRANC, vous y croyez vraiment au chantier, le tunnelier est là.

- Et bien Monsieur BOUCHET, je suis d'autant plus ravi que j'ai constaté avec les Compagnons, que les tuyauteries qui équipent le tunnelier portent la marque que nous représentons. Nous avons déjà des stocks à Calais.

- Alors Monsieur LEFRANC, nous avons bien fait de creuser à côté de chez vous ».

Dans les heures qui suivent, les technologues de la Compagnie LEFRANC interviennent pour relever les caractéristiques de ces tuyauteries et pour vérifier que les stocks sont bien adaptés.

En coopération avec T.M.L et AEROQUIP, la Compagnie LEFRANC propose et réalise la gestion concertée des stocks : un stock d'urgence dans le puits et en surface, un stock prévisionnel chez LEFRANC, et des options sur le stock général chez AEROQUIP.

L'épisode du Tunnel sous la Manche est, pour la Compagnie, l'expérience de tous les défis. En effet, comme le définit l'un des ingénieurs au moment de l'ouverture du Tunnel, « ce chantier était le Chantier de l'Extrême : nous avons mené les hommes, les machines et les procédures à l'extrême ». Et il en est de même pour les fournisseurs qui devaient faire face à de nouvelles variantes, à des cahiers des charges spécifiques et aussi, faire preuve de réactivité aux situations imprévues.

Dans les marchés passés par T.M.L, la rigueur des cahiers des charges inquiète les entreprises. Pour exemple, les pénalités de retard sont établies avec des précautions de solidarité : si une entreprise est en retard, elle doit en assumer les frais auprès des autres entreprises œuvrant en aval. Aussitôt, les membres de « l'A.C.T.E » s'interrogent, pensant que « le petit cimetière de Sangatte, voisin du puits ne sera pas assez grand pour contenir les corps de toutes les entreprises, dès lors qu'elles accepteraient de signer ce cahier des charges ».

Jean THOMAS, Président de l'A.C.T.E et dirigeant de la société SOCARENAM à Calais et Gérard s'enquière de ces remarques. Ils vont à la rencontre des rédacteurs des cahiers des charges, leur faisant part des inquiétudes exprimées par les membres. La réponse est alors limpide : « Ce tunnel sous la Manche, nous le réalisons pour Eurotunnel et si Eurotunnel est aussi exigeant vis-à-vis de notre travail, c'est bien

parce qu'il transportera dans les galeries des millions de passagers. L'objectif est que pendant cinquante ans, il n'y ait pas d'incident ou d'accident, donc Messieurs, retenez bien que nous sommes exigeants vis-à-vis des entrepreneurs parce que nous exprimons l'exigence de notre client et l'imposition de la sécurité donnée par les clients d'Eurotunnel ». Le message est, une fois encore, transmis à l'ensemble des intéressés.

Pour Gérard et la Compagnie LEFRANC, ces quelques propos retentissent comme une nouvelle prise de conscience : « Nous ne pouvons pas parler de qualité sans parler du client du client. En effet, si nous ne prenons pas en compte les exigences du client du client, voire même du client du client du client, nous ne parviendrons pas à donner satisfaction. Il est impératif pour la Compagnie de s'engager durablement. »

C'est ainsi que dès 1986, la Compagnie LEFRANC lance sa démarche qualité devant les premiers textes relatifs à ce sujet parus fin 1988, avec la participation active de Marie-France LEFRANC.



CONSTRUCTION FRANCE

vous présente ses

J. Yves Demeillat

Meilleurs Vœux
Best Wishes
Frohe Festtage
Beste Wensen
Xpónia Ilokliá
Migliori Auguri
Felices Pascuas
Meihores Votos
Allerbedste Ønsker
 新年のお慶びを申し上げます。
 أطيب التمنيات
 謹賀新年
 С Новым Годом

T.M.L. Construction FRANCE

Carte de vœux pour 1991 de Monsieur J-Yves DEMEILLAT
1990 Chef de Secteur Tunnel Service sous Mer.
1991 Chef de Secteur Tunnel Terre et Tranchée de Beussingue.
puis D.E.M.01.04.1991

Monsieur et Madame LEFRANC
Toute l'Équipe LEFRANC

Merci à toutes et à tous pour vos bons vœux 1991.
 Je crois que ce n'est plus un secret pour personne. Le succès de votre entreprise et des Femmes et des Hommes qui la composent est essentiellement le fait de la qualité, de la disponibilité, et du sérieux du suivi. Je ne parle pas des qualités individuelles de chacune et de chacun d'entre vous.
 En fait, je remarque que les affaires familiales sont DEBOUT et vont de l'avant, dès lors que le leader a la confiance de son équipe.
 Cette photo qui est l'aboutissement d'un challenge, gagné souvent dans la douleur, est l'image même de la réussite d'une équipe à laquelle nous associons toute l'équipe LEFRANC.
 BRAVO à vous toutes et à vous tous !
 PARDON encore pour toutes les rognés spontanées pour le raccord qui rate la draisine de 20h30...
 Grosses bises à toutes et à tous.

J. YVES DEMEILLAT
À bientôt !

Jean Thomas, le président « Actif ».

*Monsieur Jean THOMAS, ancien président de l'A.C.T.E (Association Calais Tunnel Expansion)
Président de l'UIMM Littoral Côte d'Opale et Vice Président du MEDEF.*

« Il me serait difficile de vous donner la date de ma première rencontre avec Gérard LEFRANC et la Compagnie LEFRANC parce qu'elle se situe avant l'aventure « T.M.L ». En 1963, j'ai créé pour le compte d'un groupe un établissement qui s'appelle la SOCARENAM (Société Calaisienne de Réparation Navale et Mécanique), et bien évidemment, pour nos navires, nous utilisons bon nombre de composants : les Établissements LEFRANC étaient alors déjà bien connus et bien implantés sur Calais, ce qui m'a amené à travailler avec eux.

Notre rencontre mémorable a lieu en 1986, lorsqu'il est décidé par Madame Margaret THATCHER et Monsieur François MITTERAND de construire le Tunnel sous la Manche.

Tout s'est passé simplement. A cette époque-là, le chômage est très important sur Calais. La situation économique est assez difficile, l'industrie souffre. Le chantier du Tunnel est l'occasion pour nous, les responsables d'entreprises, chefs d'entreprises et responsables fournisseurs, de mettre en valeur le savoir-faire et le potentiel du Calais et, comme aime à le dire Gérard, du Pays de Calais.

En janvier 1986, nous nous réunissons entre chefs d'entreprises

- surtout des industriels - et décidons de faire savoir que nous étions présents et que s'il se fait quelque chose à Calais, les Calaisiens entendent y participer.

A l'époque de la décision de la construction du Tunnel sous la Manche, les responsables locaux que ce soit la Chambre de Commerce et d'Industrie ou encore la Municipalité, ne sont pas favorables au projet du Tunnel et je dirais même qu'ils sont contre. Mais nous, chefs d'entreprise nous tenons, s'il y a une potentialité économique, à en profiter et en faire bénéficier nos entreprises.

Ce sont les circonstances dans lesquelles ont eu lieu mes premiers contacts avec Gérard LEFRANC.

Gérard est quelqu'un de très participatif et lorsqu'il s'engage dans quelque chose, il va au bout des choses, c'est quelqu'un sur qui on peut compter.

Nous nous sommes alors réunis et nous avons rencontré les gens de T.M.L.

L'« Association Calais Tunnel Expansion » (A.C.T.E) est officiellement créée en juin 1986. Le bureau est élu, Gérard est confirmé dans la fonction de secrétaire ; quant à moi, j'ai eu l'honneur d'être Président.

Gérard a mis son entreprise à la disposition de T.M.L et des « bâtisseurs » du tunnel, avec un secrétariat à leur disposition. Ainsi l'Association, dans un premier temps, assurait par l'intermédiaire de la Compagnie LEFRANC, l'accueil des cadres en 1986 et 1987.

Le Tunnel et le fait d'être disponible 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 - rappelons que de 1987 à 1994, il n'y a pratiquement jamais eu d'arrêt au Tunnel - a été un levier énorme. Je pense que les gens se sont rendus compte de notre assiduité, de la volonté que nous avons les uns et les autres ; et ce, bien évidemment au profit de nos entreprises. Cela a été une très belle aventure dont il nous reste beaucoup de souvenirs. Je pense que cette expérience a aidé au développement de la Compagnie LEFRANC qui compte aujourd'hui des établissements un peu partout dans la région.

Après T.M.L, notre parcours nous a amenés – si je puis utiliser cette expression – « au bout du tunnel » ; l'A.C.T.E est dissoute, en 1994, à l'ouverture du Tunnel et à la prise de commandes du système transmanche par Eurotunnel.

Gérard et moi avons continué à travailler ensemble au développement local, nous entrons tous deux à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Calais en 1999. Nous y œuvrons durant cinq ans. Je suis le trésorier et Gérard, le trésorier adjoint, tous deux, membres du bureau. Gérard a activement travaillé aux réunions de la Chambre. Par la même occasion, nous faisons partie de « Calais Développement » qui, à l'époque,

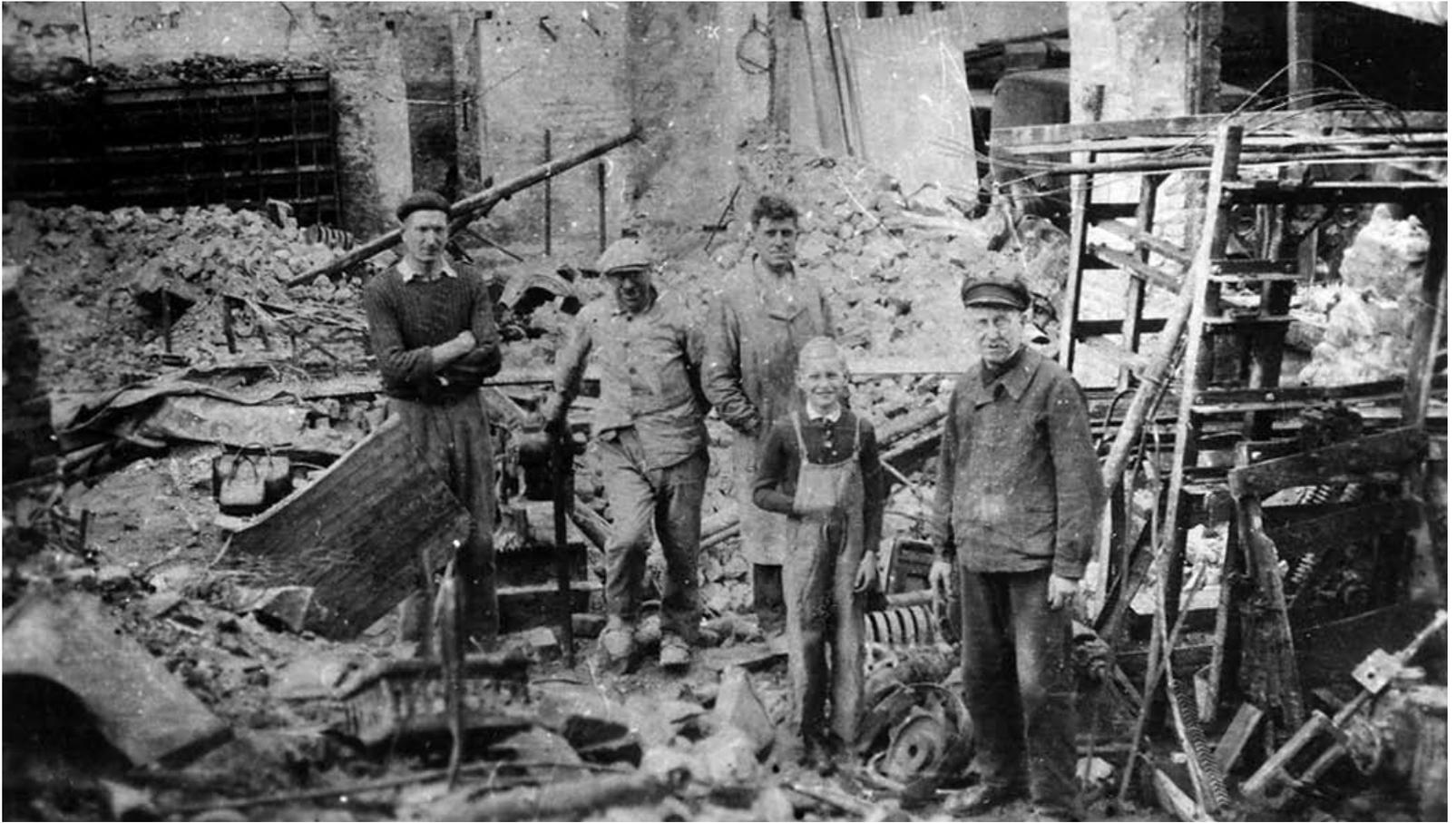
s'appelait l'A.D.E.C (l'Agence de Développement Economique du Calais). Gérard et moi quittons nos fonctions de la Chambre de Commerce et d'Industrie, en 2005 ; et de « Calais Développement » en 2006, prenant tous deux, une retraite bien méritée.

