

Quand Dieu nous demande d'accomplir une tâche qui nous paraît trop grande, ce qui m'est arrivé, ne craignons pas, car Dieu nous donne les ressources nécessaires pour l'accomplir. Le désir de Dieu, c'est d'avoir des disciples qui gardent les yeux fixés sur Lui, quelles que soient les circonstances. Avec de telles personnes, Dieu peut accomplir ce qui nous paraît être l'impossible. Dans ma vie professionnelle, comme dans ma vie privée, j'ai réalisé combien il était important de mettre Dieu à la première place, d'avoir les yeux fixés sur Jésus, de L'avoir pour guide, de Le suivre, de prier en Son nom, de Le louer et de L'adorer.

Je crois vraiment que Dieu connaît toutes choses par avance et qu'Il est le Maître de toute situation. C'est à Lui qu'il faut regarder, et c'est Lui qu'il faut prier. Sa sagesse guide celui qui le cherche et se confie en Lui. Chaque chrétien pourrait en donner de multiples preuves. Dieu intervient avec bonté à notre égard, et je crois qu'Il désire aussi que nous soyons reconnaissants et que nous répondions à Son amour par une foi fidèle.

Dans Proverbe 3.5-6 il est écrit: «Confie-toi en l'Éternel de tout ton cœur et ne t'appuie pas sur ta prudence. Pense à Lui dans toutes tes entreprises, et Il aplanira tes sentiers».

Je souhaite terminer par les versets 5 et 6 du premier chapitre du livre de l'Apocalypse: «A Celui qui nous aime, qui nous a lavés de nos péchés par Son sang, et qui nous a fait rois et prêtres pour Dieu Son Père, à Lui soient la gloire et la force aux siècles des siècles! Amen».

Orvin, mai 2014

André Léchet



Pierrette et André Léchet

il était une fois

mémoires

André Léchet

préface

Si j'ai pris la décision d'écrire ce message, c'est parce que plusieurs personnes m'ont demandé de le faire. Il est loin d'être complet, cependant je pense qu'il vous aidera à mieux comprendre ce que j'ai vécu professionnellement, moralement et spirituellement.

La première chose que je tiens à dire, c'est que c'est grâce à Dieu, qui a béni, qu'un jour je me suis retrouvé à la tête de plusieurs entreprises. Pour ce qui me concerne, je crois vraiment que j'ai été un instrument dans Sa main pour le bien des entreprises et je veux rendre toute la gloire à Dieu pour tout ce qui s'est passé, car tout vient de Lui (1 Chroniques 29.14). En lisant ce qui suit, vous découvrirez que c'est toujours Dieu qui a ouvert les portes et moi je Le suivais et j'entrais dans les bonnes oeuvres qu'Il avait préparées par avance, comme il est dit dans Ephésiens 2.10. Le désir de Dieu, c'est que nous nous joignons à Lui pour accomplir les oeuvres qu'Il nous a préparées, en étant fidèles et persévérants. Dans la première lettre aux Corinthiens au chapitre 4 le verset 2 dit: «au reste, ce qu'on demande à des administrateurs, c'est d'être trouvés fidèles».

Dans le livre de l'Exode, chapitre 31, versets 3 et 4, Dieu dit: «Je l'ai rempli de l'Esprit de Dieu pour le rendre intelligent, industrieux, habile en toutes sortes d'ouvrages, capable de faire des inventions». Par ces versets nous savons que la valeur que nous avons pour une entreprise et les performances que nous pouvons atteindre nous sont données par Dieu.

Nous avons tous reçu un don particulier, c'est ce qui est dit dans la première lettre aux Corinthiens. Pour ce qui me concerne, Dieu m'a donné ce don merveilleux d'inventer et de réaliser des nouveaux produits en partant d'une idée reçue de Lui. Nous profitons tous des nombreux progrès dans tous les domaines, réalisés grâce aux dons que les hommes ont reçus de Dieu. Donc, ce qu'il ne faut pas oublier, c'est d'être infiniment reconnaissant et de remercier Dieu qui a donné à chaque personne un ou des dons pour les exercer.

Dans la première lettre de Pierre, au chapitre 4, le verset 10 invite chacun de nous à employer au service des autres le don qu'il a reçu, comme doit le faire un bon administrateur des diverses grâces de Dieu. C'est ce que j'ai tenté de faire le mieux possible durant ma vie professionnelle. Ce travail m'a procuré de grandes satisfactions, beaucoup de joies, mais par moment aussi passablement de difficultés...

Pour faire fructifier ce que nous avons reçu, il faut agir. Si on n'agit pas, ce don ne sert à rien, et c'est une perte considérable.

Terrassée par la Parole de Dieu et bouleversée par son amour, elle accepte Jésus-Christ comme son Sauveur et Seigneur. Dans chaque brochure, je cite plusieurs versets de la Bible.

Si Dieu m'avait donné la possibilité de bien m'exprimer en public en ayant simplement quelques notes, je ne pense pas que j'aurais écrit ces brochures. C'est une preuve pour moi que quand Dieu donne, ou quand Il ne donne pas, Il ne se trompe jamais, et c'est finalement pour notre bien et pour celui d'autres personnes qu'Il agit, d'une manière ou d'une autre. J'ai aussi une fois de plus réalisé combien il est important d'aller jusqu'au bout quand on fait un travail.

C'est très souvent à ce moment là que tout change. Si je n'avais pas fait des brochures de mes messages, des dizaines de milliers de personnes n'auraient pas pu les lire. Une fois de plus, je constate que Jakob Werren avait parfaitement raison quand il m'a dit que la Parole de Dieu partirait dans le monde depuis notre maison.

conclusion

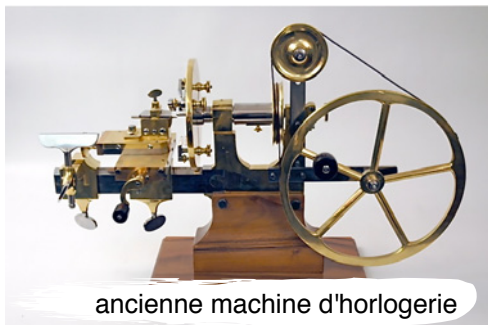
Pour terminer mon témoignage, je tiens à vous dire ce qui suit. Durant de nombreuses années, j'ai essayé de vivre ce qui est dit dans Mathieu 6.33: «Cherchez premièrement le Royaume de Dieu et Sa justice et toutes choses vous seront données par surcroît». J'espère, par mon message, vous avoir donné la preuve que Dieu donne toutes choses en abondance, comme il est dit dans 1 Timothée 6.17. Ce que dit la Bible est la vérité qui s'accomplit. Dieu pourvoit à nos besoins quand nous sommes d'accord d'être des instruments dans Sa main. Pour vivre ce que dit la Parole de Dieu, il est indispensable d'avoir la foi et une vision. Et puis, il faut agir et persévérer. Le désir de Dieu, c'est que nous soyons des instruments dans Sa main. Le but de mon message est qu'il contribue à faire grandir les croyants dans leur vie spirituelle, qu'il réponde à des besoins et conduise à Jésus des personnes non-croyantes.

Dans le livre des Lamentations, au chapitre 3, verset 58, il est dit ceci: «Seigneur, Tu as défendu ma cause, Tu as été le Rédempteur de ma vie». C'est vraiment ce qu'Il a fait et ce qu'Il est pour moi. Il a toujours défendu ma cause et Il est pour moi le Rédempteur, le Seigneur, le seul Sauveur de ma vie, et je sais qu'Il le sera jusqu'à ce jour où je serai auprès de Lui.

les petites machines

Dans la maison que nous habitons, j'ai un atelier de mécanique. C'est là que j'ai développé et fabriqué de nombreux prototypes qui ont été brevetés pour être protégés. C'est dans ce même atelier que, maintenant, je rénove des anciennes machines d'horlogerie qui ont servi à fabriquer des pièces pour les magnifiques montres suisses qui sont souvent présentées dans les musées.

