

Table des matières

Préface	9
Jean-Claude DAUMAS	
Introduction générale	21
Première partie. De la boutique à la PMI (1926-1953)	37
I. Du martelage à la seconde fusion ou l'ascension par le métier	43
1. Une innovation technique	46
2. Introduction e la seconde fusion dans les Ardennes	49
3. La reconstruction des fonderies ardennaises (1919-1926)	54
a. Les quincailliers-ferronniers	57
b. Les producteurs d'appareils de chauffage et sanitaires	58
c. Les fonderies de fonte malléable et d'acier	58
d. La fonte de fer de seconde fusion ou la fonderie sur modèles ..	60
II. L'homme seul	65
1. Un contexte favorable	68
2. L'ambition	70
3. L'acquisition du métier	72
4. La fondation et le financement	74
a. La fondation	74

b. Le financement du démarrage.....	77
5. L'activité	78
a. Les clients.....	78
b. Les résultats financiers.....	82
III. La SARL Cossardeaux et Grosdidier.....	85
1. Un nouvel associé : Émile Grosdidier.....	87
a. Généalogie professionnelle	87
b. Le financement.....	88
c. L'acte fondateur.....	90
2. Une prospection intensive.....	92
a. L'esprit commercial	92
b. La clientèle	94
3. Histoires de vie	97
a. Espace et organisation du travail.....	98
b. Le personnel	102
c. Les mouvements du secteur : de l'apogée à la crise	106
d. Les contraintes financières	108
e. Le secteur face aux menaces : l'entente sur les prix	110
IV. La Fonte Ardennaise : les années de turbulence, 1934-1945.....	113
1. Les ruptures.....	116
a. La séparation	116
b. Un nouveau partenaire	119
c. Une brève cogérance.....	121
2. Un gérant majoritaire.....	123
a. La cession des parts	123
b. Les années d'avant-guerre	126
Le Front populaire.....	127
La stabilisation : 1 ^{er} janvier 1937-10 mai 1940	130
Les fonderies ardennaises : un secteur figé.....	134
2. La guerre.....	138
a. La situation du secteur.....	139

Le retour en zone interdite	139
Les fonderies ardennaises dans l'économie de guerre	143
Une activité chaotique.....	145
b. Les années de guerre à La Fonte Ardennaise	147
Les ventes.....	147
L'acquisition de l'usine Camion à Vrigne aux Bois	157
Le personnel de La Fonte Ardennaise dans la guerre	158
Les résultats financiers : de 1940 à 1944, des exercices bénéficiaires...	162
La guerre : une chance pour La Fonte Ardennaise ?.....	167
V. L'effervescence entrepreneuriale, 1946-1953	169
1. La création d'un client : Electrofonte	172
2. Augmentation de capacité : développement commercial et facteurs de production	175
a. L'évolution commerciale.....	176
b. Les facteurs de production.....	182
Facteur travail – Évolution des fonctions.....	183
Investissements et conditions de travail.....	188
3. Bilan de l'après-guerre	193
a. La productivité	193
b. Les résultats financiers : une amélioration des prix de vente...	195
c. La recapitalisation du secteur.....	199
4. Mission en Angleterre et conflit social : le changement d'état	201
Deuxième partie.	
De la première à la seconde génération (1954-1990).....	211
I. Vers la mécanisation de l'entreprise : l'arrivée d'un Gad'zarts	217
1. Une structure plus capitalistique	228
a. Évolution des résultats financiers.....	228
b. De la SARL à la SA	233
c. La scission La Fonte Ardennaise-Electrofonte.....	235
2. Évolution de la politique commerciale	237
a. Ébauche d'une nouvelle politique commerciale	237

