

Carrière professionnelle en résumé

- **3 ans** : SPAFE Recherches pétrolières au Cameroun et Gabon. Fonction : Ingénieur foreur, puis ingénieur « complétion » : mot américain signifiant ; mise en production. Ne voulant pas être séparé de ma famille, j'ai démissionné car il était prévu de m'envoyer au Sahara après la fusion des sociétés exploitant en Afrique Équatoriale et au Sahara.
- **3 ans** : Société Lambert et Cie (Paris) : Support technique aux vendeurs de matériel aux entreprises de bâtiment et travaux publics. Notre camarade Fdéda (le K'Nass) avait obtenu gratuitement 30% des parts de la société Lambert uniquement pour qu'il ne crée pas une société concurrente (il avait été le premier et de loin le meilleur vendeur de la société Lambert et avait menacé M. Lambert de créer une société concurrente).
 - Le matériel vendu était de fabrication allemande et suédoise, avant qu'il soit fabriqué sous licence dans une usine de Maintenon rachetée ensuite par la société Lambert à son sous-traitant. Notre camarade Pierre David embauché par la société Lambert était chargé de la vente des ascenseurs de chantier suédois Alimak.
- **3 ans** : Directeur de l'usine de Maintenon (Eure et Loire) ; fabrication de petites centrales à béton, de mâts d'ascenseurs de chantier et montage de malaxeurs sur camions.

Le personnel de cette usine est passé de 70 à 300 pendant ces trois années, de nouveaux bâtiments ont dû être construits. Ce développement a été dû au dynamisme de l'équipe commerciale de la société Lambert et aux « trente glorieuses ». J'ai eu droit à mon « mai 68 » : enfermé dans mon usine par les ouvriers, mais uniquement pendant une matinée !

- **13 ans** : Création et développement de la société **Profel** avec filiale à Chicago. Vente d'installations à commande numérique de perçage et poinçonnage pour cornières, fers H et logerons de camions (fabrication assurée par la société Promat en Gironde, dirigée par notre ancien Lucien Vidal). Clients en France, en Italie, USA, URSS, Suède (ligne de poinçonnage des profilés en U pour châssis de camions Volvo (cette installation étudiée par notre ancien François Andriussi a été revendue après quelques années à la société coréenne Hunday), Iran, Corée, Tunisie. Vente d'une licence de fabrication de perceuse à C.N. à la société japonaise Amada.
Mon seul fournisseur : la société Promat, mal gérée ayant déposé son bilan, Profel, n'ayant que Promat comme fournisseur, a subi le même sort alors que Profel avait un gros carnet de commandes à livrer, donc de longs mois de travail pour l'usine Promat.
- **3 ans** : Directeur de l'usine Graffenstaden (filiale d'Alcatel), près de Strasbourg (centres d'usinage et tours). Missions en Thaïlande pour Alcatel qui avait vendu une usine « clés en mains » pour fabrication d'obus.

Licenciement en 1986 (crise du secteur de la machine-outil).
- **6 ans** : Chômage jusqu'à la retraite entrecoupé de deux embauches : 3 et 6 mois.

- **25 ans** : Création de la société **Promix** avant la fin de de la période de chômage : Assemblage et vente de doseurs proportionnels pour élevage (additifs alimentaires et médicaments ajoutés à l'eau de boisson) et pour cultures sous serre (engrais liquides ajoutés à l'eau d'irrigation). Ces doseurs comprenaient un moteur hydraulique dont la force motrice était la pression de l'eau, ce « moteur » entraînant un «injecteur», (sorte de seringue). Les dessins des prototypes des doseurs ont été réalisés par notre ancien **François Andriussi** (le meilleur ingénieur mécanicien de notre génération). Les deux modèles de doseurs ont été brevetés. Leur fabrication étaient sous-traitées et l'assemblage réalisé par M. Scandella, retraité, qui fut mon second lorsque je dirigeais l'usine de Maintenon.

Mon épouse Jacqueline a été la gérante de Promix et a travaillé avec moi pendant 18 ans, jusqu'au déclenchement de sa maladie d'Alzheimer.

Pas de rémunération par Promix, nous vivions avec nos retraites (mon épouse avait été institutrice). Seuls nos frais de déplacement, restaurant et hôtel nous étaient remboursés, ainsi que mes billets d'avion.

Les expositions annuelles à Rennes (matériels pour l'élevage), Agen (matériel pour le maraîchage) et Anger (matériel pour l'horticulture), étaient pour nous des vacances. **Nous avons été très heureux de travailler ensemble.** (Mon épouse n'a pas participé aux expositions au Japon, en Corée et aux États-Unis, il fallait assurer la permanence du bureau)

Nous avons eu des clients aux États-Unis, en Italie, au Japon et en Corée.

A la fin de mon hospitalisation (printemps 2009), Promix a été vendu à notre client EBBJ d'Angers (équipements d'irrigation de cultures sous serre) qui continue à faire fabriquer quelques doseurs Promix pour injection d'engrais liquides dans l'eau d'irrigation.

J'ai pensé que ce petit résumé, préparé pour mes descendants pourrait intéresser certains de nos camarades de promo.

Daniel Ferrand, juin 2021