Un jour, au moment où je restaurais une de ces petites machines, j'ai réalisé qu'elles véhiculent tout un message. Les jours suivants, j'ai commencé à écrire une parabole à partir de ces petites machines. J'en ai parlé à mon pasteur qui m'a demandé d'apporter ce message lors d'un culte. C'était la première fois que ça m'arrivait, et c'était le jour de Pâques.



ancienne machine d'horlogerie



une partie de la collection

Je n'ai pas particulièrement reçu le don de bien m'exprimer en public en ayant uniquement quelques notes, donc j'ai écrit mon message entièrement. J'ai fait de ce message une petite brochure que j'ai intitulée: «Mes petites machines sont une parabole». Les premières brochures sont parties après le culte. J'ai la possibilité d'en donner aux personnes qui viennent admirer les nombreuses petites machines que j'ai rénovées. Aujourd'hui, ce sont des dizaines de milliers de brochures qui sont parties dans le monde, grâce à Dieu qui a ouvert de nombreuses portes. Au Congo par exemple, en 2013, nous avons fait fabriquer 65'000 brochures. C'est grâce à mon ami Benjamin Tshibamba, pasteur qui habite à Kinshasa, que ces brochures sont distribuées. En plus de la première brochure à propos des petites machines, plusieurs autres existent aujourd'hui, avec chacune un message différent. Une seule de ces brochures est très souvent lue par plusieurs personnes (entre 3 et 30). Un seul verset de la Parole de Dieu suffit parfois pour qu'une personne soit touchée à salut.

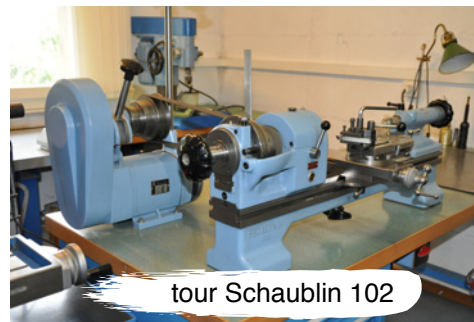
Pour bien agir durant la journée qui nous est donnée par Dieu, il est important de commencer par le culte personnel, la prière et l'écoute de Dieu, qui nous parle par la Bible, afin d'être dirigé pour accomplir Sa volonté. Écoutez ce que l'Éternel dit dans le Psaume 32 au verset 8: «Je te rendrai intelligent, Je te montrerai le chemin que tu dois suivre; Je serai ton conseiller, Mon regard te suivra».

Quand on fait son culte personnel, on prie, on lit la Parole de Dieu, la Bible, où se trouvent de nombreux versets qui nous fortifient, nous encouragent, nous donnent la paix dans les épreuves et nous dirigent. Pour moi, le culte personnel que l'on fait au début de la journée est comparable à une bonne fondation au moment où on construit une maison. C'est grâce à une bonne fondation, une bonne base que l'édifice tient bon. Commencer notre journée par notre culte personnel nous permettra de résister en cas d'épreuves et de passer une bonne journée en agissant selon notre Dieu.

C'est aussi la preuve que nous honorons Dieu, notre Sauveur, en Lui donnant la première place au début de la journée et en Lui faisant confiance. Chaque jour qui nous est donné dépend de la bonté de Dieu envers nous qui vivons en étant des passagers sur cette terre pour accomplir Sa volonté.

devenir indépendant

Pour bien comprendre ce que j'ai vécu en étant indépendant, je commence mon message en vous parlant du temps de ma scolarité. Tout au début de ma neuvième année d'école primaire à Orvin, j'ai pris la décision de faire un apprentissage de mécanicien de précision. Dès ce moment là, mon rêve était de terminer mon apprentissage et ensuite de devenir indépendant le plus vite possible. Ce qui était pour moi important, c'était de faire un métier que j'aimerais et qui me donnerait la possibilité de créer mon entreprise. Mon objectif était d'avoir un petit atelier, bien organisé, dans lequel 3 ou 4 personnes auraient du plaisir à travailler ensemble.



tour Schaublin 102

Six mois après avoir terminé mon apprentissage, avec l'aide de mes parents, j'ai acheté un tour Schaublin 102 et je me suis mis à mon compte. Il fallait trouver du travail que je pouvais faire au moyen de la seule machine que je possédais.

Je connaissais des entreprises à Bienne qui faisaient usiner des pièces dans des ateliers de mécanique de la région. Pour recevoir une commande d'une de ces fabriques, je savais que je devais premièrement leur donner la liste de mes machines.

Comme je n'en avais qu'une seule, j'avais très peu de chance de devenir leur sous-traitant. Ce qui s'est passé, c'est que Dieu m'a vraiment ouvert des portes et j'ai reçu mes 3 premiers clients sans leur avoir fait une demande. Le premier était la fabrique RMB à Bienne qui m'avait engagé à la fin de mon apprentissage. J'ai été très surpris, et voici pourquoi. Quand ils m'ont engagé, ils cherchaient un faiseur d'étampes expérimenté, ce qui n'était bien sûr pas mon cas. A cette époque, dans mon métier, il y avait peu de travail, et RMB avait reçu plusieurs offres de mécaniciens expérimentés. Quand je me suis présenté chez RMB, dans le but d'être engagé, après un court entretien, j'ai bien compris que je n'étais pas le candidat idéal qu'ils cherchaient.

C'est à ce moment là, que j'ai pris la décision de faire une proposition à la personne qui m'auditait. Je lui ai dit: «Je vous propose de m'engager pour un mois. Si je vous donne satisfaction, je suppose que vous m'engagerez, et si ce n'est pas le cas, vous pourrez me payer ce que vous voulez pour ce mois de travail». Elle a accepté ma proposition. J'ai donné satisfaction, et j'ai été engagé.

Six mois plus tard, quand je suis allé trouver la même personne pour lui dire que je quittais l'entreprise, ça s'est vraiment mal passé. Elle m'a demandé pour quelles raisons je partais. Quand je lui ai répondu que je me mettais à mon compte, je ne sais pas ce qu'elle a pensé de moi. En connaissant la décision que j'avais prise, elle a été très surprise et elle m'a demandé si j'avais bien réfléchi. Malgré tout ce qui s'était passé, RMB est devenu mon premier client en me donnant du travail que je pouvais usiner facilement sur la seule machine que je possédais.

deuxième client

Un jour, quand je suis arrivé chez mes parents, dans notre grande cuisine où on mangeait, j'ai rencontré Monsieur Konrad qui était le patron d'un atelier de décolletage à Evillard. Il avait appris que j'avais un atelier de mécanique et il venait pour me demander si je pouvais lui fabriquer de très petits burins en métal dur. Il avait contacté auparavant plusieurs fabricants en pensant qu'ils étaient équipés pour lui faire ces burins.

Des milliers de vidéocassettes ont ensuite été diffusées dans le monde, et c'est ainsi que la prophétie de Jakob Werren s'est réalisée.

Les émissions réalisées à Orvin ont aussi été diffusées sur Canal Alpha et sur beaucoup d'autres chaînes de télévision, également par satellite. Aujourd'hui, on peut regarder ces émissions dans le monde entier, sur internet.

la retraite

Depuis plusieurs années, je suis à la retraite active. Un jour, il y a bien longtemps, j'ai fait la connaissance de mon ami Franco Fiorentini, un chrétien qui travaille dans l'immobilier. Il avait reçu une idée qui donnait la possibilité d'aider des personnes dans le besoin. Il m'en a parlé, j'ai trouvé cette idée vraiment géniale et nous avons créé une fondation, «Le Réservoir». L'idée était de mettre premièrement de l'argent dans la fondation pour acheter des immeubles et ensuite de donner tout le bénéfice qui provient de la location des logements. En agissant ainsi, même si un jour il n'y avait plus de donateurs, la fondation continuera de vivre par le rendement des locations.

Aujourd'hui, avec Franco et aussi mes deux anciens associés et amis John et Patrick, nous développons la fondation «For Foundation», qui a pour but de soutenir des gens en détresse, d'aider des démunis et de permettre à des personnes de devenir autonomes en leur accordant un soutien pour leur formation et leur éducation.

Il est impossible d'aider partout dans le monde; nous avons choisi d'être principalement actifs dans des pays d'Afrique. Là où nous investissons, John et Patrick se déplacent bénévolement pour organiser et contrôler sur place si tout se passe bien. C'est un travail important qui se fait régulièrement.

