

La Fermeture Moderne, un siècle aux portes de Paris

C'est la plus ancienne entreprise toutes activités confondues de Livry Gargan, dans la banlieue Est de Paris. L'avenir est assuré, le fils du dirigeant actuel est déjà aux manettes. Les projets ne manquent pas pour faire perdurer la PME.



Dominique et Alexis Brachet, un duo père et fils qui se complète bien.

Tenir une activité de métallerie en banlieue parisienne devient une performance. Rester un siècle au même endroit et dans le même atelier depuis le début, relève désormais de l'exploit. L'entreprise LFM, La Fermeture Moderne, est installée depuis 1921 avenue Vauban à Livry Gargan (93). C'est la plus ancienne entreprise de cette commune de Seine-Saint-Denis et elle a su résister à la pression des promoteurs immobiliers. Située en pleine zone pavillonnaire, la métallerie porte cependant les signes du temps. L'atelier

est à l'image des serrureries des années quarante, avec sa toiture en fermes métalliques à deux pans et de faible hauteur. L'espace est encombré d'ouvrages en fabrication, de matière première et de machines (presse plieuse, cisaille, poinçonneuse, scie à ruban...). Il y a quatre postes de travail sur des tréteaux traditionnels de forte section. Le bureau d'études et de chiffrage est logé dans une cabine au sein même de l'atelier. Autant dire que l'endroit est optimisé. Si pour certains métalliers de province

ce type d'atelier relève d'un autre temps, il faut savoir qu'il continue de se produire ici de sacrés ouvrages.

L'ADMINISTRATION COMME CLIENT

« Il y a une trentaine d'années, nous travaillions encore beaucoup pour les majors du BTP. Ils n'ont eu de cesse de tirer les prix vers le bas et de s'approvisionner dans des pays à bas coût de main-d'œuvre. Alors, quand j'ai pris la direction, j'ai décidé de changer de cible », se souvient Dominique Brachet, repreneur de l'entreprise en

2003. Celui qui est entré ici comme manœuvre à 16 ans avec un CAP de serrurerie en poche, s'est tourné vers les administrations publiques et plus particulièrement l'Armée. Mettre un pied aux Invalides ouvre des portes vers les commissariats, les pompiers et même l'Élysée... Le dirigeant n'est pas peu fier de montrer le portrait dédié de Nicolas Sarkozy, alors président de la République, encadré au mur de son bureau. « Les Institutionnels représentent 70 % de notre chiffre d'affaires. Il y a des grilles, des garde-corps, des portes, des serrures à monter et à entretenir. Pour la préfecture de Police nous fabriquons et posons en ce moment beaucoup de châssis pare-balles ». Sur ce terrain, LFM a su marier plusieurs critères essentiels : la qualité du travail, la réactivité et la probité. La réactivité, donc la proximité géographique, est essentielle pour travailler sur ces marchés. Pas question pour le client d'attendre huit

La Fermeture Moderne

CRÉATION :
par Paul Marié en 1921
EFFECTIFS : 17
SURFACE COUVERTE : 1 200 m²
CHIFFRE D'AFFAIRES :
4,15 millions d'euros



Une belle référence : le centre commercial Créteil Soleil dans le Val-de-Marne.



L'entreprise a réalisé des chantiers étonnants comme cette construction moderne habillée de métal déployé.



Le bureau d'études est bien équipé.



L'atelier n'a quasiment plus d'espace libre.

semaines un châssis vitré venant de Pologne ou d'ailleurs quand il y a eu du vandalisme ou une tentative d'effraction dans une administration. Enfin, du côté des équipes de pose, il faut pouvoir montrer patte blanche. « Avoir un casier judiciaire vierge est une évidence pour travailler sur ces sites sen-

sibles de l'État. Pas question de recourir à de la sous-traitance de pose ou des intérimaires. Les services dédiés veillent au grain et il peut arriver qu'un salarié ne soit pas autorisé à venir sur un chantier durant un laps de temps donné sans que nous sachions pourquoi », explique Dominique Brachet.

Qu'est-ce qui a changé en 40 ans ?

« Le rapport entre patrons et salariés a beaucoup changé. Autrefois on obéissait, désormais les jeunes veulent faire à leur manière. Aussi la transmission du savoir est facilitée aujourd'hui alors qu'avant il fallait être à la botte pour apprendre. J'ai appris avec les anciens, il fallait prouver que l'on avait envie pour obtenir un peu d'information. Il y a aussi plus de facilités techniques dans le travail qui est moins pénible et c'est tant mieux. Le matériel est plus sûr, l'écologie est devenue importante et les rapports humains sont plus sensibles. Il faut être nettement plus qualifié pour de nombreux métiers. On ne dit plus des salariés d'ailleurs, mais des collaborateurs. Ils sont notre meilleure publicité ». Dominique Brachet

Cette contrainte oblige les dirigeants à une grande vigilance lors des recrutements.

INTÉGRATION D'UNE ACTIVITÉ BOIS

Depuis 2013, Alexis, 33 ans, a rejoint son père. Celui qui a fait ses classes dans le béton armé chez Bouygues, apporte son énergie et ses idées nouvelles. À commencer par l'informatique. Les postes du dessinateur et du chargé d'affaires ont des écrans courbes de 40 pouces, les équipes terrain sont dotées du logiciel Métal Contacts de Médiasofts et de son application mobile, la synchronisation entre chantier et bureau est assurée. Alexis qui connaît bien la métallerie a ouvert l'activité vers le bois en rachetant il y a trois ans la menuiserie S2B, une structure qui occupe

aujourd'hui cinq personnes. « Nous voyons une synergie évidente entre l'agencement bois et la métallerie. Les besoins de nos clients sont multiples et nous essayons autant que possible d'y répondre vite et bien », souligne Alexis Brachet. Toujours dans cet esprit de réactivité, le futur dirigeant n'exclut pas d'intégrer un jour une miroiterie, là encore pour gagner en réactivité. Or, avec cet éventail plus large de métiers, il y aura nécessité de changer de site. C'est en projet. « J'y pense tous les jours. J'imagine un bâtiment plus grand, bien agencé, entouré d'espaces verts en gardant nos ruches sur le toit. Il faut que les salariés aient du plaisir à venir travailler chez nous », lance Alexis sous le regard de son père, admiratif.

JM