



Depuis 2007, Thierry Lefebvre dirige l'entreprise, avec l'appui constant de son fondateur, Jacky Lambin (à droite).



**GROUPE LAMBIN [ NORD**

# PASSAGE DE RELAIS

Entre 1967 et 1982, Jacky Lambin, fondateur de l'entreprise éponyme à Orchies, au sud-est de Lille, est seul aux commandes. En 1982, son frère Francis le rejoint. La micro-entreprise devient une SARL, Francis à la technique, Jacky au commerce. Rapidement, la place vient à manquer dans l'établissement. En 1988, la société s'installe dans une toute nouvelle zone d'activité où elle peut recevoir les clients dans des conditions optimales avec un bâtiment de 2 500 m<sup>2</sup> implanté sur un terrain de 4 000 m<sup>2</sup>.

Les premières marques distribuées par Lambin Motoculture, dont Echo, Staub et Outils Wolf, sont rejointes par Husqvarna, côté bois, et Kubota, celle-ci dès 1982. Aujourd'hui, la clientèle se partage à 50/50 entre particuliers et professionnels.

La décennie suivante est celle des belles années reconnaît Jacky

**Créée en 1967 à partir d'un modeste fonds de commerce et des seules compétences et qualités humaines de son fondateur, la Société Lambin pèse aujourd'hui onze millions d'euros et emploie plus de cinquante collaborateurs sur deux sites... Son repreneur, Thierry Lefebvre, est prêt à relever les défis du XXI<sup>e</sup> siècle.**

Lambin. Cela se traduit notamment par la croissance du chiffre d'affaires : sur la base d'un indice 100 en 1988, le CA de Lambin Motoculture est à l'indice 260 en 1999, soit une croissance annuelle moyenne de l'ordre de 10 %. Cette belle performance sera maintenue au cours de la décennie suivante, l'indice passant de 260 en 1999 à 667 en 2009...

L'année 2002 est une année char-

nière. Francis quitte Lambin Motoculture pour créer une SARL de location de matériel. Nicolas, le fils de Jacky Lambin, rejoint son père, entrant comme associé dans une holding dont il détient 49 % du capital.

## Du frère au fils

En 2004, Lambin Motoculture acquiert la société Coussin à Fournes-en-Weppes, également concessionnaire Kubota, en perte de vitesse. Jacky Lambin fait flèche de tout bois pour obtenir cette concession avec laquelle il était depuis plusieurs années en concurrence. Ainsi qu'il le reconnaît : « *Laisser partir cette grosse concession vers un autre investisseur, c'était reprendre la lutte pour des années, il était donc préférable qu'elle soit intégrée dans notre société...* » Aujourd'hui, l'établissement de Fournes est le second site de l'entreprise. Dirigé par Patrick Painset, il réalise 20 % du chiffre d'affaires

total, avec neuf employés.

En un an, la situation de l'établissement est redressée, la croissance y fait son retour. Dans le même temps, l'ensemble du système d'information de Lambin Motoculture est modernisé, contribuant à augmenter la rentabilité.

Fin 2006 début 2007, un nouveau tournant se présente pour les associés père et fils. Nicolas tombe sérieusement malade tandis que Jacky, qui a atteint l'âge de la retraite, songe à changer de rythme. Cette réflexion le conduit à vendre l'entreprise. Il se rapproche des services de la Chambre du commerce régionale et c'est ainsi que s'effectue la rencontre avec Thierry Lefebvre. Ce dernier avait un projet de création d'entreprise dans sa région d'origine, qu'il souhaitait réintégrer après avoir occupé, pendant plusieurs années, différents postes de direction au sein du groupe Hewlett Packard. La sympathie s'instaure rapide-

Thierry Lefebvre étudie la possibilité de produire de l'électricité sur les sites de l'entreprise. Éolien, photovoltaïque ? L'avenir proche le dira.