Un couple d'amis, Sylvette et Fernand Pittet, travaillaient dans notre entreprise Precimed. Un jour, ces 2 chrétiens ont fait un bon choix, ils ont quitté notre fabrique pour partir en mission au Bénin. Après quelques années, pour des raisons de santé, ils sont revenus en Suisse et ils ont aussi créé une fondation. Les dons sont utilisés principalement pour construire des Eglises au Bénin, pour la formation des pasteurs et des étudiants. De nombreuses églises ont été construites. J'ai vraiment à coeur de soutenir cette fondation. Dans l'Evangile de Marc, il y a ce commandement, au chapitre 12, verset 31: «Tu aimeras ton prochain comme toi-même». Pour moi, aimer son prochain, c'est l'aider, et c'est ce que nous avons la possibilité de faire à travers ces fondations.

Grâce à Dieu, le fruit du travail accompli a donné à nos entreprises la possibilité d'aider. Si je me permets cette citation, c'est dans le seul but de souligner combien le verset 35 du chapitre 20 du livre des Actes est une vérité, une réalité. Ce verset dit qu'il y a plus de bonheur à donner qu'à recevoir. Je suis reconnaissant d'avoir pu vivre cette expérience. Je suis incapable de vous dire aujourd'hui si ce qui me procure le plus de bonheur est de recevoir des idées qui permettent de développer de nouveaux produits ou de soutenir des oeuvres. Dans une entreprise, lorsqu'on reçoit une idée, c'est toujours pour la donner. Si on la garde pour soi, elle ne sert à rien. Le moment même où l'idée nous est donnée est un instant de grande joie. Puis on est heureux de donner cette idée, qui permettra de réaliser un nouveau produit. C'est en partie grâce à cela que l'entreprise fera des bénéfices, ce qui lui permettra d'aider. Le Psaume 139, verset 14, dit: «Je Te loue de ce que Tu as fait de mon corps une oeuvre aussi étonnante et si merveilleuse».

la prophétie de Jakob Werren

Dans la première fabrique que j'ai fait construire, il y avait un grand atelier et au-dessus deux appartements. Avec ma famille, nous occupions un des logements, et le deuxième servait de bureaux pour l'entreprise. Parce que l'entreprise se développait, nous avons libéré notre logement pour agrandir les bureaux, de même que l'atelier. Pour loger ma famille, j'ai décidé de construire la maison que nous habitons maintenant. Peu de temps après avoir déménagé dans notre nouvelle maison, j'ai rencontré M. Jakob Werren, le directeur de la maison Béthel à Orvin. J'avais un très bon contact avec lui, et il m'a dit: «Quand il n'y avait aucune maison dans le quartier où tu habites maintenant, j'ai vu comme un grand phare qui se trouvait exactement où tu as construit ta maison. Ce phare, c'était la lumière de l'Évangile qui partait de ta maison pour éclairer le monde».

Au moment où j'ai reçu cette prophétie, j'étais surpris. J'y ai vraiment cru, mais je me suis demandé comment cela deviendrait possible. A cette époque, j'étais un des membres fondateurs de Canal Alpha +, la future télévision régionale de l'Arc Jurassien. Cette TV a été mise en place par TVP, une société de production vidéo dont j'étais actionnaire. TVP produisait et diffusait des vidéocassettes pour faire connaître l'Évangile. Au début de ces activités, nous n'avions pas de studio d'enregistrement. C'est pour cette raison que les premières cassettes ont été enregistrées dans le grand salon de notre maison. Durant une semaine, notre salon s'est transformé en studio TV où de nombreux chrétiens, chantaient, jouaient d'un instrument, apportaient un message ou un témoignage, et tout était filmé.

Chaque fois il avait reçu une réponse négative et une personne lui a même dit qu'il fallait une machine spéciale pour effectuer ce travail. Ce qui n'était pas exact. La preuve: en ayant un peu d'imagination, j'ai pu usiner ces pièces sur mon tour, qui se trouve dans pratiquement tous les ateliers de mécanique. Comme je lui ai donné satisfaction, il m'a demandé de venir dans son atelier pour voir si je pouvais transformer des machines qu'il utilisait. J'ai répondu favorablement à sa demande, j'ai vu ces machines, et je les ai transformées. C'est ainsi que Monsieur Konrad est devenu pour moi un bon client qui m'avait été donné sans avoir pris contact avec lui.

troisième client

Le troisième client fut Monsieur Fernand Léchet, qui ne trouvait pas dans le commerce un outillage spécial. Il avait besoin de cet outillage, et il est venu me trouver pour m'expliquer ce que je devais lui fabriquer selon ses dessins. Une fois de plus c'était un travail que je pouvais faire au moyen de mon tour.

Quand il venait, souvent le samedi matin, il aimait me parler de son travail, de la nature et du sport. Son plaisir, c'était de s'occuper de son jardin, cueillir des champignons et, en hiver, de faire du ski. C'était un très bon skieur: il était à l'époque champion jurassien de slalom. Un samedi matin, il est venu chercher un outil que je lui avais fabriqué. C'est ce jour là qu'il m'a invité chez lui pour le repas du dimanche à midi. En arrivant, j'ai découvert une charmante petite demoiselle qui s'appelait Pierrette Léchet. Je dois vous avouer que ça a été le coup de foudre. Ma Puce, comme je l'ai appelée, est devenue mon épouse et ma secrétaire pour ma petite entreprise. Pour ne rien vous cacher, je dois vous dire que le jour où son papa m'avait invité, il m'avait un peu «mis la puce à l'oreille». Avec ce troisième client, je recevais du travail et en plus une épouse qui m'a secondé, soutenu tout au long de ma vie.



Pierrette Léchet ("la puce")

J'avais reçu 3 clients très importants pour moi. C'est grâce à eux que j'ai gagné l'argent nécessaire pour acheter une perceuse et une fraiseuse. Ces nouvelles machines me donnaient des nouvelles possibilités d'usinage, ce qui me permettait de contacter de nouveaux clients.

Pour moi c'était une grande porte qui s'ouvrait pour la suite de mes activités. Dans la première lettre aux Corinthiens le chapitre 16 au verset 9 dit: «C'est le Seigneur qui ouvre toute grande une porte pour notre activité».

premier ravitailleur

Comme mon beau-père avait un atelier dans lequel se trouvaient ses 6 décolleteuses, et moi mon atelier de mécanique, nous avons décidé de faire un atelier commun. Pour réaliser notre objectif, nous avons transformé le sous-sol d'une maison de 2 appartements. Mes beaux-parents sont venus habiter dans un de ces logements, et mon épouse et moi occupons le deuxième. Parfois, le soir tard, il fallait descendre dans l'atelier pour alimenter les décolleteuses. C'est pour cette raison que j'ai dit à mon beau-père que je voulais lui faire un ravitailleur qui chargerait automatiquement ses décolleteuses. Avec l'aide des deux mécaniciens qui travaillaient avec moi, j'ai construit un premier prototype sur la base d'une idée géniale que j'avais reçue de Dieu. Quand il fut terminé, il ressemblait vraiment à une machine réalisée par l'artiste Tinguely, ce qui ne l'empêchait pas de très bien fonctionner. Sur ce ravitailleur, on pouvait voir des pièces d'un mécano, un régulateur de gramophone et bien d'autres pièces qui étaient pliées, soudées ou usinées.



le premier prototype

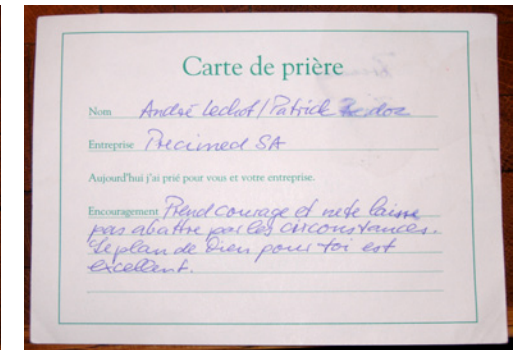
Comme ce premier ravitailleur nous donnait entière satisfaction, j'ai décidé de déposer mon premier brevet. C'était une très bonne décision, car par la suite j'ai vendu des milliers de ces machines. Il a fallu construire la première fabrique qui nous donnait la possibilité de fabriquer en série nos ravitailleurs.