La Compagnie LEFRANC s'est toujours mise à la disposition du client. Je sais qu'il y a une réelle sincérité dans sa démarche. Gérard a des qualités morales et humaines, qui je pense, ont été acquises lors de son parcours de champion international. C'est un Monsieur avec un grand M. »

Jean THOMAS

CHAPITRE 2 :
la Compagnie et les Compagnons





1944 Après l'incendie. De gauche à droite : Émile-Félix LEFRANC, Monsieur FONTAINE, Edouard FOURNIER, Gérard LEFRANC, Émile-François LEFRANC.

De la Compagnie aux Compagnons.

Aux « Établissements Émile LEFRANC », du début du siècle dernier, ont succédé la SARL LEFRANC, la SA LEFRANC, LEFRANC SAS. Des établissements furent également créés à Dunkerque d'abord, puis à Lille, à Boulogne-sur-Mer, à Valenciennes, à Marck, le siège demeurant à Calais, l'établissement principal ; les autres établissements étant classés comme « établissements secondaires » au titre « d'agences ».

Mais avouons-le, l'ensemble de ces appellations ne correspond pas à la philosophie de LEFRANC. La première appellation étant toute simple : « chez LEFRANC ».

Au cours des décennies, les dénominations officieuses et non moins chaleureuses sont utilisées par les clients pour désigner l'entreprise : Parfois, il est dit : « La maison LEFRANC, la grande maison - la maison des grands », en clin d'œil à la taille des LEFRANC (Émile 1m92, Jean 1m96 et Gérard 1m98).

En 1980, Gérard et Marie-France LEFRANC, dans le cadre de la FENETEC (Fédération des Négociants Techniques), participent à un voyage aux Etats-Unis. Ils visitent ainsi, successivement, une dizaine de « Compagnies ». Gérard ne peut qu'être séduit par la culture d'entreprise et les valeurs véhiculées auprès de chaque personne dans chaque entreprise. Chez chacune d'entre elles, la même consigne se répète « nous sommes tous membres de la Compagnie : nous devons tous vendre la Compagnie ».

Le mot Compagnie joint au nom propre LEFRANC donne alors, tout à fait naturellement « La Compagnie LEFRANC ». L'appellation correspondant, sans doute, au caractère propre et à l'image de marque de l'entreprise, rentre instantanément dans le quotidien de chacun. Chaque personne qui constitue l'entreprise apporte au mot compagnie, la signification française : Compagnie, Compagnon, Compagnonnage.



La Compagnie LEFRANC dans la caravane des « 4 Jours de Dunkerque » Édition 2008, Tour cycliste du Nord - Pas-de-Calais à l'étape du Cap Blanc-Nez.

À cet instant, l'appellation Compagnie LEFRANC porteuse de valeurs devient naturelle, acceptée et utilisée par tous comme si cette expression avait toujours existé depuis la création de l'entreprise.

Simultanément, les établissements sont appelés « LEFRANC Calais », « LEFRANC Saint Pol sur Mer », « LEFRANC Lille », puis viennent « LEFRANC Boulogne » et « LEFRANC Valenciennes ».

Toutes les abréviations SA, SARL, SAS, les mots établissement principal, secondaire, agence, les termes dérivés et les propos impersonnels ont disparu du vocabulaire usuel.

Les Compagnons sont tous connus par leur fonction au sein de l'entreprise, par leur mission, par leur nom, et surtout par leur prénom. La propension à être fidèle, à rendre service, la disponibilité, la réactivité, l'efficacité et la confiance sont les mots clefs du comportement des Compagnons LEFRANC.

Et l'initiative me demanderez-vous ? Réponse : oui ! Même si, dans certaines périodes, il y a pénurie de la demande, il ne doit pas y avoir pénurie d'initiatives et de propositions, bien au contraire.

C'est en période tendue que les liens se resserrent.

Les Compagnons LEFRANC, hommes et femmes d'ici ont toutes les qualités (et parfois même les défauts) attribuées aux Gens du Nord.

Dans la Compagnie, le plaisir d'être réunis et l'amusement partagé ne sont pas laissés sur le côté : traditionnellement, à l'approche du 1^{er} Décembre, tous les Compagnons LEFRANC sont invités à célébrer Saint-ÉLOI et à faire la fête ensemble.

Toutes les autres occasions de se rassembler, de présenter l'entreprise, d'accueillir Clients et Fabricants en toute saison sont vécues dans la bonne humeur

Aux origines de la Compagnie : Des Compagnons.

Des compagnons, Émile-Félix LEFRANC est le premier, avec à ses côtés un ouvrier prénommé Adolphe. Ce dernier, entré dans l'entreprise en 1936, y consacre toute son activité professionnelle (à l'exception des cinq années de captivité qu'il subit pendant la seconde guerre mondiale). Adolphe est vraiment l'homme de confiance, le mécanicien apprécié de tous les clients qui, à partir d'une boîte à outils dans la camionnette, est capable de toutes les prouesses. Ils sont quelques-uns, à l'origine de LEFRANC à participer à la renommée de la maison. C'est le cas de Gérard D., passé de l'établi au comptoir, où il reste plusieurs dizaines d'années, réputé pour l'accueil, l'attention particulière et les dépannages qu'il effectue. Ainsi, bon nombre de clients disent : « Je vais chez LEFRANC voir Gérard D. ! ».

L'activité commerciale se développant de façon tout à fait surprenante et de manière très conséquente, le nombre de clients augmente, il faut donc embaucher.

Révolution à la Compagnie LEFRANC, du personnel féminin fait son entrée dans le milieu de la fourniture industrielle et de l'usine, autant dire dans un monde d'hommes. Ces jeunes femmes sont affectées aux offres commerciales et à l'administration des ventes.

Étant Président de l'Amicale Littorale des anciens ENP et Techniciens Supérieurs, Gérard LEFRANC n'a aucune difficulté à faire connaître son intention d'embaucher de jeunes Techno-commerciaux.

C'est ainsi qu'il recrute, Bernard, un homme féru de technologie, un homme du pays, qui est curieux de visiter les ateliers, les usines et de rencontrer les clients et prospects. Ensuite, viendra Gilbert (ancien élève d'Armentières et professeur dans un établissement technique de Saint Omer), puis Francis, puis Jean-Pierre et bien d'autres.

Aujourd'hui la Compagnie compte une centaine de Compagnons répartis sur les sites de Calais, Saint Pol sur Mer, Lille, Boulogne-sur-Mer, Valenciennes, chez ARTERE et LTL et aux Services Généraux à Calais.



◀ De gauche à droite :
Jean LEFRANC, Émile-Félix
LEFRANC, Émile-François
LEFRANC.

École Nationale
Professionnelle
d'Armentières (E.N.P.A)
rentrée octobre 1950
Gérard LEFRANC Promotion
1950-1954, et Émile-François
LEFRANC Promotion
1893 – 1896 ▶



Le parcours de Francis FLAHAUT.

Francis FLAHAUT - Responsable du Marketing-amont et de la formation interne.

Je suis entré à la Compagnie LEFRANC, le 2 novembre 1976. J'avais rencontré Gérard LEFRANC, je savais qu'il était très attiré par les valeurs associatives, sportives... sans doute était ce, pour lui, un gage d'investissement, de sociabilisation et de goût pour les challenges.

Je débute ma carrière comme conseiller technique itinérant, pour être ensuite animateur des ventes. En 1988, je deviens responsable des ventes chez « LEFRANC Lille », et début 1999, j'accepte d'assumer la responsabilité du service achat et approvisionnement, dénommé aujourd'hui Marketing-amont.

La reconnaissance de l'effort est une notion importante chez LEFRANC : à partir du moment où vous accomplissez votre travail comme convenu, c'est apprécié et reconnu. Cela m'a sans doute valu les différents changements de postes. En 1988, quand Gérard LEFRANC m'a demandé d'aller sur Lille, j'ai immédiatement accepté et lorsqu'il m'a fait part de sa surprise que je ne prenne pas le temps de la réflexion, je lui ai répondu « si vous me laissez le temps de réfléchir, vous prenez le risque que je dise non. De plus, en 1976, lors de mon recrutement, vous m'avez tout de suite donné une réponse, alors je vous dois bien ça ».

C'était aussi l'opportunité pour moi de vivre une nouvelle aventure, un autre challenge.

Je suis l'exemple type du Compagnon LEFRANC formé et promu en interne. Ce qui me vaut d'être aujourd'hui en charge de la formation interne.

La recherche de compétences a toujours été un axe important dans la stratégie de développement commercial. Pour ma part, cela fait trente ans que j'apprends tous les jours. A la sortie des écoles techniques, le commerce est totalement inconnu : Comment approcher un client ? Comment évaluer les potentialités ?

Cette politique de formation nous a sûrement permis d'atteindre la place que nous avons aujourd'hui. C'est aussi ce qui fait, en partie, la différence avec nos concurrents. La formation est très importante pour la Compagnie, importante en termes de budget, de temps. Si vous voulez assurer la pérennité et respecter les exigences des clients et les attentes des fournisseurs, c'est indispensable. Il s'agit là aussi d'un formidable outil de valorisation pour le Compagnon.

Le salaire est une chose, mais pour prendre du plaisir à faire son métier, il faut le faire sans crainte et pour cela il faut savoir de ce dont on parle, et pour savoir de ce dont on parle, il est impératif d'avoir toutes les connaissances technologiques, techniques et commerciales.

Francis FLAHAUT



Forum des entreprises et Métiers de l'industrie et du B.T.P, des compétences à partager CALAIS 2008.
Francis FLAHAUT répond à la curiosité des jeunes.

CHAPITRE 3 :
Le Partenariat



Déclaration de la Direction

Première page, premier texte du manuel qualité de la Compagnie LEFRANC.

Que la France gagne !

Les entreprises de production industrielle sont engagées dans la compétition économique mondiale. La compagnie LEFRANC, entreprise d'approvisionnement industriel, participe au même combat, au coude-à-coude.

La coopération inter-entreprises, pourvu qu'il y ait synergie, conduit au progrès, au développement, à la performance, tous les opérateurs étant compétiteurs.

Toutes les personnes, toutes les compétences, toutes les ressources de la Compagnie LEFRANC (spécialiste de la préconisation, de l'approvisionnement et de la répartition de composants mécaniques, hydrauliques, pneumatiques et d'étanchéité) sont orientées vers le client industriel, par la voie du partenariat et de la qualité, pour atteindre un niveau de performance partagée.

Avoir la curiosité de découvrir QUI EST LE CLIENT, de rechercher et de proposer par une offre particulièrement adaptée, le produit, le service, la prestation qui lui donneront satisfaction est la mission de chaque Compagnon, à tout instant.

Les moyens évolutifs mis en œuvre par la Compagnie LEFRANC visent à améliorer la disponibilité des personnes et des biens, la réactivité, la polyvalence et l'efficacité, la « pro-action » et l'efficience : la disponibilité ne s'improvise pas, elle s'anticipe !

Les activités, les actions distinctes s'inscrivent, s'intègrent et se réalisent dans le cadre de fonctions et de

missions interdépendantes et interactives, de programmes et de processus élaborés.

Les résultats des opérations sont appréciés quantitativement par rapport aux objectifs fixés et aux progrès attendus.

L'adhésion et la cohésion des Compagnons au Système de Management de la Qualité et à la politique commerciale engagent la Compagnie LEFRANC à la cohérence des processus permettant une attention permanente aux attentes et à la satisfaction du client.