Offre multipolaire: des broyeurs à grand rendement à la petite voiture électrique.

leurs machines achetées dans la grande distribution. L'activité grossiste (essentiellement pour les GSB) représente ainsi 10 % de son chiffre d'affaires global. Mais le groupe cherche aussi de nouveaux secteurs pour asseoir son développement. Ceci passe par le recrutement, la formation professionnelle et la veille économique. Le secteur professionnel a été renforcé, avec le recrutement d'un commercial itinérant et le négoce de matériels d'occasion redéployés. Génération Internet oblige, Lambin Motoculture dispose d'un site marchand. Plus que le trafic qu'il engendre actuellement, il s'agit d'un poste de veille supplémentaire, utilisé pour évaluer le potentiel de développement du commerce électronique. Il s'agit aussi d'un moyen de communication réactif et permanent avec les clients. Le développement durable est aussi à l'ordre du jour dans la politique de Thierry Lefebvre: « En vendant du matériel pour espaces verts, nous avons nos propres responsabilités vis-à-vis de l'environnement. Nous avons ainsi adopté une politique de traitement des déchets et du bruit. Nous travaillons avec nos partenaires pour proposer à nos clients des produits plus sobres. » Dans cet esprit, Lambin Motoculture est le distributeur régional exclusif des huiles végétales Yacco. De même, l'entreprise est à la pointe pour ce qui concerne les robots de tonte Husqvarna et les équipements électriques Pellenc, de plus en plus demandés par les élagueurs et les jardiniers-paysagistes. Enfin, Thierry Lefebvre étudie la question de produire de l'électricité sur les sites de l'entreprise. Éolien, photovoltaïque? L'avenir proche le dira... Une importante extension du magasin d'Orchies est prévue pour l'année 2010, tandis que le site de Fournes-en-Weppes sera agrandi et remodelé pour devenir une base d'expansion géographique. Le développement durable s'inscrit par définition dans le temps, mais aussi dans l'espace.



Du lourd au léger, l'entreprise est reconnue pour son savoir-faire en maintenance et réparation (en haut). Les ateliers sont spécialisés entre particuliers et pros et disposent de véhicules d'intervention (ci-dessus à gauche). Densité de l'offre au magasin d'Orchies (ci-dessus à droite). Une extension est prévue en 2010.

ment entre eux. « Cela a tout de suite bien accroché entre nous », déclare le fondateur de Lambin Motoculture. Thierry Lefebvre recherchait, par sa part, une reprise plus qu'une création au sens strict, plus risquée à lancer et plus longue à consolider. L'idéal, selon son cahier des charges personnel, était donc une entreprise saine et rentable, déjà bien structurée, de la taille d'une cinquantaine de collaborateurs. Accompagné par Jacky Lambin, Thierry Lefebvre a su apporter son expérience de cadre de grand groupe et mettre en chantier des systèmes d'amélioration de l'organisation de l'entreprise. Il a notamment transformé en centres de profits ses principaux pôles d'activité: commerce, ateliers, pièces détachées, chacun ayant à sa tête un homme clé. À l'automne 2007 Jacky Lambin a donc officiellement quitté l'entreprise pour prendre sa retraite, conservant un

rôle de conseil auprès du nouveau dirigeant... Mais la vie de retraité n'était manifestement pas la tasse de thé de cet homme attachant dont la raison d'être est d'entreprendre. Il a donc fait son retour et épaulé Thierry Lefebvre, qui est désormais à la tête du groupe Lambin réorganisé avec constitution d'une holding: GGL.

### Vers le développement durable

Du fait des difficultés rencontrées, les résultats de l'année 2006 ont été inférieurs à ceux de 2005, sans cependant être critiques. Après 2007, année de conversion, de transformations, mais aussi de stabilisation financière, 2008 marque un net retour des profits. 2009 annonce une croissance du chiffre d'affaires de 10 % en période de crise économique! Quelle est la recette? Garder les yeux grands ouverts sur le marché et jouer la carte de l'excellence. ce qui n'est pas

une formule creuse. La réputation de l'entreprise dépasse le cadre traditionnel, avec de nombreux clients jusque dans la région parisienne. Une machine entretenue ou réparée chez Lambin Motoculture, c'était et c'est toujours une garantie de fiabilité. Côté commerce, Jacky Lambin n'a pas boudé les particuliers qui venaient faire entretenir

### ↳ GROUPE LAMBIN

- **CA:** 11 millions d'euros (progression + 15 % par an au cours des 4 dernières années)
- **Plus de 50 employés**
- **Sites:** Orchies (80 % du CA), Fournes-en-Weppes (20 %)
- **40 000 clients** dans le nord de Paris
- **Clientèles:** particuliers et professionnels (50/50 %)
- **Activité grossiste:** 10 % du CA, intégrée dans l'activité pro