

Centre de Géologie

TERRAE GENESIS

Le négoce du granit
raconté dans un livre



Centre de géologie
TerraGenesis
28 rue de la Gare
F – 88120 Le Syndicat
03 29 26 58 10
lemusee@terraegenesis.org



– TerraCom –
Mars 2016

– TerraCom – www.terraegenesis.org

Le négoce du granit

par des aventuriers du XX^e siècle

Dans les années 1930, deux importants précurseurs de l'exploitation industrielle du granit en France, Isidore Étienne et Paul Gremilliet, entrent en concurrence frontale.

Tout d'abord sur le marché local, où ils se disputent, avec quelques autres, la production et la vente de monuments funéraires.

Ensuite sur un marché plus vaste, lorsque l'on découvre plusieurs variétés de très beaux granits provenant des pays scandinaves. Isidore Étienne importe essentiellement ces granits pour l'usage de ses ateliers. Paul Gremilliet pour sa part voit plus large. Il importe des blocs provenant de carrières similaires, qu'il revend pour une grande partie aux granitiers locaux heureux de trouver là des variétés très différentes de celles que l'on exploite alors dans les Vosges.

Paul Gremilliet, un personnage hors pair

Tous ceux qui l'ont connu le reconnaissent : Paul Gremilliet était un personnage complexe. Travailleur, madré, rude négociateur, caractériel, fidèle en amitié, et plutôt « culotté »...

Il a su développer ses affaires, avec l'aide de ses fils, jusqu'à ce que son entreprise devienne l'un des acteurs majeurs de l'exploitation du granit en France.

Une entreprise intégrée et diversifiée

Paul Gremilliet ouvre plusieurs carrières dans les Vosges, avec plus ou moins de réussite, car c'est la loi du genre ! On ne peut pas savoir exactement si les filons existent, ni quelles quantités de beau granit on pourra y extraire.

La production de pierres tombales et de stèles est très conséquente. Elle le restera jusqu'à la fin des années 1980.

L'entreprise Gremilliet produit des meules de polissage et commercialise toutes sortes de fournitures utilisées pour la transformation du granit par les acteurs de cette filière.

Enfin, Paul Gremilliet, qui a mis le doigt dans l'engrenage dès l'avant-guerre, continue à importer des granits étrangers, et développe fortement ce négoce avec les pays scandinaves et l'Afrique du Sud d'où proviennent de très beaux granits noirs très adaptés au funéraire.

L'entreprise familiale, ses avantages et ses travers

Chez Gremilliet, le père et les quatre fils travaillent tous ensemble ! C'est à la fois une force de frappe considérable et une source de discorde inévitable.

À travers cet exemple, que l'on retrouve dans de nombreuses entreprises familiales de tous les secteurs économiques, on voit les problèmes surgir, des conflits se cristalliser, des systèmes plus ou moins bancals se mettre en place, et enfin des solutions apparaître.

En l'occurrence, le benjamin de la fratrie a décidé de développer le négoce pour son propre compte.

Mondial Granit Une association riche de promesses

En 1977, Jean-Paul Gremilliet s'associe avec deux gros carriers, le Norvégien Lundh et le Sud-Africain Seidle. Chacun y trouve son compte ; les carriers s'assurent un débouché qui n'est plus soumis aux aléas de la société Gremilliet, et Jean-Paul Gremilliet s'assure un approvisionnement de produits de qualité dont les perspectives de vente sont excellentes.

Dès les premières années, les affaires marchent bien. Jean-Paul Gremilliet prend plaisir à dénicher des granits toujours plus originaux. Il parcourt le monde à la recherche de carriers partenaires qui lui fourniront des produits exclusifs qu'il pourra vendre sans concurrence directe. C'est le début d'une période enthousiasmante, faite de voyages incessants à travers des régions isolées, de découvertes de granits de toutes les teintes, d'achats risqués qui pour certains deviennent des succès formidables, et qui pour d'autres se révèlent des échecs commerciaux...

La main-mise de la finance internationale

Au fil des années, Mondial Granit est devenue une entreprise majeure du négoce international du granit, la plus importante en France. Alors que, malgré l'émergence de nombreux pays, le marché mondial régresse, la concurrence s'exacerbe au point que les équilibres sont rompus.

Les hommes passent, les nouvelles générations ne se sentent pas liées par les

engagements de leurs prédécesseurs, les affaires se mènent de façon plus rude pour des profits à très court terme.

Les pratiques de Jean-Paul Gremilliet se trouvent en décalage avec les nouvelles mœurs du commerce international... Ce qui arrive à de nombreux patrons lui arrive également : il est soudain sèchement débarqué.

Terrae Genesis

C'est la fin d'une aventure et le début d'une autre, puisqu'à cette même époque Espace Granit a vu le jour. L'association se développe dans les locaux commerciaux vacants de Mondial Granit, pour créer le Centre de Géologie Terrae Genesis, qui n'a aucun équivalent par la richesse de ses collections et la capacité de ses membres bénévoles à mettre en valeur la richesse du patrimoine géologique du Massif vosgien.

Un juste retour des choses

Le Centre de Géologie est implanté sur les lieux mêmes où la Société Porphyroïde des Vosges taillait et expédiait des millions de pavés qui ont servi à recouvrir des rues et des places dans les plus grandes villes du pays... et bien servi tous les manifestants de Mai 68 !

Le livre Une carrière, de Jean-Paul Gremilliet, est en vente

- au Centre de Géologie Terrae Genesis,
 - dans les librairies de la région Lorraine,
 - sur la librairie en ligne de l'éditeur L'Atelier de la Mémoire
- www.atelier-memoire.com