Monsieur François LEFRANC, Directeur Général – Directeur du Développement, Monsieur Nicolas MARLIOT, Contrôleur de Gestion et Madame Claire LEFRANC VAN RYSSEL, Coordonnateur des Ressources, concourent avec le Coordonnateur Qualité, à l'application, au suivi et à l'amélioration du système de Management de la Qualité.

L'engagement stratégique de qualité de la Compagnie LEFRANC est du ressort du Président et du Conseil d'Administration qui y apportent un appui total et en mesurent les effets.

Les dispositions mises en place témoignent de la volonté de la Compagnie LEFRANC à recevoir l'expression confiante des préoccupations de ses clients et d'y répondre en participant à leur entreprise, en bonne compagnie.

Le 5 décembre 2002,



Marie-France LEFRANC
Président
Coordonnateur qualité

Le partenariat, un engagement de qualité

« Le partenariat est un engagement stratégique entre deux entreprises pour atteindre des objectifs de progrès partagés, avec des moyens conséquents et performants. » G.L.

En 1985, le congrès national des négociants techniques a pour thème « le service à l'Industrie : à qui, à quoi servons-nous ? » vaste sujet qui est toujours d'actualité.

Sont évoqués d'abord, les actes d'achat et de vente, puis la logistique, les stocks et les opérations courantes d'approvisionnement inter-industriels. Ceci se réduit à : Consultation-achat-vente « éventuelle » dans un rapport marchand simple et ponctuel.

Sont reprises ensuite les idées qui cheminent et qui évoluent concrètement dans la profession, depuis longtemps, de relations suivies avec les fabricants-fournisseurs et avec les clients-utilisateurs. Nous ne sommes plus ici dans les seules opérations marchandes mais dans des relations inter-entreprises durables.

La question est posée : quel choix faisons nous entre le service, s'il en est un, ponctuel et le service permanent, confiant, durable ?

La réponse est le partenariat.

Il consiste de la part d'un industriel qui se concentre sur son cœur de métier, sur son activité principale, à attribuer son activité secondaire, et surtout, son activité tertiaire à des entreprises spécialisées chez qui « le service à rendre » est l'activité principale.

Ainsi, le distributeur-approvisionneur de composants technologiques est appelé à remplir les fonctions, les missions, les opérations qui lui sont confiées par l'industriel-fabricant-fournisseur d'une part et par

l'industriel-client-utilisateur de biens et de services d'autre part, dans des relations confiantes, durables et conventionnées.

À la suite du congrès de Limoges de 1985, sont organisés trois colloques nationaux à Paris sur les thèmes suivants :

1985 et 1986, « Le partenariat inter-entreprises support de réussite (pour mieux servir l'industrie). »

1987, « Le partenariat à l'épreuve des mutations. »

Des conclusions rendues lors de ces trois colloques 1985-1986-1987 de la FENETEC (présidés par Gérard LEFRANC), des expériences de partenariat et de qualité du chantier du tunnel sous la Manche (depuis 1986) et la première lecture des textes officiels sur la certification qualité (1988), la Compagnie se devait de mettre en œuvre les préceptes et les concepts énoncés en y ajoutant des considérations personnelles.

La révolution culturelle s'est manifestée dans le changement du sens de l'influence du fabricant, de la politique de marque, envers le client-distributeur et le client-utilisateur.

Le fabricant étant à la source, à l'origine des produits d'origine, sa position se trouve en amont, celle des clients en aval, dans le sens de « l'écoulement des marchandises ».

Le client est à la source des besoins, des exigences, des attentes. C'est lui qui commande et qui paie. Le client, les clients qui constituent le marché local et régional se situent dorénavant en amont, dans le sens de la communication des informations et des renseignements déterminants.

Le sablier, objet symbolique.

Pour comprendre le système AMONT-AVAL de la « distribution », c'est simple, vous posez devant vous un sablier.

Le sablier est un petit appareil constitué de deux récipients de verre transparent contenant du sable s'écoulant de haut en bas par un passage régulateur. Il sert à mesurer la durée, le temps.

Maintenant, imaginez que le client est en haut. Ses exigences s'écoulent par le conduit régulateur, le distributeur, vers le fabricant.

Le sablier fonctionne dans les deux sens, alternativement. Vous le retournez. Le fabricant est en haut. Ses produits s'écoulent par le conduit régulateur, le distributeur-approvisionneur, vers le client.

Si vous ne changez pas le sens de l'appareil, si vous ne le surveillez pas, votre œuf est cuit, cuit, dur, dur !

La signification de l'appareil est dans la fonction de son utilisation.

La Compagnie LEFRANC se positionne résolument aux confluent des courants, en répondant à l'attente du fabricant de « couverture du marché » et à l'exigence du client de « satisfaction du marché ».

Le partenariat engage réciproquement le fabricant-fournisseur et LEFRANC, d'un côté ainsi que LEFRANC et le client, les clients de l'autre. Ces partenariats avec ses partenaires sont distincts mais non dissociables. En effet, il est bon d'être deux, fabricant-fournisseur et LEFRANC pour satisfaire le client par des produits, des services, des PRESTATIONS ASSOCIÉES.

La Compagnie LEFRANC apprend que le premier service attendu par le client est, à l'époque, la fiabilité du délai. Dès lors, la consigne interne précise que le délai, sous toutes ses formes, est réduit, connu et tenu. Il tend vers zéro : de la disponibilité à proximité d'abord, à l'instantanéité, autant que possible.

Délai de livraison, réduit, connu et tenu.

Par réciprocité au service rendu, nous souhaitons que notre client ait à notre égard un délai de paiement réduit, connu et tenu.

La disponibilité ne s'improvise pas, elle s'anticipe par des plans de progrès partagés. Au-delà des considérations logistiques, des améliorations sont attendues dans les domaines technologiques, techniques, commerciaux, économiques, et de la communication, par le client, LEFRANC étant force de proposition personnalisée.

Le concept qualité renvoie directement au partenariat dont il est un pilier. Deux entreprises dotées d'un système qualité puis d'un système de management de la qualité ayant plus de chance que d'autres de s'écouter, se comprendre, s'apprécier.

« La Compagnie LEFRANC, pharmacien de l'industrie. »

De la présentation de l'activité et des métiers de l'entreprise LEFRANC, d'agent de marque, de distributeur agréé, de négociant technique, de grossiste (à l'achat), de détaillant (à la vente) etc... Il en est une particulière et bien vite comprise et retenue : « la Compagnie LEFRANC, pharmacien de l'industrie. »

C'est Monsieur Georges DUTRIEUX, pharmacien de son état qui l'inspire à Gérard et Marie-France LEFRANC – DUTRIEUX au cours de discussions sur la répartition des produits pharmaceutiques du laboratoire producteur (le fabricant) au patient, la personne du quartier, souffrante (le client) avec la disponibilité, le service et le conseil du pharmacien.

« Quand une machine fait de la température, tousses, crache ou casse, un organe vital, un organe de transmission, est probablement à changer. Le composant technologique de rechange, qui permet de gagner au change, se trouve dans le stock proche de la Compagnie LEFRANC.

LEFRANC tient la pharmacie, le Client (souvent impatient) garde l'armoire ou la trousse à pharmacie pour le premier secours, le stock zéro étant imprudent ».

La formation et le perfectionnement au sein du partenariat

Chez LEFRANC, les techno-commerciaux, assurant la préconisation de produits technologiques, sont en mesure d'examiner les machines avec les personnes responsables de la maintenance et d'identifier sur place les composants technologiques adaptés aux applications particulières.

Leur rôle est d'améliorer les rendements des outils et des lignes de production.

Partant de ce postulat, la Compagnie LEFRANC a, dès l'origine des partenariats avec ses fabricants/fournisseurs, mis l'accent sur les formations : formation en interne, externe.

Une attention toute particulière est aussi apportée à la formation et au perfectionnement des autres Compagnons. Les fabricants confient leur savoir-faire.

Les questions devant avoir une réponse avant qu'elles ne deviennent problèmes, l'expérience des compagnons se complète par toutes les réponses données au questionnement du Client, conformément à la politique générale de la Compagnie : trouver, proposer, et mettre en œuvre des solutions de coopération.

Monsieur REVEL, Ingénieur SKF

En ce temps-là, la société SKF s'appelle, en France, la Compagnie d'Applications Mécaniques.

Le siège se trouve Avenue de la Grande Armée à Paris et l'agence Régionale se situe Boulevard de la Liberté à Lille (Compagnie, Grande Armée, Liberté, tiens tiens !).

Monsieur REVEL est ingénieur SKF. Cet homme expérimenté et âgé habite Nordausques, village centre de la Côte d'Opale. Il conduit une 2CV Citroën car c'est une voiture économique, qui ne passe pas devant un client sans qu'il ne puisse l'arrêter.

Monsieur REVEL conduit chaque samedi matin son épouse au marché de Saint Pierre à Calais puis rencontre Émile-Félix LEFRANC pour faire le point de la semaine. Le magasin-bureau où travaille mon père est ouvert 54 heures par semaine

(6x9=54) : le samedi matin étant un bon moment pour se parler et échanger les nouvelles. Nous sommes au début de la démarche commerciale et du développement de la Compagnie et de nos premières visites chez les clients.

Un ingénieur chef d'exploitation d'une carrière de Marquise, nous fait part d'un souci avec des roulements de crible. Malgré notre bonne volonté et notre connaissance, l'avis d'un expert s'impose.

Nous appelons Monsieur REVEL et nous nous rendons ensemble dans la carrière, dans la cabane-bureau de l'ingénieur.

L'accueil est très chaleureux mais la température est fraîche. Le plan du crible est mis à plat. Monsieur REVEL tire de sa serviette le catalogue bleu SKF qu'il pose sur la table à dessin et de sa poche une blague à tabac puis une pipe. Monsieur REVEL bourre sa pipe.

Le client patiente. Je m'étonne.

Monsieur REVEL me dit : « Sois patient Gérard : la première partie de la solution est dans ma pipe, la seconde dans le catalogue. »

Quelques instants après, les roulements SKF sont sélectionnés et les conditions de montage et d'entretien recommandées.

À l'occasion du rechange, chacun a gagné au change et de surcroît, j'ai beaucoup appris ! J'en parle encore aujourd'hui.

G.L.

Colloque FENETEC 1985. De gauche à droite : Charles TROUVERIE (CESTIDE INDUSTRIE), Maurice SCHERER (Responsable de la Distribution Française SKF) et Gérard LEFRANC



Trois étapes importantes du développement de la Compagnie avec SKF, AEROQUIP et SMC :

...SKF...

Après 1964, l'année de la création de réseaux de distribution par les grandes marques, Maurice SCHERER, Responsable de la Distribution Française chez SKF, se déclare satisfait des résultats obtenus par la Compagnie LEFRANC sur le secteur de Calais, Boulogne-sur-Mer et Saint Omer (même si le secteur de Saint Omer ne lui est pas affecté officiellement).

En 1966, alors que la SARL LEFRANC voit le jour, Gérard, bien décidé à développer la stratégie commerciale de l'entreprise, s'intéresse aux diverses opportunités à saisir pour agrandir la zone d'activité et le champ d'actions de l'entreprise. À l'occasion d'un échange informel, Maurice SCHERER lui fait part de ses difficultés de contrôle de la distribution sur le secteur de Dunkerque. Pour résoudre ce problème, il cherche un distributeur sur lequel il puisse compter. Gérard, voit là une sérieuse opportunité et propose d'ouvrir un établissement à Dunkerque... Maurice SCHERER accepte.

L'activité économique et industrielle de Dunkerque est complémentaire à celle de Calais et le développement sur le Dunkerquois permettra de toucher des industries particulièrement importantes et performantes.

LEFRANC DUNKERQUE est ouvert le 2 Mai 1967. Son transfert a lieu dans la zone industrielle de la Samaritaine à Saint Pol sur Mer en 1976.



Il était une fois SKF et LEFRANC, histoire racontée par Claire. Les Compagnons LEFRANC célèbrent le centième anniversaire SKF, 1907-2007. L'étendard SKF a été remis personnellement à la Compagnie LEFRANC par Patrick GUIRAUD, Responsable SKF de la Distribution française, en 1985.

...AEROQUIP...

Le premier atelier de confection de tuyauteries hydrauliques flexibles est constitué en 1964 à Calais pour servir les carrières, le second à Dunkerque puis à Saint Pol sur Mer pour servir l'industrie sidérurgique.

Dès l'origine, les produits stockés portent la marque AEROQUIP représentée par TECALEMIT.