1er ravitailleur de la 1ère série

En voyant la construction de la nouvelle fabrique, plusieurs habitants du village me disaient qu'ils étaient heureux de voir que l'entreprise allait bien, qu'elle grandissait et procurait du travail à de nombreux employés. Parce qu'ils se basaient uniquement sur ce qu'ils voyaient, sans tenir compte de ce qu'on vivait à l'intérieur de la fabrique, l'image qu'ils se faisaient n'était pas juste. La réalité était bien différente. Pour se faire une idée juste d'une entreprise, il faut la voir et en plus connaître ce qui se passe à l'intérieur. Ceci est aussi valable quand nous désirons avoir une idée juste d'une personne. Dans le livre de 1 Samuel au chapitre 16 le verset 7 nous rappelle que «l'homme regarde à l'apparence extérieure, et l'Eternel regarde au cœur». Il faut bien admettre que parfois c'est ainsi que nous agissons. Pour connaître vraiment une personne, il faut la voir, prendre du temps pour l'écouter, pour la comprendre et connaître ce qu'elle vit intérieurement. Dans ces moments de partage, nous avons besoin de recevoir une grande sagesse. Dans le livre des Proverbes au chapitre 2 le verset 6 dit que «c'est l'Eternel qui donne la sagesse».

Durant cette période difficile, nous avons reçu une carte de deux personnes qui étaient membres comme nous d'un groupe de chrétiens responsables dans des entreprises. Je précise que je n'avais jamais rencontré ni parlé à ces personnes qui priaient pour nous et pour l'entreprise. Sur la carte qu'ils nous ont envoyée se trouvait ce verset du livre des Proverbes et cette parole d'encouragement:



Nous avons cru à ce verset et à cette parole en mettant notre confiance en Dieu. Les textes que nous avons ainsi reçus nous indiquaient que Dieu nous donnerait la solution. Environ deux semaines plus tard, la banque payait nos fournisseurs, les factures de la construction et les nouvelles machines. Elle tenait ainsi l'engagement qu'elle avait accepté concernant notre projet global.

Ces clients consacraient dans leurs sociétés beaucoup d'argent à la recherche et au développement de nouveaux produits. Ils avaient à disposition des ingénieurs et des professeurs, et en plus ils avaient la possibilité d'assister à des opérations. Ce n'était pas notre cas, mais, grâce à Dieu, en ayant peu de moyens, nous avons développé des produits plus performants que tous les autres. J'ai souvent pensé à ce verset de Romains 11.8 qui dit: «Dieu leur a donné des yeux pour ne pas voir et des oreilles pour ne pas entendre». Avec Dieu, on peut faire des exploits, et j'espère vous en avoir donné la preuve par mon témoignage. En l'écrivant, j'ai réalisé une fois de plus combien Dieu a oeuvré avec fidélité dans ma vie.

Chez Precimed, à une certaine époque, nous étions 5 actionnaires, et nous faisons tous partie du conseil d'administration. Il s'agissait de MM. Charles Andrews, John Ayliffe, Patrick Berdoz, Jean-Pierre Richard et André Léchet. Généralement nos séances de conseil d'administration se passaient très bien, mais je me souviens aussi que, parfois, c'était moins drôle.

John, Patrick et moi-même travaillions dans l'entreprise en étant très indépendants, et nous nous faisons confiance. John s'occupait principalement de la partie commerciale. Patrick était parti aux Etats-Unis avec sa famille pour développer le marché et fabriquer plusieurs de nos instruments. Moi, je m'occupais de la recherche et du développement de nouveaux instruments. Les problèmes, principalement liés au développement rapide de l'entreprise, ne manquaient pas. Grâce à Dieu, nous avons toujours reçu la solution pour les résoudre et, dans les moments difficiles, Dieu ne nous a jamais abandonnés.

Autre preuve de l'intervention de Dieu dans le cadre de Precimed. Nous avions énormément de travail. Pour répondre aux besoins du marché, il nous fallait construire une nouvelle fabrique et acheter des machines, ce qui nous permettait d'augmenter la production. En plus, nous devions être certifiés pour les normes ISO, la norme américaine ainsi que le marquage CE. Le montant de la dépense pour réaliser ce projet se chiffrait à plusieurs millions de francs. Nous avons remis un budget à la banque afin d'obtenir son aide, indispensable. Grâce à la contribution de la banque, nous avons pu démarrer.

Quelques mois plus tard, la construction des nouveaux locaux avançait, les machines avaient été commandées, mais la banque nous posait des problèmes pour payer les factures, ce qui était incompréhensible, puisqu'on s'en tenait au budget qu'elle avait accepté. On se retrouvait dans une situation qui mettait l'entreprise en péril. Nous mettions beaucoup d'énergie pour trouver une solution à ce grave problème.

vente des premiers ravitailleurs

Un samedi matin, je travaillais sur mon tour, et en regardant par la fenêtre, j'ai vu arriver deux personnes qui voulaient voir Monsieur Léchet. Ils avaient plutôt l'âge de mon beau-père, donc je l'ai cherché et ensemble ils sont entrés dans l'atelier où se trouvait le ravitailleur. Moi, j'ai continué mon travail, et à un moment donné, ces visiteurs ont désiré me parler. Je me suis approché d'eux, et c'est à ce moment-là qu'ils m'ont dit qu'ils désiraient m'acheter un ravitailleur.

Par tous les moyens possibles, j'ai essayé de les décourager, parce que je n'avais pas de plans et pas encore les moyens de faire des machines comme on en trouve dans l'industrie. Ils ont insisté et m'ont demandé le prix d'un ravitailleur. Sans jamais avoir calculé le prix de revient, je leur ai proposé un prix que je trouvais élevé, ceci dans le but de les décourager, mais ils l'ont accepté.

Financièrement parlant, je passais par une période difficile. Je leur ai expliqué qu'à ce moment, financer le développement et la fabrication de deux ravitailleurs était pour moi un problème. Ils m'ont répondu qu'ils me feraient parvenir un chèque de deux mille francs avec la commande. La semaine suivante, je recevais les 2 commandes et les 2 chèques qui me donnaient la possibilité de fabriquer ces deux premiers ravitailleurs.

Je ne connais aucune entreprises qui a vendu des machines un samedi matin, sans prospectus, sans avoir fait de la réclame, sans avoir pris des contacts et ceci sur la base d'un prototype bricolé. Grâce à ces 2 clients, la possibilité m'a été donnée de fabriquer ces premiers ravitailleurs, et les portes se sont ouvertes toutes grandes pour la vente à d'autres clients. Dans le livre de l'Apocalypse au chapitre 3, voici ce que le verset 8 dit: «J'ai ouvert devant toi une porte que personne ne peut fermer; parce que toi, qui a peu de force, tu as gardé ma Parole et tu n'as point renié Mon nom». C'est exactement ce qui s'était passé, et vous découvrirez en lisant la suite de mon message que j'ai vécu cela à plusieurs reprises.

première exposition

Les deux premiers ravitailleurs que j'avais fabriqués ont été installés l'un dans le village de Court et le deuxième dans un atelier de la ville de Moutier. C'est la région où Petermann, Bechler et Tornos fabriquaient des décolleuses, et c'est aussi dans cette région qu'il y avait de nombreux ateliers de décolletage.

Un jour, j'ai reçu un appel téléphonique de Monsieur Schneeberger de la maison Bechler. Il avait appris que j'avais installé un ravitailleur à Moutier et c'est pour cette raison qu'il voulait me rencontrer. La maison Bechler ne fabriquait pas de ravitailleurs, et il désirait avoir la possibilité de vendre mes ravitailleurs à leurs clients. Comme j'avais des avantages avec mon ravitailleur, comparé à celui de Tornos, leur concurrent, il était très satisfait et il m'a commandé une machine. Avant de me quitter, il m'a demandé si j'exposais mon ravitailleur à la foire des machines à Bâle, ce qui n'était pas le cas. C'est à ce moment là qu'il m'a proposé de me mettre une décolleteuse à disposition, sur laquelle je pourrais fixer mon ravitailleur pour exposer l'ensemble à la foire de Bâle. Il m'a offert gratuitement une place sur le stand, ce qui était pour moi un très grand cadeau. C'est ce qui m'a donné la possibilité de faire connaître ma machine à des industriels venant de plusieurs pays. Les visiteurs venaient nombreux sur le stand et j'avais beaucoup de succès avec mon ravitailleur. Ce qui s'est moins bien passé, c'est que la maison Tornos a aussi vu mon ravitailleur. A ce moment là, ils ont réalisé qu'il y avait sur le marché un nouveau ravitailleur qui pouvait devenir pour eux une sérieuse concurrence.

le procès Tornos

Au tout début de l'exposition à Bâle, alors que j'étais sur place, mon épouse m'a téléphoné en larmes pour me dire qu'elle avait reçu une lettre recommandée de la maison Tornos. Par ce courrier, Tornos exigeait que je sorte mon ravitailleur de l'exposition et que je stoppe sa production, parce que, selon eux, j'étais dans leur brevet, ce qui n'était pas le cas. J'ai bien compris que l'intention de Tornos était de stopper au début de son activité un concurrent qui avait développé une machine performante.

