

Jean Delafont

Arrivé à Technip fin 1969, je rejoignis le commercial peu avant que Jean Delafont fut nommé directeur commercial, il n'était pas mon chef direct qui furent successivement ses adjoints, George Labrize et Dominique Lesur, mais dès le début j'eus de multiples occasions de travailler directement avec lui et d'apprécier ses qualités humaines et professionnelles. Mais c'est sur le projet de la raffinerie de Sines que j'eus l'occasion de travailler directement et longuement avec lui dans des circonstances mouvementées et parfois dramatiques.

Il s'agissait d'une raffinerie complète de 10 millions de tonnes, au Portugal, en compétition internationale, pour lequel Technip était associé à Procon, filiale d'UOP. C'était un vrai défi pour Technip par la taille du projet clé en mains, le fait que nous soyons en joint-venture avec une société américaine, pour un client qui n'était ni de près, ni de loin un de nos actionnaires. J'étais le soldat commercial de base et j'eus la chance de travailler directement sous la bienveillante direction du grand chef commercial.

Un an de préparation et de discussion de la proposition aboutissant à la signature du contrat en Mars 1974, en prix clés en mains ferme et non révisable. Pendant toute cette période, Jean Delafont et moi fîmes de nombreux voyages à Londres, chez notre associé et à Lisbonne chez notre client, pour des négociations contractuelles difficiles. Avec lui j'apprenais le métier et ses ficelles, l'art de la diversion pour mieux revenir à l'essentiel. La signature du contrat un mois avant le déclenchement de la révolution des Œillets au Portugal et six mois après la guerre du Kippour affecta tellement notre prix que Technip et Procon eussent été acculés à la faillite si le contrat n'avait pas été intégralement renégocié. Jean Delafont y consacra une grande partie de son temps, qu'il passa au Portugal où je restais en permanence. Nous avons donc passé beaucoup de temps ensemble, ce qui fut une chance pour moi.

Attentif aux autres et très abordable je pouvais m'ouvrir de tous les sujets avec lui. Il était d'humeur égale, très agréable de rapport, mettant ses collaborateurs à l'aise. Son autorité était naturelle, tranquille et incontestée. Il avait un bon jugement sur les hommes, il savait apprécier les situations et les rapports de force, qualité éminente pour un commerçant. Il avait un grand sens de l'humour et un don particulier pour déminer les terrains difficiles et les tensions en plaçant, au bon moment, la remarque appropriée ou la plaisanterie adéquate. C'était souvent du grand art, qui le faisait apprécier de ses interlocuteurs. Nous vécûmes des moments vraiment dramatiques où je pus apprécier sa maîtrise et son sang-froid. Pendant toutes ces journées où nous vivions ensemble, j'eus l'occasion de bien connaître sa personnalité au cours de discussions sur toutes sortes de sujets éloignés de nos soucis du jour. J'en retirai une respectueuse affection pour sa personne.

Jean Deseilligny