

## Table des matières

<b>Préface</b> .....	9
Jean-Claude DAUMAS	
<b>Introduction générale</b> .....	21
<b>Première partie. De la boutique à la PMI (1926-1953)</b> .....	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 <sup>er</sup> 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 Vrine 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
<b>Deuxième partie.</b>	
<b>De la première à la seconde génération (1954-1990).....</b>	<b>211</b>
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 <sup>ie</sup> ...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
<b>Troisième partie. Une mutation inachevée (1991-1999) .....</b>	<b>395</b>
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
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>481</b>
<b>Sources et bibliographie</b> .....	<b>495</b>
<b>Glossaire</b> .....	<b>555</b>
<b>Table des figures</b> .....	<b>563</b>

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