Quand AEROQUIP s'implante en FRANCE, à Grenoble en 1973, les relations LEFRANC-AEROQUIP sont directes et deviennent contractuelles en 1974.

Jean LEFRANC, en interne, a fait de la tuyauterie AEROQUIP sa spécialité, il en est l'artisan.

Dans les nouveaux locaux de Saint Pol sur Mer, Jacques SANS, Responsable d'AEROQUIP (le leader mondial de la tuyauterie hydraulique flexible) dans le Nord Pas-de-Calais fait part à Gérard LEFRANC de ses problèmes de développement commercial sur les secteurs de Lille et de Valenciennes.

Les deux hommes se connaissent bien, la Compagnie LEFRANC étant, depuis 1974, distributeur de la marque sur la Côte d'Opale.

Gérard saisit cette nouvelle opportunité et propose que LEFRANC soit le représentant de la marque sur la métropole, à Lille même et de la distribution sur Valenciennes.

LEFRANC LILLE est officiellement ouvert en 1979. Des contacts sont alors pris avec les clients les plus importants sur Valenciennes, les approvisionnements étant assurés depuis Lille.

L'installation sur Valenciennes se fait 20 ans après, avec l'intervention de François LEFRANC et de Nicolas MARLIOT.

C'est ainsi que la Compagnie LEFRANC et « AEROQUIP » donnent conjointement une nouvelle définition à la fonction : Relais Régional NORD PAS DE CALAIS.

Cette décision de la part du fabricant modifie la stratégie commerciale de LEFRANC qui désormais, se voit



AEROQUIP – LEFRANC 1974 - 1984, Dixième anniversaire d'une étroite coopération.
De gauche à droite Gérard LEFRANC, Jean E. LAURENT, Jean LEFRANC, Jacques SANS.

confier l'approvisionnement des constructeurs locaux de machines. C'est la première fois que LEFRANC, en tant que Relais du Fabricant (et du Client par la même occasion), entre en contact direct avec une clientèle de constructeurs, la chasse gardée des fabricants jusqu'alors.

...et SMC...

La Compagnie LEFRANC étant reconnue comme le spécialiste des organes de transmission mécaniques (la Technologie MÉCANIQUE) devient le spécialiste de la tuyauterie flexible hydraulique (la Technologie HYDRAULIQUE). La spécialité des Composants Pneumatiques (la Technologie PNEUMATIQUE), pour une offre complète et moderne, est à ajouter aux deux précédentes.

Les fabricants eux-mêmes, les distributeurs, les intervenants divers, les marques « Pneumatiques » foisonnent dans la Région Nord Pas-de-Calais. Les stratégies et les politiques commerciales manquent de clarté, le marché est diffus. LEFRANC observe, questionne et patiente.

Arrive le salon International des produits Technologiques MECANELEM.

Parti à la rencontre des fabricants, fournisseurs traditionnels et officiels de la Compagnie et curieux de faire des découvertes, Gérard accompagné de Gilbert et de Francis est attiré par un stand ouvert mais dépourvu de matériel. Il s'agit d'un fournisseur occasionnel de quelques composants pneumatiques. L'accueil est agréable. Le responsable du stand explique dès les premières minutes que la marque n'a pas une gamme suffisante à montrer, par rapport à la gamme présentée par SMC dans une allée voisine.

Nos visiteurs décident donc tout naturellement de se diriger vers ledit stand de la marque SMC, fabricant Japonais, leader mondial des composants pneumatiques. Toutes les séries, les lignes, les sous-familles, et les familles de la production prestigieuse de SMC y sont présentées. Elles fascinent !



▲ Inauguration professionnelle du « Panetier » LEFRANC Saint Martin-Boulogne 1996 - Stand SMC, Claunel MASSIES

▼ Gérard LEFRANC et Albert WASSMER (Président Fondateur SMC FRANCE)



Le souffle de votre industrie



Gérard LEFRANC de longue date s'est prononcé sur « les produits Japonais », en général et sur leur implantation en France. « Voyons quelles sont les gammes, les caractéristiques connues, reconnues et éprouvées de ces produits. Voyons si la stratégie, la politique et l'organisation du fabricant, et non seulement de l'importateur, sont claires et conviennent au marché. Si les conclusions correspondent à nos attentes nous n'hésiterons pas à travailler avec le fabricant japonais performant qui s'implante en FRANCE. En donnant de bonnes armes, pardon, de bons produits, (le bon composant au bon moment) il contribuera à la performance de nos clients. »

La première rencontre entre Gérard LEFRANC et Monsieur Albert WASSMER, Président fondateur de SMC FRANCE est aussi brève que déterminante. Monsieur WASSMER connaît la réputation de la Compagnie LEFRANC et déclare : « Ce n'est pas un handicap qu'elle ne pratique pas la technologie pneumatique et la distribution de ses composants, bien au contraire ! Il suffit tout simplement de former les Techniciens, les Techno-commerciaux. »

Monsieur Albert WASSMER et Gérard décident de se rencontrer le plus tôt possible à Calais.

La Compagnie LEFRANC devient le premier distributeur officiel SMC pour le Nord de la FRANCE, la société japonaise assurant les formations de tous les techniciens de l'entreprise à ses technologies. La confiance réciproque et les résultats font que LEFRANC et SMC mettent au point une relation conventionnelle permettant un réel partenariat, notion chère à la Compagnie.

Aujourd'hui, la capacité de création de SMC est telle que certains produits deviennent obsolètes. En effet au Japon, au moment où une innovation voit le jour, elle est fabriquée, apportée en Europe et remplace d'autres produits. Cette perpétuelle innovation permet à la Compagnie LEFRANC de conserver son avance technologique, obligation étant faite pour elle d'assurer une formation régulière de ses techno-commerciaux ainsi que de l'ensemble des Compagnons.

Claunel MASSIES : « Le partenariat, c'est le respect des hommes et de leurs différences. »

Claunel MASSIES - Directeur vente et marketing SMC.

La rencontre entre la société SMC et la Compagnie LEFRANC s'est faite en 1988, à un moment où elle cherche à compléter son métier traditionnel qui est la Mécanique avec une branche Hydraulique.

SMC arrive en FRANCE. Avant, nous n'avions même pas de bureaux dans le pays.

C'est dans ces conditions, lors d'un salon professionnel MECANELEM que Gérard LEFRANC a croisé la route de notre Président fondateur - aujourd'hui retiré des affaires - Albert WASSMER.

C'est le début d'un travail commun qui se transforme, au fur et à mesure des années, en partenariat. Pour moi, le terme de « Partenariat » veut tout dire et ne rien dire : dans les faits, le partenariat est beaucoup plus profond, c'est le respect des hommes et de leurs différences.

Lorsque tout va bien, les relations sont celles de client à fournisseur et c'est au moment de traverser des moments difficiles que le partenariat prend toute sa dimension.

Aujourd'hui, vous avez des personnes qui s'engagent dans des démarches de partenariat mais qui, pour le coup, n'ont pas vécu les épreuves du temps... je ne dis pas qu'elles ne sont pas réelles, mais que pour l'instant elles sont encore superficielles.

Le fait de signer un bon de commande n'est pas un acte de partenariat. Au quotidien, chez SMC, toutes les entreprises n'ont

pas accès à la carte SMC. Nous sommes dans une logique de distribution sélective. En clair, nous choisissons les partenaires avec qui nous travaillons.

Le véritable partenariat distributeur/fabricant apparaît également lorsqu'une démarche commune se crée dans laquelle les deux parties sont gagnantes : établir des plans d'actions, des politiques commerciales communes avec des objectifs et des rétributions partagées.

C'est exactement ce qui s'est passé avec la Compagnie LEFRANC : nos relations se sont fortifiées et nous sommes naturellement passés du statut de fournisseur à celui de partenaire, avec des moments faciles et d'autres moins.

Je dirais qu'il y a quatre étapes dans la mise en place d'une relation privilégiée :

Etape 1 : tout beau, tout neuf.

Etape 2 : on s'aperçoit que le monde ne nous attend pas et qu'il y a deux, trois concurrents qui essaient de faire la même chose que nous. C'est le moment où les deux parties ont plein de reproches à se faire.

Etape 3 : une fois que tout est posé au vestiaire, nous rentrons alors dans la phase de construction.

Etape 4 : enfin, nous aboutissons au partenariat : le fabricant et le distributeur ont appris à travailler ensemble ce qui permet de

passer à autre chose.

A certains moments, pour être franc, les équipes de SMC se sont retrouvées commercialement déshabillées dans la région Nord Pas-de-Calais. Nous avons pu alors compter sur un fort soutien de la part de la Compagnie LEFRANC, mais à d'autres périodes, c'est SMC qui est venue en renfort de LEFRANC.

Vous l'avez compris, cela ne veut pas dire que tout se fait sans heurts.

Gérard est un homme qui se projette toujours dans l'avenir. De la vision qu'il avait de sa compagnie, nous sommes passés à la réalité.

Le succès que nous avons eu ensemble n'existe chez aucun autre partenaire, il ne s'agit donc pas de méthode mais bien d'un échange constant qui fait la réussite d'une relation entre un fabricant et son distributeur.

Le partenariat : je n'ai pas envie de le vulgariser. Et je dois dire que pour moi – mais je ne suis peut-être pas totalement objectif – le partenariat avec la Compagnie LEFRANC a une véritable signification. Il est exemplaire. J'insiste sur le fait qu'il ne s'agit pas d'un partenariat passif, mais bien d'un partenariat où les deux se challengent, les deux s'auto-alimentent... C'est le plus important.

Aujourd'hui, la Compagnie LEFRANC est le premier distributeur indépendant SMC.

Chez SMC, nous croyons à l'équilibre des forces, les grands groupes apportent une puissance financière, une ouverture,

en contre-partie, il est important de conserver les racines. La Compagnie LEFRANC regarde d'où elle vient, gardant un œil sur là où elle veut aller. Le métier et la technologie vont évoluer. Nous, fabricants, nous devons nous adapter en permanence au marché et à ses besoins, mais il est impératif de le faire avec une dimension humaine : je pense sincèrement que la réactivité et la façon d'apporter les choses et d'aborder les événements feront la différence.

Nous sommes dans des marchés qui sont mondialisés, banalisés... et à la fois déshumanisés. C'est donc en mettant de l'humain, de la compétence et en valorisant nos spécificités que nous ferons la différence et c'est encore un point d'accord entre SMC et LEFRANC.

Aujourd'hui SMC soutient celui qui partage nos valeurs et qui mène le plus d'actions à nos côtés.

Claunel MASSIES



Illustration de la confiance avec nos partenaires
Inauguration professionnelle du « Panetier » LEFRANC Saint Martin Boulogne
27 Septembre 1996. Démonstration de suspension de François LEFRANC par collage LOCTITE.



Jean DUPAS : « La base du partenariat : la confiance et l'intérêt partagé »...

Jean DUPAS - Expertise Conseil en Distribution.

À l'origine de la « distribution », aussi surprenant que cela puisse paraître, se trouve le fabricant GOODRICH, qui, au début du siècle dernier, produit des courroies plates de transmission en coton imprégné de caoutchouc. Elles remplacent les courroies en cuir.

GOODRICH se dit qu'il serait indispensable de créer un réseau de distributeurs, d'agents stockistes.

Encore peu connue en FRANCE, cette pratique existe aux ETATS-UNIS ; le principal objectif est la donnée économique : pour un fabricant, l'important est la part de marché qu'il se fixe et qu'il détient.

En effet, sa part de marché sur le terrain représente le volume fabriqué, son prix de revient dépendant directement de celui-ci. D'où l'idée de s'appuyer sur un réseau stable de distributeurs.

Il y a là une responsabilité réciproque entre le fabricant qui doit amener de bons produits, adaptés aux besoins, disponibles, durables, tout en gérant les éventuels problèmes et un distributeur qui, pour sa part, doit aller vers les clients, les servir et vendre (« service rendu, produit vendu ») pour que ça marche bien, que chacun joue son rôle. D'où la formalisation des contrats, d'ailleurs le premier contrat signé entre LEFRANC et GOODRICH – aujourd'hui KLEBER – date de 1930.

Les contrats se signaient devant notaire. A l'époque, il y avait déjà un engagement très fort : cette relation est basée sur la discussion entre le fabricant et le distributeur, le second ayant, probablement, une vue tout à fait pertinente du marché et de ses applications.