Malgré ce qui se passait, je suis resté avec mon ravitailleur sur le stand jusqu'à la fin de la foire. Dans cette lettre que nous avons reçue, Tornos me disait que si je ne répondais pas favorablement à leur demande, ils me feraient un procès, et c'est ce qui est arrivé. Nous nous sommes retrouvés devant le juge du tribunal à Courtelary pour la première séance. Le juge m'a rappelé ce que prétendait Tornos et aussi ce qu'ils exigeaient. Selon le juge, si j'acceptais les conditions posées par Tornos, tout s'arrêterait là. Si je n'acceptais pas, le procès continuerait à Berne au Tribunal du commerce. Il m'a aussi fait comprendre, en ses propres termes, que ce procès serait un peu semblable au combat entre David et Goliath, mais cela ne m'a pas impressionné. Il a terminé en disant: «Maintenant, je vous laisse réfléchir un instant et ensuite vous me direz quelle décision vous avez prise».

Après avoir fabriqué le prototype, en découvrant tous les avantages qu'apporte la croix au centre de la fraise, j'ai été moi-même surpris. C'est ce qui arrive quand on reçoit une idée géniale de Dieu.

Dans Philippiens, chapitre 1, verset 6, se trouve cette promesse: «Celui qui a commencé en vous cette bonne oeuvre en poursuivra l'achèvement.» Quand Dieu donne une idée, c'est le commencement d'une oeuvre, et Il s'en occupe jusqu'au moment où elle est terminée et rendue parfaite. Seul Dieu, qui donne avec abondance, fait toutes choses parfaites. Tout don parfait descend d'en haut, comme cela est dit dans Jacques 1.17. Pour moi, quand on vit cela dans son travail, c'est une preuve que la Bible est la vérité. Si on obéit à la Parole de Dieu, les obstacles tombent et le travail est considérablement facilité.

Cette fraise est un instrument si performant que nous avons pris rapidement plus de 50% du marché mondial. Actuellement c'est environ 75% des opérations de la hanche qui se font au moyen de ces fraises. Comme le brevet ne sera plus valable dès l'année 2014, plusieurs fabricants se préparent à produire eux aussi cet instrument. Je pense que je ne me trompe pas en disant que le 95% des opérations dans le monde se feront grâce à cet instrument.

Avant moi, des millions de personnes ont fabriqué ou utilisé des fraises de ce genre. Ce qui m'étonne, c'est qu'elles n'ont pas pensé à fabriquer une fraise simple comme celle que j'ai inventée. Avec l'aide de mes collaborateurs chez Precimed, nous avons développé et produit des nouveaux instruments qui ont fait l'objet de plus de 50 demandes de brevets, seulement dans le domaine médical. Le petit atelier que j'avais acheté a donné naissance à deux fabriques en Suisse, une aux Etats-Unis et une autre en France. Nous avons commencé avec 8 personnes, et 18 ans plus tard, nous étions environ 700.



A la première exposition aux Etats-Unis, où nous avons présenté quelques instruments, on ne nous avait pas pris très au sérieux. Une personne avait même dit qu'on nous avait vu une fois, mais qu'on ne nous reverrait plus jamais. Environ deux ans plus tard, les grands fabricants dans le domaine médical nous demandaient de produire pour eux de nouveaux instruments.

Après une journée de travail, je me couchais, je m'endormais un moment, puis je me réveillais. Il m'arrivait alors de prier pour recevoir une bonne idée de Dieu. Ce qui était extraordinaire, c'est que dès le moment où je priais, j'étais persuadé d'avoir déjà reçu la solution, mais je ne la voyais pas encore. Au chapitre 11 de l'Evangile de Marc, le verset 24 dit ceci: "Tout ce que vous demanderez en priant, croyez que vous l'avez obtenu et cela vous sera accordé". Quand on commence un instrument sur la base d'une idée reçue de Dieu, on obtient un produit qui possède de nombreux avantages, comparé aux produits concurrents. Il est souvent plus simple, plus facile à produire, plus performant, plus fiable et moins cher. Je vous cite un exemple parmi d'autres, un nouvel instrument que nous avons développé et produit chez Precimed.

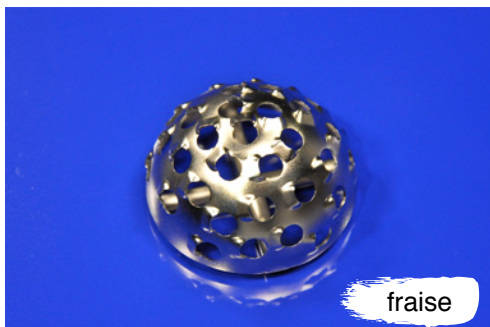
la fraise chirurgicale

La fraise chirurgicale est un outil utilisé par les chirurgiens quand ils opèrent la hanche d'une personne. Comparée aux instruments de nos concurrents, la fraise que nous avons développée a de nombreux avantages qui proviennent tous de la croix qui se trouve à l'intérieur.

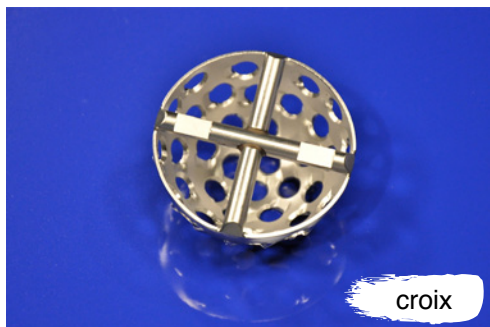
Cette invention apporte des avantages décisifs: 1) Toutes les fraises s'accouplent sur un seul porte-fraise. 2) L'accouplement de la fraise sur le porte-fraise se fait sans forcer. 3) Il est facile d'extraire les copeaux qui se trouvent à l'intérieur de la fraise. 4) Le nettoyage de la fraise est grandement facilité.



fraise chirurgicale



fraise

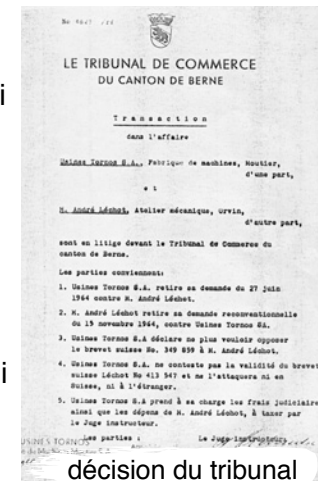


croix

Je lui ai immédiatement répondu que ma décision de continuer était prise, parce qu'il me serait facile de prouver que je n'étais pas dans les revendications du brevet de Tornos.

Suite à la décision de mener l'affaire en justice, un procès d'une durée de 4 ans a eu lieu, pour lequel je n'ai été cité qu'une seule fois. Je ne connais pas une personne qui a vécu un procès durant quatre ans et qui a dû se présenter une seule fois au tribunal. Dans le livre du Deutéronome au chapitre 1, verset 30, voici ce qui est écrit: «L'Eternel votre Dieu qui marche devant vous combattra Lui-même pour vous comme Il l'a toujours fait». C'est exactement ce qui s'est passé.

Lorsque les juges sont venus chez moi, je leur ai donné la preuve que je n'avais rien copié. Je leur ai prouvé aussi que mon brevet était innovant, donc valable, et je leur ai dit que je contestais la validité du brevet de mes concurrents. Si je prétendais que leur brevet n'était pas valable, c'est parce que le système qu'ils avaient breveté était déjà connu. A la fin du procès, mes concurrents ont reconnu devant le tribunal du commerce que mon brevet était valable, qu'ils ne l'attaqueraient plus ni en Suisse ni à l'étranger, et qu'ils prenaient à leur charge tous les frais.



décision du tribunal

vive les vacances

C'était l'époque où le procès avec Tornos commençait, et c'était aussi le début de la production des ravitailleurs en série. Une fois de plus, financièrement, la situation était pénible parce que la banque ne nous soutenait pas. Pour arriver à payer nos factures, je travaillais durant six longues journées par semaine. Mon épouse travaillait chez Von Roll et en plus elle s'occupait de la partie commerciale de notre petite entreprise. C'est ainsi qu'il nous était possible de faire face à nos obligations.