b. Les relations commerciales	240
Appareils de mesure et de laboratoire, pesage	240
Matériel électrique et éclairage.....	241
Chauffage et appareils de cuisson.....	243
Biens d'équipement	243
c. Les formes de la représentation commerciale.....	245
3. La relève des générations	247
II. Investissements et déchirure, 1968-1974	251
1. La Disamatic.....	254
a. Le brevet du professeur Vagn Aage Jeppesen et sa diffusion ..	255
b. La Disamatic à La Fonte Ardennaise	259
La décision	259
La prime d'adaptation industrielle et le financement à moyen terme	261
2. Les bases de la stratégie commerciale	264
a. Une nouvelle approche de la vente.....	264
b. Une remise en cause des marchés EDF	269
3. Le service commercial : un nouveau dynamisme.....	273
a. Le nouveau secteur Rhône-Alpes.....	273
b. L'Est de la France.....	275
c. Les départements du Nord.....	275
d. Le groupe de représentation industrielle Caminade : la bataille de la province	276
e. La Normandie et le Sud-Ouest	278
4. Le drame et ses conséquences	279
5. Acquisition d'une seconde machine à mouler Disamatic	285
6. Bilan d'une période : 168-1974.....	289
a. Un environnement incertain	290
b. Une nouvelle structure de la clientèle	292
c. Les résultats économiques	296

III. La croissance externe, 1975-1986.....	301
1. La reprise de Ricat & Grisard	303
a. Historique de la société.....	304
La migration des fondateurs de la Vallée	304
La concentration des établissements.....	306
b. La recherche d'espace : une double opportunité.....	310
c. Le financement	313
L'aide de l'État.....	313
L'accompagnement de CHAMPEX.....	314
d. Bilan de l'intégration de Ricat-Grisard.....	316
La révolution commerciale.....	318
Le bilan commercial 1974-1981	326
Bilan financier de la reprise de Ricat-Grisard.....	330
2. La sortie de Vrigne-Vivier.....	339
a. État du secteur : comment survivre ?	340
b. Reprise des Anciens établissements Gabriel Toussaint et C ^{ie} ...342	
Historique : les parcours différents de Toussaint	
et de La Fonte Ardennaise.....	342
Une entreprise « technocentrée » : les conséquences (1973-1983).....	346
L'intervention de La Fonte Ardennaise.....	350
c. Un essai de croissance verticale : NOMAR	355
3. 1985, une nouvelle acquisition :	
la fonderie Dumas à Vivier au Court.....	357
a. Historique des établissements Paul Dumas : de leur création à la	
mécanisation du moulage, 1929-1974	358
b. Du déclin à la liquidation de biens, 1975-1984.....	361
Un changement de gouvernance.....	361
Les raisons de la liquidation	363
c. Lutte pour la reprise de Dumas : un combat inégal.....	365
4. La consolidation commerciale	
et les résultats financiers (1985-1990).....	370
a. Les nouvelles frontières	371

b. Structure de la clientèle : recherche de la taille idéale.....	373
c. Résultats financiers de La Fonte Ardennaise et de la SND.....	376
d. Structure du capital et financement	379
L'entrée des banques dans le capital.....	379
Un plan d'investissements structurant.....	380
La fusion-absorption	382
e. La quête de cohérence	385
Une nouvelle forme de direction opérationnelle	385
La culture d'entreprise	386
Troisième partie. Une mutation inachevée (1991-1999)	395
I. L'action commerciale :	
La Fonte Ardennaise face à une nouvelle concurrence	399
1. Périmètres et origines des clients	402
2. L'obligation de nouvelles compétences	403
3. Une nouvelle réponse de l'organisation :	
supervision directe et collaborations informelles	407
4. Une présentation adaptée.....	409
5. État de la concurrence (années 1990).....	410
a. Les nouvelles frontières : exportation et partenariat	411
b. La concurrence française : VALFOND et CF2M.....	415
c. La concurrence européenne.....	420
II. Une automatisation incomplète	425
1. Évolution des investissements.....	427
2. Les contraintes de l'espace industriel	
et les obligations administratives.....	430
3. Une approche de la productivité.....	434
4. Une radiographie des salariés :	
composition du personnel et politique salariale.....	439
5. Les conséquences financières.....	443
III. De l'homme providentiel à la direction collégiale	449
1. Portrait de Gérard Grosdidier	451

2. La consolidation du capitalisme familial	455
3. La transmission.....	460
a. La recherche d'un successeur.....	461
b. Vers une direction bicéphale.....	466
Conclusion générale	479
Sources et bibliographie	493
Glossaire	553
Table des figures	561

Imprimerie Messages
111, rue Nicolas Vauquelin – 31100 Toulouse
Dépôt légal : quatrième trimestre 2016
Imprimé en France