La « distribution », à l'origine, était une affaire de spécialistes, la preuve en est : Émile-François LEFRANC et son fils Émile-Félix LEFRANC sont les spécialistes de la transmission de puissance.

Progressivement, les gammes se sont étoffées : des courroies plates de transmission, aux courroies dites bandes transporteuses et élévatrices, aux courroies trapézoïdales, aux tuyaux souples, aux tuyauteries de transfert de fluides, aux tuyauteries de transport hydraulique ou pneumatique de produits pulvérulents, de manchons de dilatation, de feuilles pour joints d'étanchéité, de défenses delta etc...

À chaque création ou extension de gamme, nous nous tournons naturellement vers notre agent de marque KLEBER et LEFRANC demeure fidèle à son partenaire (le mot n'existe pas à l'époque), fidèle à son contrat et fidèle au métier choisi : le métier de la transmission de puissance mécanique et de la tuyauterie flexible.

La Compagnie LEFRANC stocke et sert des produits d'origine depuis que ces composants technologiques basiques existent : la courroie plate, la courroie trapézoïdale, le palier à billes qui remplace le palier à bague, la tuyauterie flexible, etc.

Pour ma part, je rentre chez KLEBER-COLOMBES comme représentant. Le secteur qui m'est confié comporte la Côte d'Opale donc Calais. Ma première rencontre avec la Compagnie LEFRANC se fait au moment où Gérard développe le négoce dans l'entreprise de mécanique.

Mes retrouvailles avec Gérard sont inattendues. J'étais à l'Ecole Nationale Professionnelle d'Armentières (E.N.P.A) avec lui, il est mon aîné d'un an et je me souviens que Gérard a une personnalité très forte et une image imposante au sein de notre école. Il est très engagé dans la représentation de sa promotion, il s'occupe beaucoup de réunions, d'animations dans le comité des fêtes. Il est toujours en tête, on le voit de loin.

Professionnellement, nous avons monté des actions commerciales et fait des tournées ensemble. C'est comme cela que nous avons développé notre portefeuille-client ainsi que le chiffre d'affaires, à la satisfaction des clients visités.

Ensuite, notre relation commerciale s'est un peu tendue : Gérard est un homme dynamique, entreprenant, comprenant le système de la « distribution ». Il montre la ferme volonté d'étendre la clientèle de la Compagnie, son champ d'actions.

Mais moi, je suis garant de « la Muraille de Chine » car nous sommes dans une distribution exclusive, à chacun son secteur. Gérard s'installe à Dunkerque avec le soutien d'un autre fabricant, SKF.

Si nous avons pu développer un véritable partenariat entre LEFRANC et KLEBER, c'est aussi parce que Gérard a eu la patience de supporter mon blocage sur les secteurs. Il aurait très bien pu me dire que si je ne voulais pas travailler avec lui, il allait prendre un autre fabricant. Mais Gérard a compris ma contrainte et c'est ce genre de réaction qui fait d'une simple relation commerciale, un partenariat. Ce n'est pas un contrat, ce n'est pas tout ça, c'est la relation entre les personnes qui est primordiale. Ceci explique pour moi qu'aujourd'hui, certaines relations entre fabricants et distributeurs puissent être difficiles.

Le partenariat avec LEFRANC s'est développé parce que la confiance était là. Progressivement, LEFRANC est devenu notre partenaire sur les différents secteurs géographiques, sur Calais, sur Boulogne-sur-Mer, sur St Omer, sur Dunkerque et sur Lille.

La base du partenariat est dans la confiance et l'intérêt partagé des deux parties avec chacun son rôle à remplir.

Jean DUPAS

Vendeur et Acheteur, le même métier : Approvisionneur.

Un jour l'acheteur (personne physique dont c'est le métier d'acheter) d'un client conséquent (personne morale dont l'activité est la production industrielle) interrompt le marché tacite d'approvisionnement de composants avec la Compagnie LEFRANC.

Je lui demande rendez-vous puis arrive « aux grands bureaux » où il a le sien. Sur la porte de son bureau est indiqué Achat et sur la porte du bureau d'à côté : Personnel.

Je fais part à mon hôte des indications remarquées dans le couloir :

« Monsieur, nous avons pour le moins deux points en commun,

1°) Nous sommes tous les deux approvisionneurs de votre entreprise. C'est une responsabilité partagée que nous assumons ensemble. Que vais-je faire pour alléger votre charge de travail et vous donner du temps pour des missions valorisantes ?

2°) Nous sommes tous les deux employeurs du personnel de la Compagnie LEFRANC. Quand vous interrompez les commandes au titre d'un marché en cours, vous licenciez sans préavis, ce qui, pour moi, est interdit.

Après la déclaration impromptue, nous nous sommes expliqués franchement sur les ajustements à effectuer entre nous pour repartir du bon pied en tant que partenaires.

G.L.



Chantier du TUNNEL sous la MANCHE. Tuyauteries préconisées et distribuées par la Compagnie LEFRANC en partenariat avec son Fabricant - Fournisseur KLEBER.



▲ Colloque Fenetec 1986, Industrie Négoce Technique, « le partenariat à l'épreuve des mutations » Hôtel Intercontinental Paris. De gauche à droite, Gérard BIOLLEY (délégué général du C.R.C. Centre de Recherche et d'étude des Chefs d'entreprises), Anis BOUAYAD du C.R.C. , Gérard et Marie-France LEFRANC.

◀ Gérard LEFRANC, Colloque Fenetec 1985.

CHAPITRE 4 :
*Le négoce technique
et la Compagnie LEFRANC*



L'hymne des Négociants Techniques

Sur l'air des « gars de la marine » et les paroles de Gérard LEFRANC, ce chant est destiné aux membres de la FENETEC, réunis en congrès à bord d'un bateau, l'AVENIR, en 1976.

*Voilà les négociants techniques,
FENETEC est leur drapeau,
Le service est leur flambeau.
Ils marchent d'un pas dynamique,
Vers l'Avenir, le progrès,
Se rendant à leur congrès.
Dans une ambiance sympathique,
Ils vogueront vers le succès !
Voilà les négociants techniques,
Du plus petit jusqu'au plus grand,
Du Secrétaire au Président,
Ils sont présents.*

*(Couplet)
Le jour comme la nuit,
Ils disent toujours oui,
De l'amont à l'aval,
Ils restent sans égal (bis)
Partenaires avertis,
De toute l'industrie,
De la distribution,
C'est le meilleur maillon (bis)*

Évolution de la profession...

En 1904, une chambre syndicale des fournisseurs pour l'industrie et la marine, réunissant les commerçants inter-industriels, est créée dans le Nord de la France : une chambre syndicale des plus actives, compte tenu de l'activité industrielle de cette région de la FRANCE.

Pendant la seconde guerre mondiale et tout de suite après, elle se voit confier la distribution des bons « Matière ». Lors de cette période de restriction, les produits industriels étant contingentés, l'administration confie à des organisations professionnelles reconnues la distribution de ces bons à l'intention de leurs membres.

Il est donc nécessaire et indispensable de faire partie d'une organisation professionnelle pour avoir accès à l'approvisionnement.

La rencontre des entreprises concurrentes du même secteur, à l'occasion de la distribution des bons, est inévitable.

Une fois la crise terminée, les distributeurs continuent de se retrouver pour parler des difficultés qu'ils rencontrent. Par les expériences des uns et des autres, par des réflexions conjointes, il est possible d'améliorer les capacités de chacun dans son activité professionnelle. Autrement dit, la Chambre Syndicale du Nord – faisant partie de la Fédération Nationale des Négociants Techniques, la FENETEC – est devenue une réunion de professionnels qui savent, comme le dit Gérard LEFRANC, « mettre leur pistolet au vestiaire », afin d'échanger sur les possibilités d'amélioration de la profession.

Émile-Félix LEFRANC participe autant que possible aux réunions, à l'occasion d'approvisionnements qu'il effectue toujours lui-même le mercredi, à Lille. Il y va pour écouter mais, toutefois discret, il évite de développer certains sujets qui lui sont propres.

En 1970, Gérard LEFRANC décide de participer au Congrès National de la FENETEC, à Quimper. Comprenant l'enjeu pour l'avenir du métier de négociant technique, la Fédération installe différentes commissions (formation, développement marketing, etc...). Gérard y participe activement.

Encore inconnu dans le milieu professionnel, âgé de 35 ans, il rencontre, au détour d'une commission, un distributeur emblématique de Paris qui, avant lui, est sorti d'une École Nationale Professionnelle (E.N.P).

D'entrée, le jeune arrivant (comme le veut la tradition) est nommé rapporteur de la commission.

Le travail et le rapport de la commission sont appréciés, à tel point que cette commission est instituée et devient permanente, Gérard en faisant officiellement partie.

Évidemment la Chambre Syndicale du Nord est attentive à cette participation et à cette nomination. Il est donc demandé à Gérard de participer aux réunions régionales.

En 1980, la FENETEC organise un voyage aux Etats-Unis auquel participent Gérard et Marie-France LEFRANC. Ce voyage d'étude est révélateur, les Américains étant, à l'époque, en avance dans le domaine de la distribution inter-industriels.

Pour eux, il est acquis que le fabricant fabrique, que le distributeur distribue et que le transporteur transporte. Et, pour ce faire, l'ensemble des opérations du métier est organisé avec l'outil informatique. Au retour de ce voyage, conquise et convaincue, la Compagnie LEFRANC décide d'intégrer l'informatique pour l'ensemble des opérations, y compris la gestion des commandes et des stocks.

En 1981, un système informatique basique est implanté au sein de l'entreprise, développé depuis et toujours avec la même personne, Philippe LEPAON.

Précédemment, le système était plus automatique qu'informatique et gérait la facturation ainsi que la comptabilité « primaire ». D'autre part, tout un système de gestion dans la relation produit/client, de gestion de stock et de procédures manuelles de fonctionnement existait.

Le système informatique est né et s'est développé sur l'expérience organisationnelle de gestion des produits approvisionnés par l'entreprise.

À la suite de cela, l'expérience de LEFRANC est connue et certains confrères de la FENETEC, sachant que la compagnie met au point un système qui marche viennent à Calais pour l'observer.

Il leur est proposé d'intégrer le système au sein de leur entreprise. Puis, une association est créée sous la présidence de Marie-France LEFRANC, pour conforter l'exploitation et le développement du système.

La FENETEC programme et organise deux temps forts dans l'année. Le premier, le congrès ne réunit que les membres de la Fédération. Le second, le colloque, rassemble chaque année, quatre cents invités - deux cents personnes provenant de la distribution et deux cents personnes parmi les fabricants ayant opté pour la distribution.

Le colloque est l'occasion pour la FENETEC de présenter ses travaux, ses recherches ; le but est l'amélioration de l'efficacité de la profession et aussi d'avoir avec son interlocuteur direct l'association des fabricants le GIFEC (Groupe d'Industriels Français pour l'Étude et la Commercialisation) des débats constructifs.

Gérard LEFRANC devient Président de la Chambre Syndicale du Nord et en 1985, il est coopté Vice-Président de la FENETEC, pour en assurer de 1986 à 1988, la Présidence.

Cette expérience est pour Gérard et pour la Compagnie, très constructive, son rôle l'ayant amené à conduire et à participer activement aux travaux de la profession pour l'avenir de la distribution au service de l'industrie française.

Mais les structures d'entreprises du négoce technique changent de mains et de patrons, de dirigeants. De nombreuses entreprises personnelles, familiales ne le sont plus, des « hommes de distribution » sont en retrait de la profession.

La Compagnie LEFRANC n'est plus en mesure d'échanger avec des groupes concurrents ses idées, ses réflexions, ses expériences et ses projets. Ses relations professionnelles deviennent sélectives et confidentielles.

FAIR



En 1992, le constat est sans appel, des groupes de négoce se forment en FRANCE et en EUROPE, les indépendants sont de moins en moins nombreux, certains se faisant acheter.

SKF décide d'ouvrir les zones de chalandise, son réseau de distribution et d'intégrer tel ou tel groupe Européen distributeur multimarques de roulements.

Les distributeurs français de roulements de la marque SKF essentiellement, n'apprécient pas l'intérêt porté par SKF aux « groupes » ni la décision prise. Treize distributeurs déterminés qui se connaissent, s'apprécient et se respectent se réunissent et décident de créer un groupement. Chacun des membres a pour cœur de métier, « la transmission de puissance » dans la région où il est bien implanté et apprécié.

