

# Une entreprise familiale de grossistes en matériel électrique : le CEGLA

*Fabienne Cardot*

**C**ETTE étude présente les grands traits de l'histoire d'une société de structure familiale, spécialisée dans la distribution du matériel électrique pour l'industrie : le Comptoir général des lampes et d'appareillage électrique (CEGLA).

Elle est essentiellement fondée sur un long entretien accordée par un des deux actuels présidents-directeurs généraux, M. Jean-Michel Gounot, que je remercie, au nom de l'Association, d'avoir bien voulu nous ouvrir ses portes et retracer l'évolution de sa maison. Par ailleurs, une série de catalogues échelonnés depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle a permis de prendre la mesure du type de matériel proposé par l'établissement à ses clients. Ajoutons à ces remarques liminaires que, si nos sources demeurent donc univoques et rares, les points de comparaison semblent inexistantes et rendent cette étude pionnière : nous ne pouvons, en effet, manquer de souligner ici les réticences auxquelles se heurtent, le plus fréquemment, les chercheurs lorsqu'ils désirent consulter les archives des entreprises, quelle que soit leur taille.

L'intérêt de cet exposé n'en demeure pas moins patent. Parler du CEGLA, c'est faire entendre la voix d'une entreprise souvent négligée par ceux qui s'intéressent aux industries électriques : la distribution ; c'est mettre en valeur un des maillons de la chaîne constructeur-client : entre le constructeur et l'utilisateur s'insèrent le distributeur et l'installateur. Pourquoi avoir choisi

de se tourner vers le CEGLA ? Le Comptoir, dont la fondation remonte au début du siècle et qui a survécu aux difficultés économiques qu'a connue la France depuis lors, se présente aujourd'hui, sur la place de Paris, comme le plus important grossiste en matériel électrique pour l'industrie demeuré indépendant et dont les activités soient concentrées en un seul point de vente. En maîtrisant l'aspect le plus ardu du métier de distributeur, la gestion d'importants stocks de matériel, le CEGLA a su maintenir son caractère familial ; il emploie actuellement 95 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel de 100 millions de francs hors taxes.

## L'HISTOIRE DE L'ENTREPRISE : LES DÉBUTS

Le destin de l'entreprise se suit sur trois générations de dirigeants. C'est en 1908 que le grand-père des actuels présidents-directeurs généraux, Louis Planque, alors représentant dans une société de locotraction, se rendant compte qu'« il y a quelque chose à faire dans le domaine électrique », fonde le Comptoir des lampes. Celui-ci, qui n'occupe, dans les premiers temps, que le noyau familial — Louis Planque, son épouse et sa fille — et quelques manutentionnaires, est spécialisé dans l'achat de lampes en gros et dans la revente avec pose chez les utilisateurs ; dès l'origine, les clients touchés ne sont pas les petits usagers, mais les administrations, les compagnies de chemin de fer et le métropolitain. Par le biais du commerce, est donc née une petite affaire parisienne, à une époque où l'éclairage électrique se répand de plus en plus dans la capitale, après les premières installations collectives des années 1880.

En 1925, l'affaire passe aux mains du gendre du fondateur, M. Gounot, qui, après des études d'électricien — nous n'en savons pas plus —, est entré au CEGLA et prend la succession de son beau-père. La sphère des activités s'étend alors à l'appareillage électrique. Les clients demeurent semblables : installateurs, entreprises de travaux publics, arsenaux, ministères, etc. La maison va connaître de graves difficultés pendant les crises et les guerres, notamment en 1930 et 1936 ; ces dernières sont surmontées grâce au potentiel humain, fondamental pour une entreprise d'essence commerciale, fondée en grande partie sur un système de relations. En 1940-1948, malgré l'extrême pénurie de matériel, l'entreprise survit, à la faveur des traditions qui la lient à sa clientèle, liens aujourd'hui disparus dans un contexte commercial beaucoup plus âpre et tendu.

C'est en 1950 et en 1953 que les deux petits-fils de Louis Planque vont entrer, chacun à leur tour, dans la maison. Ils prennent en charge tout le système de la vente et des représentants et font porter leurs efforts sur l'essor de la clientèle. L'entreprise profite ainsi du boom des affaires que connaît la France des années 50 et 60, et la société connaît un rythme de développement de 25 % par an. En 1962, les deux frères accèdent à la direction de la société et développent le nombre des représentants, axant toujours leur activité sur le développement des ventes.