Une semaine avant la période des vacances horlogères, mon épouse m'a proposé de partir deux ou trois jours en vacances, pour se reposer et voir autre chose. Je lui ai répondu que je la comprenais, que c'était bien, mais qu'il fallait résoudre le problème financier. Il manquait un peu d'argent pour les salaires des deux mécaniciens, et donc il n'y avait pas le nécessaire pour payer quelques jours de vacances dans un hôtel.

Pour limiter les frais au maximum, mon épouse m'a proposé d'utiliser notre bus VW pour y dormir, et elle a fabriqué des rideaux pour les mettre aux fenêtres de ce véhicule. Pour trouver l'argent qui manquait, je suis juste arrivé à livrer un ravitailleur le dernier samedi matin avant les vacances, ce qui me permettait de demander un acompte de deux mille francs à mon client.

Je lui ai expliqué pour quelle raison je me permettais de lui faire cette demande, et il a compris. Je suis rentré heureux de pouvoir faire les salaires de mes deux employés et d'avoir la possibilité de partir en vacances. En arrivant à la maison, j'ai dit à mon épouse qu'elle pouvait faire les valises pour partir. Elle m'a répondu qu'elle avait dépendu les rideaux du bus, parce que l'avocat qui nous défendait dans ce procès nous demandait de verser un acompte de deux mille francs.

Avant la fin du procès, Tornos m'a contacté pour trouver un arrangement en me faisant des propositions très intéressantes. Je leur ai répondu que j'avais payé cher ma liberté. Mon désir était de les rencontrer pour faire la paix et tourner la page. Ce qui s'est passé avec Tornos me fait dire que, parfois, dans la vie les difficultés peuvent s'avérer accablantes même pour les chrétiens. Dans la Bible, Dieu ne dit pas qu'Il nous évitera les turbulences de la vie. Il nous dit: «Je ne te laisserai point, Je ne t'abandonnerai point.» (Hébreux 13.5) Dans le monde du décolletage, on parlait de ce procès, et certains industriels n'achetaient pas mes ravitailleurs parce qu'ils craignaient que je fasse faillite un jour. Durant les expositions, on entendait dire: «Si Léchot perd son procès, il est cuit». A la fin du procès, tout a changé, et je suis devenu pour Tornos un concurrent important. Je vous donne un exemple.

Dans le puissant groupe Ebauches SA, à l'époque, seule l'entreprise Tornos vendait des décolleteuses et des ravitailleurs. Un jour, j'ai reçu une commande de la maison ETA pour 5 ravitailleurs qu'ils désiraient tester. La fabrique ETA avait aussi commandé 5 décolleteuses chez Tornos, mais sans les ravitailleurs. Quand nous avons livré et installé nos ravitailleurs sur les décolleteuses Tornos, on a dû commencer par démonter les 5 ravitailleurs que Tornos avait malgré tout livrés!

Après avoir testé mes machines, ETA m'a fait savoir qu'ils étaient très satisfaits, et j'ai reçu une deuxième commande de 500 ravitailleurs! Dieu continuait de bénir, on avait tellement de travail qu'il fallait sous-traiter 65 % de la production et engager plusieurs collaborateurs afin de pouvoir répondre à la demande. Au départ, quand je me suis mis à mon compte, moi qui rêvais de mon petit atelier avec 3 ou 4 personnes, j'étais très surpris de voir ce qui se passait. Dans Esaïe 55 au verset 8 l'Eternel dit: «Mes pensées ne sont pas vos pensées et vos voies ne sont pas Mes voies».

Dans cette période-là, j'ai reçu plusieurs propositions qui me donnaient la possibilité de redémarrer. Mon épouse et moi avons prié pour savoir quelle était la volonté de Dieu. Nous avons fait exactement ce qui est dit dans Philippiens chapitre 4 verset 6: «Faites connaître vos besoins à Dieu par des prières.»

Nous avons reçu la conviction d'acheter une petite société dans laquelle 8 personnes travaillaient. C'était la société Precifar, qui est devenue par la suite la Société Precimed. Pour acheter cette fabrique, j'ai offert un prix bien inférieur à celui qui m'était demandé. Je pensais que si c'était la volonté de Dieu, Il me donnerait la possibilité de l'acquérir, et que si Dieu fermait cette porte, ce serait pour mon bien. Avec l'aide de la banque, qui était surprise de voir à quel prix je pouvais acheter cette société, j'ai signé le contrat d'achat. Dans cet atelier, on produisait principalement des forets qui étaient utilisés par les mécaniciens et les décolleteurs. Ils fabriquaient aussi, en très petites quantités, des mèches chirurgicales. Comme j'avais déjà fabriqué des aiguilles chirurgicales, je connaissais un petit peu ce domaine. C'est ce qui m'a fait prendre la décision de fabriquer d'autres instruments destinés à la chirurgie.



outils de chirurgie



mèches chirurgicales

Dans les entreprises où j'avais travaillé auparavant, j'étais principalement occupé à la recherche et au développement de nouveaux produits.

On m'a souvent demandé de résoudre un problème, de trouver une solution pour produire un instrument nouveau ou une nouvelle machine.

Ce travail que j'aimais tellement m'a procuré de nombreuses satisfactions. Mes associés savaient que j'avais reçu ce don merveilleux de Dieu, le don d'innover. Quand ils me demandaient de faire un nouveau produit, ils ne doutaient pas du résultat, et moi j'étais sûr de recevoir de Dieu la solution, sous la forme d'une idée géniale. Un de mes associés m'a plusieurs fois dit avec humour: «Je te donne une nuit pour trouver la solution». Je dois dire que très souvent, grâce à Dieu, c'est ce qui s'est passé.

S'Il leur laisse remuer la langue, il peut aussi fermer leur gueule. Ils pourront faire beaucoup de bruit, mais ne mordront pas. Qu'il est doux d'être tranquille, et de passer au milieu de ses ennemis, en constatant que Dieu les oblige à nous laisser en paix. Comme Daniel dans la fosse aux lions, nous ne sommes pas même inquiétés par ceux qui semblent prêts à nous dévorer. Fais, Seigneur, que je voie aujourd'hui la réalité de cette promesse. Si je suis poursuivi par quelque chien, j'en parlerai à Dieu. Seigneur, il n'obéit pas à ma voix, mais commande-lui de se coucher! Protège-moi, et donne-moi la paix, afin que je voie la différence que Tu fais entre ton enfant et celui qui ne Te craint pas.

Je peux vous dire que je suis descendu en chantant dans ma voiture. L'audience a commencé. En général, le juge désignait la personne qui devait prendre la parole en premier, ce qu'il n'a pas fait ce jour-là. Mon associé a pris la parole, et finalement je n'ai eu qu'à confirmer ce qu'il avait dit, ce qui fait que j'ai parlé durant deux minutes environ. Au milieu de la séance, le juge a fait une pause, comme d'habitude. Tout le monde est sorti; moi, je suis resté bien tranquille sur ma chaise. Le juge est venu vers moi et il m'a dit: «J'étais sûr que ce matin, ça allait crier, qu'ils allaient vous dévorer; je ne comprends pas ce qui se passe.» Et il est parti. Moi, je comprenais. J'ai conservé les documents relatifs à cet encouragement, tellement cela m'a marqué. J'ai désiré vous donner ce témoignage pour vous encourager, si vous passez par l'épreuve. Gardez la foi, mettez-la en action, ne craignez rien, car Dieu est le Tout-Puissant, et Il est toujours présent si on a confiance en Lui.

Precimed

A la fin du procès qui a duré environ 7 ans, j'étais fatigué et je n'avais plus confiance en personne. Dans cette situation, une fois de plus, mon envie était d'avoir mon petit atelier où j'avais la possibilité de tout bien contrôler. C'est à ce moment-là que j'ai pris la décision de vendre toutes les actions des sociétés et de prendre du temps avant de recommencer une nouvelle activité. La situation dans laquelle je me trouvais était connue par de nombreuses personnes. Des amis, des membres de notre famille et de l'Eglise nous invitaient et intercédèrent pour moi et pour la famille. Leur soutien était pour nous un précieux réconfort. Finalement, grâce à Dieu qui a répondu à nos prières, nous avons pu sortir de cette grande épreuve. Mon pasteur, Jacques Beauverd, avait reçu pour moi une parole tellement encourageante que je n'arrivais pas à comprendre comment il serait possible qu'elle se réalise, mais je ne doutais pas. Cette parole prophétique était la suivante: «Tout ce que tu as perdu injustement, Dieu te le rendra».