Les indépendants ont besoin de se réunir et d'échanger entre eux sur l'évolution de la profession et de leur entreprise. Tout de suite, après la réaction défensive envers SKF, les discussions s'orientent vers « le Client », le marché, les structures et les organisations, les réglementations, etc.

Les distributeurs, les entreprises familiales indépendantes (l'indépendance dans l'interdépendance) se retrouvent dans un endroit privilégié où ils débattent librement dans une ambiance « FAIR-PLAY ».

FAIR (FRANCE Approvisionneurs Inter-industriels Régionaux) est né. La Compagnie LEFRANC en est membre fondateur et actif. François LEFRANC assume la responsabilité de Président en 2005/2006.

Parmi les attraits et les atouts de FAIR : la capacité de réponse donnée aux marchés nationaux par des solutions de coopérations particulières, locales et régionales.

Aujourd'hui, SKF n'a pas changé sa politique européenne. FAIR est son premier distributeur national et SKF demeure l'un des premiers fabricants-fournisseurs de FAIR (le premier en « roulements »).

François LEFRANC : « Un réseau national cohérent, homogène et novateur ».

François LEFRANC - Directeur Général de la Compagnie LEFRANC.

FAIR est créé en 1993. Au démarrage, nous sommes 13 distributeurs indépendants régionaux, basés sur tout le territoire français. Le nom du groupement recherché par quelques membres et proposé par Gérard LEFRANC est adopté : FAIR (FRANCE Approvisionneurs Inter-industriels Régionaux).

Au départ, FAIR est une structure basée sur un système de G.I.E (Groupement d'Intérêts Economiques). Très rapidement, les adhérents comprennent que pour des questions de responsabilités, de développement, mais aussi en vue d'évolutions futures et pourquoi pas d'achats centralisés, il paraît impossible de rester dans cette situation de G.I.E. FAIR devient une SARL à capital variable où donc, ce qui est l'une de ses spécificités, chacun des membres a des actions, le groupe FAIR n'ayant, pour sa part, aucune action au sein des entreprises des membres.

La qualité de membre de FAIR est réglementée. Au cours des années, certains de nos membres ont quitté le groupement car repris par des groupes constitués.

D'autres membres ont fusionné entre eux.

Le travail de groupe FAIR se fait au travers de sa structure, des comités et des commissions auxquels participent les représentants des entreprises adhérentes :

le Président porte parole du groupe,

deux Co-gestionnaires dont l'un d'eux peut être le président, le Trésorier, élus par l'Assemblée générale.

Le Comité Clients Nationaux (CCN),

Le Comité Achats Approvisionnements (C2A).

Le Comité de Direction comprend :

Le Président, les Co-gestionnaires, le Trésorier, les Présidents des Comités CCN, C2A et une personne nommée Responsable Développement du groupe.

La communication est gérée par le Comité de Direction.

La Commission C2A gère la plate-forme basée à Saint Quentin où nous stockons en commun de nombreux composants.

L'Assemblée générale est constituée des chefs d'entreprises membres. Elle examine et valide, sur proposition du Président et du Comité de direction, les projets dans les domaines du marché industriel et du développement économique.

Dans d'autres réunions, les cadres, les hommes et les femmes clefs de nos entreprises sont aussi appelés à se regrouper. Nous menons la plupart de nos réunions chez nos membres pour la découverte d'autres établissements et des différences par rapport à notre tronc commun.

Pour exemple, une entreprise basée à Avignon est l'une des rares à constituer des cartésisations de sécurisation de machines. La Compagnie LEFRANC est la seule du groupe à confectionner des tuyauteries flexibles. Il y a donc des spécificités qui sont mises au service de tous les membres. Ainsi notre offre comporte des éléments et des arguments complémentaires.

Le caractère propre à FAIR repose sur l'échange, un échange confiant et permanent entre les chefs d'entreprise, les cadres, les hommes et femmes clefs, les responsables de ventes et des achats, chaque membre conservant son indépendance, d'où cette notion très chère à Gérard LEFRANC : « FAIR nous permet de vivre indépendant dans l'interdépendance ».

Il y a au sein du groupe un travail d'harmonisation sur certains sujets. C2A et CCN ont des activités très importantes, cela peut être pour le premier Comité, le référencement de nouveaux fournisseurs n'ayant pas choisi ou bien déterminé leur réseau de distribution. Nous traitons une partie de nos achats en commun et nous gardons une stratégie d'achat personnelle.

FAIR est un groupe tourné vers les clients, avec la volonté de satisfaire tous les besoins de nos clients dans le domaine de la transmission de puissance en proposant la gamme de produits la plus large du marché et des solutions personnalisées.

Chaque membre de FAIR a la compétence pour proposer et déployer des plans de progrès.

Tous les membres de FAIR apportent des réponses sur mesure, adaptées aux besoins locaux, dans un cadre cohérent, formant ainsi un véritable réseau homogène.

Aujourd'hui, les clients nationaux du groupe FAIR comme Airbus SA, Arcelor Mittal, Ascometal, Bonduelle, Danone, EDF, Heineken, Lyonnaise des Eaux, Nestlé, St Gobain...représentent une part significative du chiffre d'affaires des membres. Si nous n'avancions pas ensemble, ce chiffre d'affaires disparaît avec d'autres conséquences d'où cette notion, rappelée, d'interdépendance.

Tant que FAIR se développe, FAIR intéresse ses membres donc ils participent à son développement.

La Compagnie LEFRANC, faisant partie des membres fondateurs de FAIR, a une forte implication dans ce groupement (NDLR : François LEFRANC est président / co-gestionnaire de FAIR en 2005/2006).

Groupe FAIR est le leader français de la distribution de composants en transmission de puissance.

FAIR souhaite se tourner vers l'Europe en recherche de construction d'un projet partagé avec d'autres membres Européens, de ce que l'on pourra peut-être appeler demain un « FAIR EUROPE ».

Il s'agit là d'un nouveau challenge, le groupe FAIR est bien décidé à le relever en préservant sa puissance, son indépendance, sa déontologie, un respect mutuel, une charte qui nous lie sur les « bonnes pratiques ».

François LEFRANC

CHAPITRE 5 :
*Les savoir-faire
et le faire savoir*





Bâtiment « le PANETIER »
Comptoir de LEFRANC Saint Martin-Boulogne
Stockage « le PANETIER » Saint Martin-Boulogne

L'activité Techno...logique

La spécialité d'origine de la Compagnie LEFRANC est l'étude, la fourniture et le montage des organes de transmission et de manutention mécaniques. Pendant toute une époque, les ateliers, les usines ne disposent que d'une source d'énergie, que d'un « moteur » (une machine à vapeur par exemple). La puissance, la vitesse, les mouvements nécessaires au fonctionnement des machines sont transmis par des organes...de transmission mécanique. Les plus connus étant les arbres de transmission, les paliers à bagues puis à billes (les premiers roulements à billes), les poulies, les courroies, les pignons, les roues dentées, les chaînes, les accouplements etc...

Les organes de manutention mécanique se sont développés à partir des organes de transmission. La courroie plate, large et résistante est devenue « courroie transporteuse » puis « bande transporteuse et élévatrice », la chaîne de transmission a été munie d'attaches pour y fixer palettes et godets. Des trois fonctions artisanales d'origine que sont l'étude, la fourniture et le montage, la Compagnie a gardé la spécialité « fourniture » et la spécificité « organes de transmission et de manutention mécaniques ». Les bureaux d'études, d'ingénierie, les entreprises de construction, de montage et de maintenance de machines, toutes spéciales, sont connus pour leurs capacités à répondre aux besoins grandissants des industriels. La Compagnie demeure à leurs côtés pour la préconisation et l'approvisionnement des composants.

Depuis sa création, la Compagnie LEFRANC se concentre sur son activité spécifique tout en élargissant au fur et à mesure des années et des opportunités son champ d'actions, son programme de vente, son plan de stock et le secteur géographique d'interventions (zone d'activité et d'actions) : la préconisation, la distribution sélective, la répartition, de composants technologiques en mécanique, hydraulique, pneumatique et d'étanchéité essentiellement destinés à la transmission de puissance et au transfert des fluides.

LEFRANC ne confond pas distribution /répartition et la dispersion/diffusion. Elle ne s'oriente pas du tout vers une réduction de ses implantations locales (la disponibilité à proximité) ou vers un pôle logistique : La distribution sur plate-forme d'éclatement est une forme plate de la distribution éclatée.

La Compagnie ne fabrique pas les composants servis. L'une de ses prestations est la confection d'assemblages dans des unités spécialisées (confection et contrôle qualité, sécurité de tuyauteries flexibles chez ARTERE, systèmes de translation linéaire chez LTL par exemple).

Le fabricant fabrique, le distributeur distribue, le transporteur transporte, le client commande, et le client du client exige.

L'entreprise s'est imposée comme « le maillon de jonction » ou « l'attache rapide » de la chaîne de transmission, du transfert des « pièces d'origine » entre le fabricant industriel des composants et le client industriel exploitant de machines et/ou mainteneur.

Le métier d'approvisionneur se situe entre le métier industriel de fabrication d'une part et le métier de production industrielle d'autre part.

C'est une activité inter-industriels, cette activité étant classée dans le commerce de gros de fournitures et d'équipements pour l'industrie ; commerce de gros à l'achat et commerce de détail à la vente.

La technique appartient aux métiers et la technologie aux outils de production. La Compagnie LEFRANC emploie et délègue auprès de ses clients des techno-commerciaux plutôt que des technico-commerciaux.

Techno... Logique !

La création d'ARTERE à chacun son flexible et de THORAX le coffret qui ne manque pas d'air.

ARTERE voit le jour en 2000. Jusque là chaque site a son atelier de tuyauteries hydrauliques flexibles, à Calais existe un atelier de tuyauteries métalliques flexibles et à Saint Pol sur Mer un atelier de tuyauteries de gaines flexibles de dépotage. Cette situation n'est pas pratique.

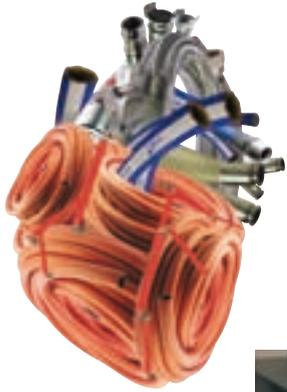
François LEFRANC repère qu'un bâtiment fonctionnel à Marck en Calais cherche acquéreur (cet immeuble était autrefois voué à la répartition de produits pharmaceutiques). Le projet de créer un grand atelier se réalise. L'étude d'implantation est menée avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Calais et ARDAN. L'organisme du Département procède à des audits et conseille l'optimisation et la mise en œuvre de process. Il s'en suit le recrutement d'un responsable de production.

Outil de production, unité d'assemblage à façon « ARTERE à chacun son flexible » est une particularité, une spécificité de la Compagnie LEFRANC. En France, très peu d'entreprises ont la capacité de répondre à la demande de tuyauteries hydrauliques et métalliques flexibles, de gaines et de tuyauteries de dépotage et de conduites en téflon, de tuyauteries flexibles en tout genre pour le transfert de tout fluide, en somme. Avec « THORAX, le coffret qui ne manque pas d'air », lancé en Janvier 2009, LEFRANC ajoute de la plus value dans la technologie pneumatique.

Ainsi, continuant dans la tradition instaurée depuis plusieurs décennies, la Compagnie se différencie par les produits assemblés et confectionnés sur mesure dans ses ateliers.

« ARTERE à chacun son flexible » et « THORAX le coffret qui ne manque pas d'air », comme « LTL LEFRANC Translation Linéaire » sont à l'image des prochains enjeux : assurer la différenciation, offrir de nouveaux services, de nouveaux produits, personnaliser les prestations.





Au cœur de votre process



Artère - à chacun son flexible. Atelier de réalisation d'assemblages par sertissage ou par soudage de tuyauteries- métalliques flexibles- téflon et toute connexion souple pour l'industrie et la maintenance

Alain MUTEZ : « l'esprit d'entraide et de transmission du savoir ».

Alain MUTEZ - responsable d'établissement de LEFRANC Calais.

Pilote du projet « THORAX le coffret qui ne manque pas d'air ».

