

CHARLES A. LAMBERT

« Le pétrole coulera de la Méditerranée au Rhin. »

Trente-huit années consacrées à la même société : rares sont les chefs d'entreprise qui pourraient présenter de tels états de service. C'est pourtant le cas de Charles A. Lambert, soixante

et un ans, président-directeur général de Pechelbronn S.A.E.M. et animateur de tout le groupe qui gravite autour de cette société pétrolière française, dont l'origine remonte à 1735...

« Pechelbronn n'est pas une firme comme les autres, rappelle-t-il immédiatement. Exploitant sans solution de continuité, depuis 223 ans, un gisement repéré dès le Moyen-Age, elle constitue aujourd'hui un ensemble extrêmement complexe, mais dont tous les éléments sont issus d'une source commune : la concession alsacienne. Elle devint, en 1768, la propriété de la famille Le Bel, puis fut achetée pour la somme de 3 millions de marks, en 1889, par la société alsacienne Pechelbronner Oelbergwerke. En 1906, c'est une firme allemande, les Vereinigte Pechelbronner Oelberwerke, qui en fit l'acquisition, pour 17 millions de marks, et en assura la gestion jusqu'en 1918, date à laquelle l'entreprise fut placée sous séquestre, pour être ensuite amodiée en 1921 à une société française — Pechelbronn, Société Anonyme d'Exploitations Minières — sa propriétaire actuelle. »

Une période décisive commençait. Charles A. Lambert allait en vivre toutes les étapes. Lorrain, il avait effectué ses études secondaires à Metz. Au moment de passer à l'enseignement supérieur, il se dirigea vers l'Université de Munich, puis, après la fin de la guerre, vers l'École Technique Supérieure de la même ville. Ayant, dès 1919, participé à la reconstitution de l'Institut de Chimie de Strasbourg — avec l'aide des professeurs de l'Institut de Chimie de Nancy — il en sort ingénieur. C'est alors qu'est créée, à Strasbourg également, l'École du Pétrole, devenue depuis l'Institut Natio-

nal du Pétrole. Charles A. Lambert fait partie de la première promotion, qui comprend... deux élèves. Un an après, il obtient le diplôme d'ingénieur spécialisé de l'École du Pétrole, diplôme qui porte le numéro 1.

« Je suis entré à Pechelbronn. D'abord affecté comme ingénieur à la raffinerie qui était, comme le reste de l'entreprise, en pleine activité, j'y demeurai quatre ans. Envoyé en 1924 aux États-Unis, comme stagiaire, j'ai pu y étendre le champ des connaissances déjà acquises au cours de mes études et de mon séjour à Pechelbronn. A Heuston, à Los Angeles, à Bradford (Pennsylvanie), je me familiarisai avec les méthodes et techniques américaines, et cela de très près, accomplissant le plus souvent le travail d'un simple ouvrier. »

« Rentré en France à la fin de 1925, je fus nommé immédiatement ingénieur principal à la raffinerie, et je conservai ce poste durant trois ans. A cette époque, ma carrière amorça un virage déterminant : je devins ingénieur en chef attaché aux services commerciaux. Je quittai le domaine purement technique pour aborder un autre aspect de l'activité de l'entreprise et considérer celle-ci de plus haut. C'est cela qui me permit, peu de temps après, d'être promu directeur de la Société des Huiles Antar, qui venait d'être constituée. »

C'est en 1928, en effet, que l'ancienne Société Alsacienne des Oléonaphtes — devenue une filiale de Pechelbronn, et chargée de la vente des lubrifiants de celle-ci sous la marque Antar — recevait son nouveau nom. Ce ne devait pas être le dernier. En 1950, la firme, ayant absorbé des filiales de Pechelbronn, et regroupé toutes les activités de dis-

Les événements politiques et la vente des postes de radio semblent étroitement liés. En effet, alors que l'on enregistrait une baisse sensible sur la plupart des achats au cours de la dernière quinzaine de mai, la reprise des ventes de récepteurs radio devenait ensuite générale. Certains magasins enregistraient même en mai, par rapport à la même période de l'an dernier, des augmentations de plus de 30 % de leurs chiffres d'affaires. A ce propos, les postes à transistors connaissent une vogue particulière, qui semble due au désir de nombreux clients d'écouter les informations sur leur lieu de travail.

(Suite de la page 34.)

part, un grand pas dans la rationalisation de nos méthodes commerciales, car, auparavant, notre association prévoyait la vente par chacun d'entre nous des produits des autres — ce qui ne manquait pas de provoquer une énorme circulation de papier... Or, aujourd'hui, notre service commercial est groupé avec celui des Tréfileries et Laminiers du Havre pour le département cuivre et aluminium, sous la dénomination de Tréfilimétaux pour les produits courants et de Socofol pour les feuilles minces d'aluminium et d'étain. Il est installé au 47, rue de Monceau, dans des locaux ultra-modernes et doté de machines électroniques. Il traite directement avec les usines. »