LNS

Le début de la fabrique LNS est dû à ce ravitailleur que j'ai développé et fabriqué dans mon premier atelier. Je vous ai déjà parlé du prototype, de la vente des 2 premiers chargeurs, du procès Tornos et du succès de cette machine. Je vous donne encore quelques informations concernant ce produit et LNS.



Le ravitailleur que j'ai développé a fait l'objet de mon premier brevet. Après avoir pris la décision de déposer un brevet pour mon invention, j'ai contacté la maison Bugnion à Genève, qui est spécialisée dans ce domaine. Le jour du rendez-vous, je suis allé à Genève dans les bureaux qui se trouvaient dans un grand immeuble. Quand je suis arrivé près de l'ascenseur, il y avait là un Monsieur d'un certain âge. Comme il pleuvait ce jour là, il portait un grand chapeau noir, un long manteau de pluie qui était bien amorti et des sandalettes aux pieds. Pour ses documents il avait une grande serviette qui paraissait presque aussi âgée que l'homme. En arrivant près de lui, il me dit: «Salut, où tu vas toi?» Je lui ai répondu que j'allais chez Bugnion. Aussitôt il me dit: «Eh bien, tu vois comme on en ressort!»

En discutant dans la salle d'attente avec ce brave Monsieur, j'ai compris que c'était le vrai inventeur qui avait sacrifié toutes ses économies pour inventer des produits qu'il n'arrivait pas à commercialiser. Il m'a expliqué combien c'était difficile de développer et de fabriquer de nouveaux produits. Tout ce qu'il m'a dit ne m'a pas découragé.

J'ai pris la décision de faire une SA pour la fabrication des ravitailleurs pour plusieurs raisons. La première était que je n'aimais pas la paperasse, et c'est encore le cas aujourd'hui. En plus, nous avions énormément de travail chez Sutramed, une fabrique dont j'étais actionnaire. En même temps, j'avais reçu une commande de Timex qui représentait un chiffre d'affaires d'environ cinq millions de francs suisses.

Pour ma petite entreprise, à cette époque là, c'était énorme. Il ne faut pas oublier qu'il fallait en plus produire pour de nombreux autres clients. Cette situation m'obligeait à réorganiser la production et aussi toute la partie commerciale, ce que je détestais faire.

Donc, la solution c'était de faire une SA qui me déchargeait de toute la partie commerciale. Je suis allé voir mon ami, Maurice Scemama, qui me vendait des machines, et je lui ai proposé de m'associer avec lui pour la fabrication des ravitailleurs. Il a rapidement accepté ma proposition, et finalement nous étions 3 associés pour créer LNS, soit L pour Léchet, qui apportait le produit, N pour Neukomm, un industriel qui prendrait la direction de l'entreprise et S pour Scemama, qui avait vraiment la bosse du commerce. C'est ainsi que naquit LNS, société qui est devenue leader dans le monde avec nos ravitailleurs.

Cette SA était pour moi une corde à 3 fils. Voici ce que dit la Bible dans le livre de l'Ecclésiaste, chapitre 4 verset 12: «La corde à 3 fils ne se rompt pas facilement.» La fabrique que vous voyez sur cette photo, je l'ai faite construire au moment où nous avons commencé la production en série des ravitailleurs. Elle a été agrandie à plusieurs reprises. Nous avons ensuite transféré la production des ravitailleurs dans une deuxième fabrique, alors que nous commençons la production d'aiguilles chirurgicales pour Sutramed dans le premier bâtiment.

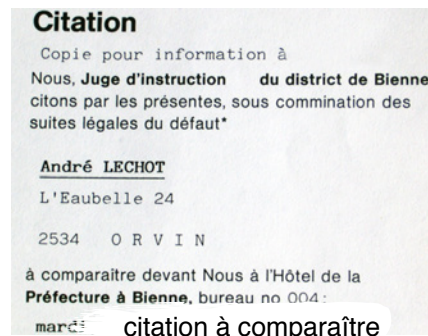


un moment difficile

Dans une entreprise qui se développe rapidement, les moments où le ciel est tout bleu sont de courte durée. Parfois il y a trop de travail, on manque de personnel, de place, de machines ou de liquidités. Les moments où tout est équilibré sont rares. Et en plus, il peut survenir quelque chose de totalement imprévisible, comme par exemple ce qui nous est arrivé chez LNS. Durant un week-end, j'ai appris que notre directeur général, M. Neukomm, était décédé subitement. Dans cette situation difficile, il fallait réagir rapidement. J'ai immédiatement téléphoné à Maurice pour l'informer, et on s'est retrouvé pour prendre les décisions qui s'imposaient.

Maurice a repris la présidence de LNS et moi, avec la collaboration des cadres, je faisais tourner l'affaire. Cela n'était pas facile, car nous étions mal organisés. Notre directeur général avait à ses côtés, pour le seconder, une personne pour le commercial et deux autres pour la production. A un moment donné, ces deux personnes nous ont fait savoir qu'elles désiraient reprendre la direction de l'entreprise.

Mes associés et moi-même étions les administrateurs de toutes ces sociétés. L'ensemble de ces entreprises formait un grand groupe. Dans ce groupe il y a eu des malversations financières qui ont donné lieu à un procès. En étant administrateurs, nous avons de nombreuses responsabilités et c'est pour cette raison que nous avons tous dû comparaître devant le juge d'instruction plusieurs fois. Je me souviens particulièrement bien de la séance du 5 juin 1990. Lors de la séance précédente, le juge m'avait prévenu qu'à son avis cette séance de juin allait mal se passer. Il m'a dit: «Le 5 juin, ça va crier, il y aura du bruit, ça va mal tourner, et j'exige que vous soyez accompagné d'un avocat pour cette séance». J'ai essayé d'expliquer au juge que j'avais avec moi le meilleur des avocats, même s'il n'est pas visible. J'ai remarqué qu'il n'a guère apprécié mes dires. Je vous explique maintenant comment cette séance du 5 juin s'est passée.



Durant la nuit du 4 au 5 juin, j'ai mal dormi. Le matin, j'ai fait mon culte personnel, comme d'habitude, et j'ai vraiment demandé à Dieu un verset sur lequel je pouvais m'appuyer afin que je puisse comparaître en étant en paix. A cette époque j'avais pris la décision de lire une fois la Bible en entier, en commençant par la Genèse. Je lisais au moins un chapitre par jour. Le 5 juin, je devais lire le chapitre 14 du livre de l'Exode. Dans ce chapitre, le verset 13 dit ceci: «Soyez sans crainte, restez en place et voyez comment l'Eternel va vous sauver aujourd'hui.» Cette année-là, je lisais également le texte du jour dans le livre intitulé «Les trésors de la foi». Voilà ce que dit ce texte:

5 juin «Mais, parmi tous les enfants d'Israël, un chien ne remuera point sa langue, depuis l'homme jusqu'aux bêtes, afin que vous sachiez que Dieu aura mis de la différence entre les Egyptiens et les Israélites.» Exode 11.7. Quoi, Dieu aurait-Il puissance sur la langue des chiens, et peut-Il les empêcher d'aboyer? Oui, certainement. Il peut interdire à un chien égyptien de faire aucun mal aux agneaux du troupeau d'Israël. Dieu impose silence aux chiens, et à ceux qui sont tels, parmi les hommes, même au cerbère de la porte de l'enfer. Avançons donc sans crainte.



Patrick

Patrick SA était un atelier qui appartenait à mon ami et associé Maurice Scemama. Cette petite société devenait un problème pour Maurice qui était prêt à mettre la clef sous le paillason. Je lui ai dit que j'aimerais voir cet atelier dans le but de trouver une solution à son problème. Après l'avoir visité, je lui ai proposé de prendre Patrick dans le groupe LNS et de fabriquer dans ces locaux premièrement la tôlerie de LNS. Le succès de cette fabrique était garanti par les commandes qu'elle recevrait de LNS et qui représenteraient un chiffre d'affaires important. Nous avons complètement réorganisé l'usine et développé le secteur serrurerie. En engageant un ingénieur en tôlerie, nous avons eu la possibilité de fabriquer des machines pour l'alimentation et des bâtis de machines pour diverses fabriques. Nous nous sommes rapidement retrouvés à l'étroit et les possibilités d'agrandir la fabrique à Colombier étaient limitées. C'est à Cernier qu'une nouvelle usine moderne de 4'800 m² a été construite.