J'ai intégré la Compagnie en avril 2007 et suis le dernier cadre arrivé. Auparavant, j'ai travaillé pour une société concurrente pendant près de dix ans.

Il faut avouer qu'à cette époque, lorsque que nous étions « face » à LEFRANC, il nous était difficile de lutter. Le service proposé était une véritable plus-value pour les clients. Aujourd'hui que j'ai rejoint les Compagnons, je me rends bien compte qu'il ne s'agit pas de paroles et que le service-client est enraciné dans la culture de l'entreprise.

Avant LEFRANC, je travaillais pour un groupe européen qui comptait 10 000 salariés. Toutes les décisions étaient prises au siège. Faire remonter une information nécessitait plusieurs signatures. Résultat : les décisions n'étaient jamais prises en temps et en heure. Travailler dans une entreprise comme la Compagnie LEFRANC est un véritable bol d'air frais : le circuit de décision y est court... Une proposition, une question,... on se voit, on en discute, on précise mais la réponse est toujours rapide.

La notion de compagnonnage est également assez déroutante au commencement. Mais là encore, il ne s'agit pas de

belles paroles ou des engagements sans lendemain : le compagnonnage chez Lefranc est synonyme non seulement d'esprit d'entraide mais aussi de transmission du savoir. La formation peut durer de deux à trois ans en fonction des postes et des compagnons.

Lorsque l'on est Compagnon, on comprend vite que la Compagnie ne cesse de se remettre en question, cherchant constamment à évoluer. C'est ainsi que le projet de la création de « THORAX, le coffret qui ne manque pas d'air » - dont je suis le pilote - a vu le jour.

« THORAX » est tout simplement une continuité de ce qui est fait actuellement. Pour l'heure, nos techno-commerciaux préconisent des composants pneumatiques aux clients utilisateurs qui vont eux-mêmes les faire monter. Pour résumer, aujourd'hui la Compagnie LEFRANC va donc vendre les composants, les livrer, mais nous n'allons pas assembler alors que nous aurons réalisé la préconisation. THORAX va valoriser la préconisation en prenant le dossier en amont et en le gérant jusqu'en aval, de la préconisation jusqu'au montage et la livraison d'un coffret pneumatique, en passant par le tracé des plans.



Forum des Entreprises et Métiers de l'Industrie et du B.T.P, des compétences à partager CALAIS 2008.
Alain MUTEZ en cours de démonstration.

« THORAX » va faire évoluer le métier de LEFRANC, un peu comme ce fut déjà le cas auparavant : au départ LEFRANC vendait des tuyaux et des raccords, en assurant leur assemblage. Avec « ARTERE », nos clients bénéficient d'un service et d'une offre complémentaires. « THORAX » a pour but de mettre en avant notre savoir-faire.

Notre clientèle sera là encore principalement située dans la région du Nord Pas de Calais, mais via le groupe FAIR – auquel nous appartenons – nous pouvons proposer notre savoir-faire dans toute la FRANCE.

Alain MUTEZ



Marie-France LEFRANC : Confiance, initiative et fidélité.

Marie-France LEFRANC - Président de la Compagnie LEFRANC et Coordonnateur Qualité

La Compagnie LEFRANC, je l'ai épousée au moment même où j'ai épousé Gérard LEFRANC. A cette époque, je n'ai pas intégré l'entreprise. Cependant lorsque Gérard exprime un problème, un projet, ..., nous en discutons beaucoup. Je participe malgré tout, à son activité. A cette époque, je travaille au sein d'un centre de recherche en éducation physique, en pédagogie et en psychologie sportive.

L'aventure « LEFRANC » débute pour moi, en 1980.

Je suis employée, pendant un mois, pour travailler sur la possibilité d'informatiser nos services.

Une fois ma mission accomplie – ou du moins lancée, car aujourd'hui encore, l'informatisation évolue continuellement au sein de la Compagnie – je me vois confier la lourde tâche d'établir et de poursuivre la démarche qualité au sein de l'entreprise. C'est lors du chantier de T.M.L. que j'étudie profondément si je peux dire la « Qualité » en assistant notamment aux réunions animées par le constructeur du Tunnel sous la Manche. Dans un premier temps, je répertorie tout ce qui a été écrit soit par Gérard, soit par les uns et les autres pour ensuite établir les procédures.

Chacun, chacune explique et consigne de quelles façons et avec quelles méthodes, les missions sont remplies. Tous les Compagnons sont invités à participer.

Des groupes de travail, constitués à cette occasion, aboutissent

à de nouvelles procédures, encore appliquées aujourd'hui, après avoir été ajustées, au cours des années.

L'intérêt primordial de cette étape est de consigner tout le savoir-faire de l'entreprise jusqu'alors transmis verbalement. Les métiers, les fonctions, les missions, dans la structure et l'organisation de l'entreprise sont plus clairement définis. Chaque Compagnon réalise que son action est en interaction avec ses partenaires LEFRANC, fournisseurs - clients internes.

Il se confirme que le Compagnon est acteur, qu'il assume ses responsabilités définies par sa fonction et ses missions. Son travail s'inscrit dans des processus complémentaires aboutissant en une réalisation objective, opérationnelle et constructive.

Le coordonnateur qualité est le garant du fonctionnement, de la bonne organisation, de l'évolution et de l'amélioration du système qualité.

Après avoir été Directeur Général pendant dix ans, la fonction de Président m'a été confiée en 2000, lorsque Gérard se met en retrait. Je garde les responsabilités essentielles de coordonnateur qualité.

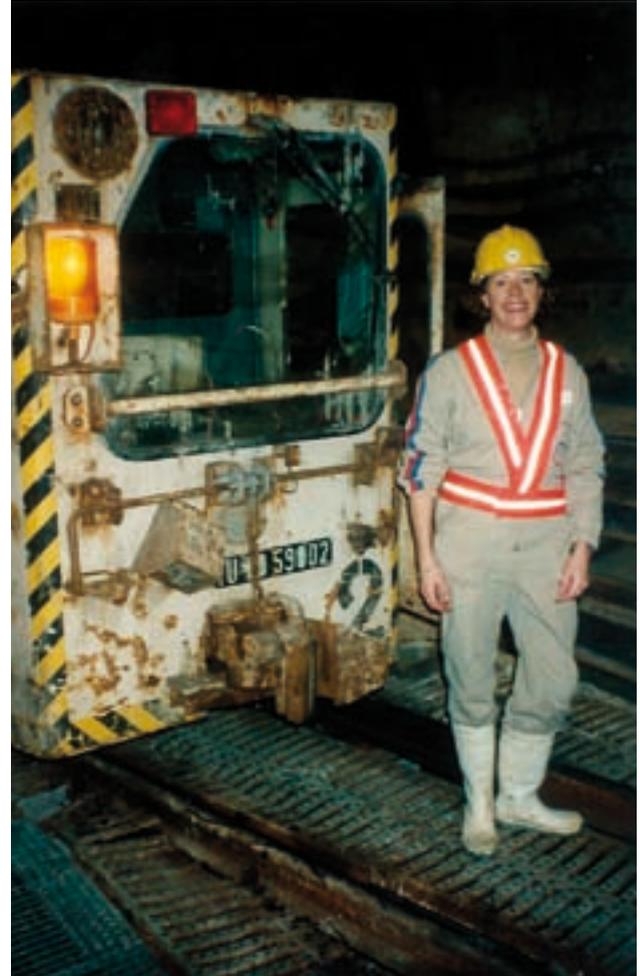
Aujourd'hui, nous avons deux « colonnes vertébrales » au sein de la Compagnie LEFRANC, absolument indissociables et très imbriquées, que sont le système informatique et le système



◀ Gérard LEFRANC,
Marie-France LEFRANC,
Monsieur DEVIGNE
(BATINOEST) 1976



Marie-France LEFRANC, ▶
visite du tunnel en
construction



qualité. Précisons qu'en 2004, nous informatisons également le système qualité : les Compagnons ayant accès à l'ensemble des procédures de l'entreprise.

Dans la démarche qualité, il y a la façon de travailler et il y a la mesure pour l'améliorer. La mesure est inscrite systématiquement comme par exemple l'enregistrement d'un mécontentement d'un client pour une raison ou une autre. Grâce à l'informatisation, il est immédiatement comptabilisé pour être présenté lors de la réunion « quali-com » (qualité commerciale).

L'enjeu principal de la Compagnie est aujourd'hui de gagner des parts de marché, d'aller au devant des prospects et aussi de s'affirmer, chez les clients et les fabricants, comme une entreprise incontournable.

Je tiens beaucoup à la disponibilité à proximité, à la préconisation technologique, qu'il faut préserver pour l'avenir sur la base de la confiance, l'initiative et la fidélité.

« Nous n'héritons pas de la terre de nos ancêtres, nous empruntons le chemin de nos enfants... »

Marie-France LEFRANC

Philippe LEPAON : « La volonté d'aller de l'avant. ».

Monsieur Philippe Lepaon, Directeur Technique, Groupe NEVIS

La Compagnie LEFRANC a décidé de s'informatiser suite à un voyage réalisé par Gérard et Marie-France LEFRANC aux Etats-Unis, en 1980. Ils y ont découvert des systèmes informatiques gérant les commandes et les stocks.

La première fois que je me rends à la Compagnie LEFRANC, c'est en février 1981. A l'époque, la société pour laquelle je travaille distribue un progiciel.

Quand j'arrive ici, il y a un IBM 34, une machine, des écrans. Aujourd'hui, cette précision peut paraître surprenante, mais à l'époque peu de machines en possèdent. Cette machine ne servait qu'à assurer la comptabilité. Gérard nous avait donné un cahier des charges, on ne peut plus clair : il nous fallait informatiser toute la partie commerciale, la facturation ainsi que la gestion des stocks. Cela se fait sur une période de deux ans.

Il faut ajouter que lorsque nous commençons à parler de commerce et de gestion de stocks, je m'aperçois rapidement qu'ils sont beaucoup plus avancés que la majorité des sociétés de l'époque. Tout est sur papier mais ils ont déjà une méthode d'organisation, complètement établie et appliquée. Je me mets alors à écrire des programmes particuliers répondant à leurs besoins et à leur organisation. Il faut bien avouer que depuis, ils sont toujours les initiateurs des mises à jour et de l'évolution des progiciels.

Je dis « ils » car chez LEFRANC tous les Compagnons participent au progrès de la méthode traditionnelle et manuelle vers la mise au point du système informatique.

De 1985 à 1987, nous passons sur IBM 36 en gardant la même philosophie. En 1987, nous développons un progiciel à partir de la base d'analyse pour y inclure d'autres fonctionnalités. Au départ, seul LEFRANC Calais est informatisé, il nous faut donc faire de même avec LEFRANC Dunkerque et LEFRANC Lille.

En 1996, nous intégrons le progiciel sur l'AS400, ce qui nous permet de développer la partie qualité.

La grosse révolution a lieu dans les années 2000 : en 1999, le choix est fait d'intégrer des PC dans l'ensemble des services de l'entreprise.

L'informatisation est toujours un enjeu pour la Compagnie LEFRANC, ainsi le système est en perpétuelle évolution, répondant aux exigences des métiers, des fonctions et des clients.

Une chose caractérise les rapports de la Compagnie LEFRANC avec ses fournisseurs et prestataires : il y a systématiquement une obligation de résultats mais tous les moyens sont toujours mis en œuvre afin que l'objectif soit atteint. Ainsi, la Direction n'hésite pas une seconde à répondre positivement lorsque je la sensibilise à la sécurité du système informatique.

Aujourd'hui tout est informatisé, soit sur l'AS400, en bureautique ou encore avec Lotus. Ainsi, par exemple l'ensemble de la partie qualité/gestion/audit est informatisé dans Lotus avec toute la partie messagerie. Nous avons une base d'intégration pour toute la partie bureautique, il y a donc une sauvegarde externalisée. Au niveau de l'AS400, le taux de panne est très faible, donc toute la partie gestion pure de l'entreprise, stock, facturation, comptabilité peut se faire en toute sécurité et sérénité.

C'est la Compagnie qui, la première, informatise les technocommerciaux avec un système leur permettant de se connecter à tout moment au serveur de l'entreprise. Ainsi, ils communiquent

aisément, font remonter des informations en temps réel et aussi, consultent les stocks... Aujourd'hui, ce système est répandu. Pourtant nous l'avons installé, ici, il y a quatre ans déjà.