Cependant, l'expansion de la maison résulte également d'un autre phénomène, parallèle. En 1935, Gounot père créait une seconde entreprise, vouée à l'installation électrique. La Société Gounot devient prestataire de services pour les chantiers de travaux publics, tels les barrages de Génissiat, Donzère, Bortles-Orgues, Serre-Ponçon ou Tignes, puis pour les industries. Constituée d'un noyau de techniciens, elle va apporter aide et soutien au CEGLA.

Le développement de ce dernier se traduit de diverses manières : par l'accroissement numérique du personnel, tout

naturellement, mais aussi par les déménagements successifs, nécessaires pour l'agrandissement des locaux et pour faciliter l'accès des magasins aux camions. La société passe ainsi de la rue de Stockholm dans le VIII<sup>e</sup> arrondissement de Paris, au 18 de l'avenue Trudaine (IX<sup>e</sup>) dans les années 30, puis au 19 de la rue de l'Entrepôt, à la rue des Prairies (XX<sup>e</sup>) dans les années 50, et elle s'installe enfin, vers 1970, à Ivry où bureaux et hangars sont installés sur un terrain, situé au confluent de la Seine et de la Marne, dont la famille est propriétaire. La lecture des catalogues permet aussi de suivre le cours des affaires de 1925 à 1983 : de plus en plus épais, ils détaillent un matériel qui, depuis les lampes, câbles et instruments de mesure des premières années, va en se diversifiant pour présenter aujourd'hui une large gamme allant des tubes et canalisations aux appareils de chauffage et à l'appareillage industriel.

## LE CEGLA ET LA SOCIÉTÉ GOUNOT, AUJOURD'HUI

Les deux entreprises sont placées sous la même direction générale, et la quatrième génération se prépare à une future relève. 95 personnes travaillent au CEGLA, 40 dans les magasins et 30 dans les bureaux techniques et commerciaux, auxquels s'ajoutent huit comptables, sept représentants et six chauffeurs ; la société Gounot compte un effectif de 60 personnes, 20 cadres et 40 ouvriers qualifiés, employés soit dans les ateliers, soit sur les chantiers extérieurs. Depuis le début du siècle, les deux sociétés ont donc conservé leur structure familiale et la même organisation du travail ; les cadres y font toute leur carrière, le personnel y demeure longtemps, les problèmes sociaux s'y règlent en douceur.

Cette pérennité n'entrave pas la modernisation des méthodes. Le CEGLA possède, depuis quelques années, une gestion totalement informatisée, de la commande à la livraison, qui lui permet d'assurer la rotation et la bonne tenue d'un important stock de matériel. 15 000 articles différents, représentant 10 millions de francs de matériel et 5 de câbles, sont en effet entreposés à Ivry et offerts à une vente qui se traduit par 4 500 factures mensuelles.

La Société Gounot, pour sa part, assure les services d'ingénierie de son bureau d'études, qui peut vendre des programmes techniques ou bien les réaliser ; les deux maisons s'avèrent ainsi complémentaires, les clients achetant le matériel au CEGLA et les calculs à Gounot et pouvant éventuellement effectuer eux-mêmes leur installation. L'entreprise Gounot possède également un atelier de montage d'appareils, destinés à la société ou aux clients, et s'est notamment spécialisée dans le montage d'infrastructures en kit pour les bases des chantiers ; le matériel est expédié, loué ou vendu, et la maintenance est assurée par les ouvriers de chez Gounot. Notons, parmi les principaux clients, les industries parisiennes et les chantiers de travaux publics, et, parmi les dernières réalisations, les ports de Karachi et de Bata (Guinée équatoriale), ainsi que des chantiers en Arabie Saoudite, en Algérie et au Nigéria.

Cette PME, caractéristique d'un secteur électrique où elles sont fort nombreuses, naquit donc du commerce et demeure avant tout une société de services offrant des prestations techniques à une clientèle industrielle. Elle fut créée sur une initiative individuelle à une époque où les perspectives de l'électricité s'annonçaient déjà clairement à Paris.

Elle s'est développée suivant deux lignes directrices. De manière classique, les chefs de l'entreprise, tout en restant « électriciens », ont élargi la gamme du matériel vendu ainsi que leur clientèle. Ils surent, par ailleurs, passer à une activité complémentaire et plus technique, la mise au point du matériel et l'installation, qui favorisa les ventes tout en les diversifiant.

Si la structure familiale s'est maintenue depuis les temps héroïques, c'est que les différentes générations surent rester à l'écoute des innovations techniques, électriques et commerciales, et conserver, par leur dynamisme, leur sérieux et leur savoir-faire, une clientèle importante.

La réflexion historique bute ici sur l'absence d'analyses portant sur d'autres sociétés de ce type. Nous espérons que cet article suscitera l'élaboration de monographies de petites entreprises qui ouvriront la voie à de fertiles comparaisons.