Sarubin

J'avais acheté une petite fabrique à Bienne qui produisait des meules sous la marque Sarubin. Mon but était de développer cette société, mais le temps me manquait. C'est la raison pour laquelle, j'ai proposé à Maurice de la prendre dans le groupe LNS. Il a été d'accord et j'ai vendu les actions de Sarubin et le bâtiment qui était très bien situé. Cette société tournait, mais elle ne rapportait pas grand chose.

Meyrat frères

Meyrat frères était une petite entreprise située à Bienne qui fabriquait des quills de haute précision et d'excellente qualité. Les commandes arrivaient sans les chercher, et dans l'atelier une vingtaine de personnes étaient occupées pour la production. Maurice avait appris que cette fabrique était à vendre et il m'en a parlé. Nous l'avons achetée, nous avons modernisé le parc de machines et développé une gamme de nouveaux quills à haute fréquence qui se sont vendues avec succès. Cette fabrique faisait aussi partie du groupe LNS.

Groupe d'entreprises

Comme les fabriques se développaient rapidement, avec d'autres associés nous sommes devenus propriétaires de plusieurs autres sociétés: l'atelier, le garage et le restaurant du Relais à Sonceboz.

Maurice et moi avons examiné leur proposition que nous n'avons pas pu accepter. Notre décision a provoqué leur départ de notre société, et ils sont devenus nos concurrents. C'était facile pour eux, puisqu'ils connaissaient tout de notre entreprise, y compris nos clients. Leur façon d'agir n'était pas correcte, parce qu'en étant engagés dans notre entreprise, ils préparaient un produit concurrent, mais on ne leur a pas créé de difficultés. Dans le livre du Deutéronome l'Eternel dit: «A Moi la vengeance, à Moi la rétribution» (Deutéronome 32.35)

Nous avons pris la décision de développer des nouveaux ravitailleurs plus performants pour faire face à cette concurrence. Au début, l'entreprise de ces deux Messieurs s'est développée rapidement, mais finalement elle s'est mal terminée. La décision que nous avons prise avec Maurice était sage, et elle a permis à LNS de prendre une extension mondiale. Dans le livre des Proverbes au chapitre 24 le verset 3 nous apprend ceci: «C'est par la sagesse qu'une maison s'élève».

Actuellement environ 800 personnes travaillent chez LNS dans plusieurs fabriques, en Suisse et à l'étranger.

Sutramed

Sutramed était une Sarl qui vendait des aiguilles chirurgicales produites dans un atelier à La Neuveville. J'ai eu un contact avec une personne de cette société qui cherchait à faire construire des machines spéciales, dans le but d'améliorer la production. J'ai répondu favorablement à cette demande, et nous avons construit plusieurs machines et de l'outillage. Pour devenir plus compétitifs, il fallait automatiser certaines opérations aux moyens de machines transferts. A travers de nombreux changements, la production s'est très nettement améliorée et le prix de revient du produit aussi. C'est à ce moment-là que M. Baerfuss m'a dit qu'il avait besoin de moi, et il m'a proposé de devenir actionnaire de la société. J'ai accepté et je me suis principalement occupé d'améliorer la production. Des nouveaux marchés se sont ouverts et, pour répondre à la demande, nous avons ouvert 3 nouveaux ateliers. Un premier à Orvin, un deuxième à la Neuveville et un troisième à Cerniat, en Gruyère.

A un moment donné, on manquait sérieusement de travail, et c'était incompréhensible, étant donné que nous n'avions pas de réclamations de nos clients. Dans cette situation, pour garder le personnel, on travaillait en grande partie pour le stock. Mais si on produit et qu'on ne vend pas ce qui est fabriqué, on se trouve rapidement devant un problème financier.



Mon épouse et moi-même avons décidé de partir 10 jours en Israël, et c'est à ce moment là que nous avons eu ces sérieux problèmes à Sutramed. On avait formé un groupe d'amis qui désiraient visiter Israël. C'était dans la joie qu'on s'était retrouvés plusieurs samedi après-midi chez nous, pour préparer ce voyage. Une semaine avant le départ, j'ai dit à mon épouse que je ne partirais pas en abandonnant tout le personnel dans cette situation.

Comme d'habitude, 2 ou 3 jours avant notre départ, je suis descendu à l'atelier de la Neuveville. M. Baerfuss m'attendait pour me dire que nous avons reçu une très belle commande par Telex, qui représentait un chiffre d'affaire d'environ 3 millions de francs. La lettre qui accompagnait cette commande commençait par ces mots: Au nom de Dieu Tout-Puissant. En plus, quand nous avons analysé cette commande, nous avons constaté qu'environ 80% des produits commandés avaient été fabriqués au moment où on travaillait pour le stock. Ce que nous avons vécu dans cette période est une preuve de plus que Dieu répond parfois au dernier moment à nos prières. Dans ma vie professionnelle, pour résoudre les problèmes qui se présentaient, la méthode était de travailler encore plus que d'habitude. S'il est juste d'agir, de travailler, de persévérer, il est encore plus important d'agir comme il est dit dans 1 Timothée 2.1: «J'exhorte avant toutes choses à faire des prières». Dans les moments difficiles de la vie, il n'y a rien de mieux que de garder la foi et de prier. Dans le livre des Lamentations au chapitre 3 les versets 22 et 23 nous disent ceci: «Grâce aux bontés de l'Eternel nous n'avons pas été anéantis.» Non, Ses compassions ne sont pas épuisées! Elles se renouvellent tous les matins, et Sa fidélité est infinie.

Hybrid

J'avais un ami chrétien, un ingénieur en électronique très capable. Il désirait se mettre à son compte et il m'a demandé si j'étais d'accord de l'aider.

J'ai répondu favorablement à sa demande et l'activité a commencé dans mon atelier qui se trouve dans la maison où nous habitons. Peu de temps après le début des activités il a fallu trouver des locaux plus grands et mieux adaptés à la production. Comme la société se développait rapidement, c'était nécessaire de construire une fabrique ou d'en trouver une qui permettait de développer l'entreprise à long terme. Après avoir fait quelques recherches, nous avons trouvé et acheté une ancienne fabrique à Gorgier. Pour mon ami, on ne pouvait pas trouver mieux, parce qu'il avait une petite maison à Fresens. Après l'avoir transformée, il est allé l'habiter et se trouvait ainsi à quelques minutes en voiture de la fabrique.

Ce chrétien était ancien dans une Eglise évangélique de la région qui avait, elle aussi, des problèmes de locaux. Puisqu'il fallait transformer la fabrique que nous avons achetée, nous avons envisagé d'adapter certains locaux en tenant compte des besoins de l'Eglise et de la fabrique. Nous avons prévu une entrée pour l'Eglise et une autre pour la fabrique et des locaux polyvalents. La grande salle de culte servait aussi aux besoins de l'entreprise. Des locaux aménagés pour les enfants et toute une infrastructure servaient aux deux activités.

Le coût supplémentaire des transformations nécessaires pour accueillir l'Eglise dans de bonnes conditions était d'environ CHF 150'000.-. Si l'Eglise avait dû acheter du terrain, construire, aménager l'intérieur et l'extérieur d'un bâtiment, le prix à payer aurait été au minimum de quelque CHF 800'000.-. Cette réalisation fut possible grâce aux chrétiens qui étaient à la tête de l'entreprise, et l'aménagement de ce bâtiment a donné entière satisfaction à tous. Quand des chrétiens s'engagent, agissent et s'entraident, Dieu les bénit richement. «Dieu bénit ceux qui craignent l'Eternel.» (Psaume 115.13)

Ce qui a été réalisé dans ce bâtiment est un exemple parmi d'autres, qui nous prouve combien il est important de prier pour que des chrétiens se trouvent à la tête d'entreprises. Même s'ils ne sont pas des anges en étant des responsables chrétiens, Dieu leur donne la volonté, la possibilité d'aider et les moyens pour agir dans une entreprise qui prospère. Hybrid est une fabrique équipée de machines automatiques des plus modernes; elle occupe environ 50 personnes et réalise un chiffre d'affaires de quelque 12 millions par année.