La Compagnie LEFRANC a toujours eu cette volonté d'aller de l'avant.

Philippe LEPAON

Faire Savoir : « S'exprimer, s'écouter, se comprendre, entreprendre. »

Le partenariat, la qualité, les Compagnons sont autant de valeurs propres à la Compagnie LEFRANC, mais comment véhiculer ces engagements auprès des clients, des fournisseurs, des prospects ?

Le premier vecteur de communication est incarné par Gérard LEFRANC lui-même. En effet, après avoir posé l'épée et le masque de l'escrimeur qu'il était, pour ensuite prendre sa mallette afin d'aller démarcher les clients, ne communiquait-il pas ?

En rencontrant un à un les chefs et les responsables d'entreprises, les artisans, ne revêtissait-il pas la casquette de communicant ?

Mais pourquoi communiquer alors que les fabricants assurent la promotion de leurs produits ?

Pour Gérard, la question ne se pose pas, il faut marquer la différence, faire savoir et répéter qu'à la Compagnie LEFRANC, comme il aime à le dire « nous savons ce que parler veut dire ».

Les premières plaquettes et cartes de vœux sont les premiers supports propres à la Compagnie. Au travers de ses premières réalisations, Claire LEFRANC VAN RYSSEL, alors préparant un D.N.E.S.P (Diplôme National Supérieur d'Expression Plastique) option Arts, fait ses premiers pas dans la Compagnie.

À l'époque, les fabricants fournisseurs sont équipés et organisés pour réaliser des supports d'informations, des fiches technologiques et techniques, les entreprises de distribution n'ayant ni la volonté, ni la capacité, ni le budget, ni même l'organisation pour les concevoir.

Mais chez LEFRANC, le choix est fait de structurer la communication. François LEFRANC est alors Responsable de la Communication et du Développement. Gérard et Marie-France LEFRANC proposent à Claire d'intervenir comme chargée de mission à la conception, création et réalisation de supports LEFRANC et à l'organisation d'événementiels.

C'est ainsi qu'en 1996 la cellule communication naît. Des « flyers » de présentation de la Compagnie, des documents sur les produits sont édités, mais, pour l'heure il s'agit surtout d'information mais non de communication.

La première mission de cette cellule est de relever, de comprendre, de consigner, de mémoriser les « rouages » de la transmission de l'information. Elle consiste aussi à identifier l'entreprise cliente et les personnes clientes à l'intérieur de l'entreprise.

Les retours de l'ensemble des interlocuteurs confortent l'idée qu'il faut persévérer, aller plus loin dans la démarche.

La cellule « Com'action » (« ACTION du latin ACTIO, de AGERE, agir ») animée par Claire se constitue en même temps que la cellule MCC (Marché Contrat Cadre) et la cellule AA (Achat Approvisionnement). Inspirée par l'histoire et par l'expérience de l'entreprise, la cellule « Com'action » a la volonté d'avancer, de faire connaître la stratégie de LEFRANC ainsi que ses orientations.

Des échanges internes et externes s'instaurent, se formalisent, se structurent en réseau de communication.

L'exploitation informatique de la relation produit-client entre dans le domaine de la cellule « Com'Action ». Conjointement le système qualité et le système informatique fusionnent, la messagerie interne puis externe se connecte, d'où la nouvelle appellation « Connection ».

Le principe étant très simple : l'initiative, l'information-communication et le suivi commercial sont parties liées.

La réponse à une enquête de satisfaction conforte les évolutions choisies. Car pour les clients interrogés, l'un des pôles à améliorer dans la Compagnie est bien celui de la Communication.

Les clients déclarent des besoins et des exigences qui sont explicites et manifestent des attentes implicites.

La communication doit éveiller l'attente implicite et la transformer en besoin et exigence explicites. Cette transformation est l'une des principales productions d'un atelier.



Gérard et Claire LEFRANC - Réunion A.P.M. (Association pour le Progrès du Management) chez Habitat 62-59, le 16 Avril 2002.

En septembre 2005, Claire propose à Marie-France et François LEFRANC, un projet se nommant « l'Atelier ». Il y a lieu d'y rassembler l'ensemble des moyens et ressources de la Compagnie, pour avoir une plus grande cohérence dans les initiatives et dans l'action et insuffler un esprit d'équipe et de cohésion avec les Compagnons.

Des réalisations récentes telles que la conception de documentations technologiques sur les courroies, les flexibles d'Artère, les Composants Pneumatiques... sont appréciées.

Les J.P.O (Journées Portes Ouvertes), les salons professionnels, les forums « Métiers », les salons de recrutement, les réunions sur thème, les interventions dans les établissements de formation, la participation à la caravane publicitaire des « Quatre jours de Dunkerque », la célébration de Saint Eloi sont autant d'occasions provoquées pour se rencontrer.

La conception, la réalisation du site internet LEFRANC, les relations médiatiques et institutionnelles, l'ouvrage que vous parcourez sont produits par l'ATELIER.

Souvent étonnés de cette capacité et de cette force, les fabricants-fournisseurs coopèrent avec la Compagnie, lors d'échanges, renforçant là encore le partenariat.

Toutes les actions concordent à l'expression de la stratégie de la Compagnie, s'organisent dans une projection d'avenir et sont programmées à court, moyen et long terme.

Ce qui demeure : l'invitation permanente à nous rendre visite, à la Compagnie LEFRANC !

Soyez les bienvenus !



ARTERE, Lieu de rencontre, accueil par François et Claire LEFRANC

Traditionnellement, tous les Compagnons sont invités à se réunir, pour la fête de Saint Éloi, à l'approche du 1^{er} Décembre. Le 2 Décembre 1994, dans un village de Flandre, les réjouissances marquent l'événement exceptionnel, le succès de l'année : la première certification du système qualité, par l'AFAQ, obtenue grâce à la rigueur, à la ténacité et à la solidarité de tous les Compagnons.

Voici venu le temps

Le temps de s'arrêter

Le temps de se poser

Le temps de suspendre le temps

Le temps de prendre le temps

Le temps d'ici

Le temps de la compagnie

Le temps du souvenir

Le temps de réfléchir

Le temps de l'avenir

Le temps de se regarder

Le temps de s'écouter

Le temps de se parler

Le temps de s'exprimer

Le temps de se comprendre

Le temps d'échanger

Le temps de participer

Le temps de l'action

Le temps de la révélation

Le temps de la réaction

Le temps de la certification

Le temps de la proaction

Le temps du palmarès

Le temps de la reconnaissance

Le temps de la tolérance

Le temps de la confiance

*Le temps de tendre la main
Le temps de serrer les mains
Le temps de rêver
Le temps d'imaginer
Le temps de vivre maintenant, la main dans la main*

*Le temps du sourire
Le temps du plaisir
Le temps de chanter
Le temps de faire la fête
Le temps de s'épanouir
Le temps de changer*

*Le temps de dire le non dit
Le temps des vœux
Le temps de la volonté
Le temps des projets
Le temps de l'unité
Le temps du respect
Le temps fort
Le temps formidable !*

*Gérard Lefranc
Bollezeele, le 2 Décembre 1994*

Le sentiment du fer

À l'appel des tireurs, les adversaires se mettent en garde et s'approchent l'un de l'autre pour croiser les épées, les lames, le fer, ce qui s'appelle « croiser le fer ».

À cet instant précis, l'escrimeur le plus averti provoque une très courte action en exerçant une pression, une opposition ou un battement sur le fer de l'autre pour ressentir sa réaction.

Cette sensibilité - le sentiment du fer - transmise par la main armée est aussi déterminante dans la conduite de l'assaut que les regards qui se croisent aussi, ainsi que les attitudes et les comportements observés et analysés.

Les anciens frères d'armes retiennent bien la formule intime qui les identifie. Elle fait partie de leurs formules de politesse et d'encouragement envers les proches qui sont amenés à se battre, à « croiser le fer » :

avec le sentiment du fer.

Georges Brasseur

Signatures des Compagnons

~~W. H. Brown~~

~~Franc.~~

~~Robertson~~
~~Wentworth~~

~~Bigg~~

~~W. H.~~

~~W. H.~~

~~Wentworth~~

~~W. H.~~

~~W. H.~~

~~W. H.~~

~~W. H. Page~~

~~W. H.~~

Abella

~~Lucas~~

~~S. Jeanne~~

~~Lucas~~

Charles

Thierry.

~~Judith~~

Y. Francois

~~Lucas~~

Virginie

~~Lucas~~

Jean. Charles.

B. Bautile

~~Lucas~~

Mari. Jeanne.

Denis

~~Lucas~~

~~Lucas~~

~~Lucas~~

~~Lucas~~

Stomer

Handwritten signature

Payson

Arathée

Jérémy T.

Stella

Jennifer

David V

Philippe B

Handwritten signature

Dore

Handwritten signature

Alexis

Corey Alan

Michael Flood

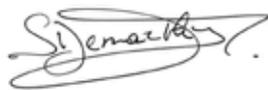
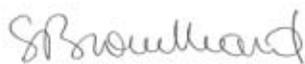
Jules

Handwritten signature

Walt

LPave

Desiter



Nicolas PARLIOT

Christelle

[Signature]

RO

Heuiller

[Signature]

[Signature]

H. Bouc

[Signature]

[Signature]

René Verlos

[Signature]

Johann Paul-Yvon

Ylady Dier

[Signature]

bl.

Loac.

[Signature]

[Signature]

Vandermeete

CHAPITRE 6 :

*L'Histoire s'écrit au quotidien et
ne s'arrête jamais,
à vous maintenant d'écrire la suite*



« Notre expérience actuelle est le produit de nos actes et de nos intentions passées.
Notre futur dépend de ce que nous faisons aujourd'hui. »

Karman



Préconisation et distribution de composants industriels
(Mécanique, Hydraulique, Pneumatique, Étanchéité).

LEFRANC LILLE

10, rue du Bel Air - B.P. 406
59020 Lille Cedex
Tél. : 03 20 58 12 12 - Fax : 03 20 58 12 11
lefranc.lille@lefranc-sa.fr

LEFRANC VALENCIENNES

Rue Paul Éluard - Z.I. N°2 - B.P. 60535
59321 Valenciennes Cedex
Tél. : 03 27 21 31 31 - Fax : 03 27 21 31 30
lefranc.valenciennes@lefranc-sa.fr

LEFRANC SAINT-POL-SUR-MER

Rue Gabriel Péri - B.P. 43
59430 Saint-Pol-sur-Mer Cedex
Tél. : 03 28 29 22 44 - Fax : 03 28 29 22 43
lefranc.stpol@lefranc-sa.fr

LEFRANC CALAIS

40, rue Neuve - B.P. 7
62101 Calais Cedex
Tél. : 03 21 46 09 09 - Fax : 03 21 46 09 08
lefranc.calais@lefranc-sa.fr

LEFRANC LTL BOULOGNE SUR MER

« Le Panetier » - Parc d'Activités de l'Inquéttrie
62280 Saint Martin-Boulogne
Tél. : 03 21 99 51 51 - Fax : 03 21 99 51 50
lefranc.boulogne@lefranc-sa.fr

LEFRANC ARTÈRE

104, rue Léonard de Vinci - B.P. 32
62730 Marck en Calais
Tél. : 03 21 46 51 10 - Fax : 03 21 46 51 29
lefranc.artere@lefranc-sa.fr

SIÈGE SOCIAL

7, rue Charost - B.P. 7
62101 Calais Cedex
Tél. : 03 21 46 09 00 - Fax : 03 21 46 49 00
compagnie@lefranc-sa.fr

Cellule ATELIER

7, rue Charost - B.P. 7
62101 Calais Cedex
Tél. : 03 21 46 49 02 - Fax : 03 21 46 49 08
atelier@lefranc-sa.fr

LEFRANC S.A.S.

RCS : Calais 451 385 926 - Code NAF : 4669 B

Directeur de la publication : Gérard LEFRANC

Rédactionnel : Gérard LEFRANC, Président d'Honneur, et Claire LEFRANC VAN RYSSEL, Coordonnateur des Ressources
Le 15 Décembre 2008

Recueil des témoignages et coordination : imagis Communication - **Maquette et mise en page :** imagis Communication

Crédits Photos : LEFRANC S.A.S., X - **ISBN :** En cours

Toute reproduction, même partielle, est interdite.

« Je dors sur les deux oreilles
quand les machines autour de moi, ronronnent »
Émile-Félix LEFRANC