« Notre marchandise reste d'ailleurs toujours notre propriété jusqu'à la vente au consommateur. A cet égard, vous savez peut-être que la profession travaille souvent par l'entremise de consignataires, les marchands de fer ne voulant pas prendre les risques de la constitution d'un stock, surtout lorsqu'il porte sur des métaux dont les prix sont très spéculatifs. Nous avons nous-mêmes horreur de la spéculation, reprend avec force Georges Desbrière. Nous voulons que tout se passe en réalité comme si nous n'étions que de simples transformateurs de métaux. Ainsi au passif, dans notre bilan, un compte provisoire pour fluctuation de cours reçoit quand le métal monte et reverse quand le métal baisse. Et, lorsque nous avons dû enregistrer les récentes variations du cuivre — soit de 450 à 200 F le kilo — notre compte a évolué de 4 milliards à 2 milliards de francs... C'est là une pratique comptable qui est adoptée par tous les industriels du monde et, pour l'avoir ignorée, de nombreuses sociétés en leur jeunesse ont connu les pires difficultés. Nous avons eu du mal à faire admettre ce principe au fisc, mais c'est aujourd'hui, fort heureusement, chose acquise. »

« A l'heure actuelle, les cours du cuivre, après cette baisse catastrophique, ont remonté par suite des achats stratégiques effectués par les Américains pour soutenir leurs producteurs : les grandes sociétés sont, en effet, incapables de stocker, seuls les États peuvent le faire. Notre industrie s'approvisionne d'ailleurs pour la plus grande part auprès de l'Union Minière du Haut-Katanga, pour le reste au Chili et aux U.S.A. Et, si l'association est une des tendances très caractéristiques de notre activité, vous en retrouverez la formule dans ce domaine des approvisionnements

puisqu'ils sont effectués en commun, pour toute la profession, par un groupement d'importation créé en 1939. Il est parfaitement géré et l'on peut dire qu'il achète aussi bien que nous pourrions le faire nous-mêmes, sinon mieux. Au point de vue financier, il présente l'incomparable avantage de ne pas nous obliger à faire les fonds dès le départ du Chili ou du Congo, car cet organisme dispose d'une trésorerie de plusieurs milliards, acquise au moment de la montée du métal — une modalité qui allège de façon très sensible notre trésorerie. »

Georges Desbrière reprend avec la même simplicité et le même calme : « Nous pouvons dire qu'en douze ans nous avons réussi à rattraper tout notre retard. Aussi, du point de vue du Marché Commun, à condition que fiscalement nous ne soyons pas trop étranglés, je pense que nous n'avons pas tellement à craindre de nos partenaires. Dans un domaine très particulier, celui des tubes acier sans soudure — où nous rencontrons la concurrence redoutable de Mannesmann ou de Steward Sons and Lloyd — nous pensons achever en 1960 l'équipement de l'usine de Deville-lès-Rouen, dont nous avons fait apport lors de la constitution de la Compagnie des Tubes de Normandie. Nous avons préféré, en effet, nous associer avec Pont-à-Mousson et Sidelor, car ce qui avait été possible personnellement dans le domaine des métaux non ferreux était beaucoup trop lourd pour les épaules de notre seule société — nos programmes portant sur dix milliards de francs. Cet effort nous permettra d'avoir dans deux ans l'unité la plus moderne d'Europe dans cette spécialité, une usine qui permettra de produire notamment les tubes utilisés pour les sondages pétroliers. »

« Nous sommes, poursuit-il, une assez grande affaire à l'échelon français — actuellement 3 500 ouvriers, auparavant 4 500 avec l'usine de Rouen — mais le climat de notre société est plutôt celui de la moyenne industrie. Personnellement, il m'est encore possible de connaître presque tous les cadres. De plus, dans nos principales usines — à Gizev dans les Ardennes, à Sérifontaine près de Gisors, ou à Castelsarrasin, comme dans nos unités plus petites — la main-d'œuvre est très stable. Notre société, qui date de 1890, s'est substituée à plusieurs affaires de famille, et je dois constater que la plupart des gens font ici carrière. Nous nous sommes attachés d'ailleurs à faire de la promotion ouvrière et vous ne pouvez savoir

Le Département de la
Dépense des Etats-Unis
vient de consacrer
plus de 80 millions de
dollars - 33 600
millions de francs -
à la production de
projectiles et d'équi-
pement militaire. La
majeure partie de ces
crédits - 65 millions
de dollars, soit
27 300 millions de
francs - est allouée à
la Goodyear Aircraft
Corp. pour la recher-
che et le développe-
ment du "Subroc",
projectile anti-sous-
marins, et 14 900 000
dollars - 6 258
millions de francs - à
la Western Electric
Corp., pour la réali-
sation de la "Mike-
Zeus", fusée anti-
aérienne.

combien il est encourageant de voir des garçons de vingt-cinq ans profiter de l'occasion qui leur est donnée de se remettre à faire des études. On travaille souvent, à la Compagnie, de père en fils, et certainement, ajoute Georges Desbrière en souriant, avec toutes les grandes qualités et les petits défauts des vieux serveurs. Chacun est ici assuré de ne pas se voir imposer un élément venu de l'extérieur. Nous ne pratiquons jamais le népotisme. »

On apprendra ainsi par recoupement que le fils aîné de Georges Desbrière ne travaille pas à la Française des Métaux, mais à la Chambre Syndicale. Et ce sera avec autant de réserve que de gentillesse qu'il avouera posséder une petite propriété en Anjou, aux environs de Saumur, où il aime réunir ses enfants et ses petits-enfants, et qu'il se déclare « un peu chasseur ». Il aime aussi beaucoup voyager, mais le fait surtout pour les besoins de sa Compagnie. « Tous les trois ans, je vais aux États-Unis, conclut-il en montrant deux épais volumes qui constituent le rapport des visites d'usines qu'il y a personnellement effectuées. Je vous assure que ce n'est pas du temps perdu. Pas de grandes inventions, mais des tours de main très intéressants... »