

打造法国百强企业 投身慈善不求回报

徐荣弟：牢记自己是什么人从哪里来

■记者 苗国去 特约记者 林瑞葵 通讯员 陈晓东

30岁出国打工，39岁创立自己的品牌，他的企业成为法国的百强企业；2002年，他回国投资办厂，带回资金和先进的理念。如今的他，将更多的精力投入到慈善事业，帮助困难的人，他说：“慈善是纯粹的，不能为了追求回报去做。”

他是法国华侨华人会副主席、东莞威尔快皮具制造有限公司董事长徐荣弟，塘下中北村人。



Rui bao 66886688 塘下人速写

30岁出国打工 赚得第一桶金

1980年，改革开放的春风已经吹响，中国大地到处弥漫着创业的气息。当时，在中北村生产大队工作的徐荣弟也闻到了新鲜的气味，他渴望着能有一个全新的开始。刚好有一位亲戚在法国，徐荣弟寻思着出国创业，当时他已经30岁，成了家有了孩子，但还是毅然出国，成为了改革开放后的第一批华侨。

“当时我的想法很简单，就是赚更多的钱，让家人过上好生活。”徐荣弟说，“‘出国’这两个字听起来很洋气，但到了法国后，才发现并没有想象中的那么美好。和大部分出国的人一样，我也是从打工开始的。”

徐荣弟最初在法国人开的皮具厂打工。打工期间，别人一天上9小时的班，他工作18个小时（做两班），还认真地学习了皮具生产管理的相关技术、技能。由于工作时间长，他的

睡眠时间严重不足。

“我是农村出来的，从小做农活，除了吃苦耐劳之外，也没有别的资本。”徐荣弟笑着说，生活虽然辛苦，但收入相当可观，“那时每个月可以收入四五百元人民币，对我来说已是巨款。”

打工的日子周而复始，一干就是5年时间。能干肯学的徐荣弟很受老板的器重，很快就做了主管，但此时的他已开始思考和规划自己的商业人生。1985年下半年，不甘于寂寞的徐荣弟选择了自己创业，一人身兼数职，既是老板又是工人。

“那时候财富积累得挺快，到1986年的时候我已经赚到了几十万元人民币。”徐荣弟回忆，1986年下半年回家乡时，他兑换了10万元人民币，一捆捆的“大团结”装了整整一个皮箱，“提着沉甸甸的皮箱，心里别提有多兴奋了。”

创立品牌 打造法国百强企业

单干了一段时间后，徐荣弟重新考虑未来的发展之路，决定开个小工厂，从事手提包生产。他回忆，虽然当时有了一定的积累，但是办厂需要大量的资金，当时在法国的温州人都不富裕，但互信程度非常高，所以大家就成立了“互助会”，比如十几个朋友，每个人出两三万元钱，大家互相介绍，让资金流到需要的地方。

在工厂创立之初，徐荣弟就注重品牌建设，注册了LANCASTER商标。“创业之路虽然艰辛，但工厂的发展很顺利，每年以35%的增速在成长。”徐荣弟说，在创业时，虽然碰到过被投诉该品牌与其他品牌字母相近、自己销售的产品被别人模仿等麻烦事，但总体而言，法国还是有包容性的，整个社会也比较实在。

如今，徐荣弟创立的LANCASTER品牌在法国已经家喻户晓，拥有多家直销店和代理商，在同行业中排名第三位，在法国百强企业中，排名第23位。

讲到LANCASTER品牌的成功，徐荣弟将其归功于对质量的严苛追求。他说，LANCASTER品牌对于他而言，就像是自己的孩子。上世纪九十年代初，随着业务的发展，产品需要外加工，在选择加工厂时他十分谨慎，必须按照自己的标准来生产，一旦发现不达标，立即更换合作伙伴。为此，从在法国本地寻找加工点，再到上世纪九十年代中期到国内代加工，期间他更换了很多家合作商。

2002年，徐荣弟回到国内，在东莞石碣镇创办了自己的工厂，改变了之前代加工的模式。目前该厂有员工700人，专业从事皮具生产，实现设计、研发、生产、销售一条龙，其公司在全球市场上的竞争力大大加强。

“所有环节都是自己做，给人感觉更纯粹。”徐荣弟说，一路走过来很辛苦，但自己一直牢记自己是什么人，是哪里出来的。在商场打拼不能靠骗人、哄人，而要实实在在地把事情做好，把产品做好，让消费者满意，这才是正道。

在法国打拼多年，徐荣弟讲着一口流利的法语，在法国社会中占得一席之地，在香榭丽舍大街拥有了价值不菲的物业产权。但比起财富来，更让他欣慰的是，旗下的公司最终获得法国本地人的认可，这种认可才是真心实意的。他介绍，创业之初，他的公司员工基本上是中国人，上世纪90年代起开始有外国人入职，如今，其法国公司的员工有75%是法国人。“这说明了不仅我们在进步，时代也在进步！”

而徐荣弟的女婿，也在2004年时成为法国国会的一名议员，这也是法国历史上首位华人议员。

不求回报 做纯粹的慈善

虽然徐荣弟常年在外，但他却一直心系家乡。每次回到家乡，他都要和儿时的玩伴聚一聚，喝几杯“人家烧”，聊聊天。他觉得这是最幸福的事情。

此外，家乡有需要，徐荣弟都会义不容辞地贡献自己的力量。1986年，阔别祖国6年之后，徐荣弟首次回到塘下，在跟政府领导的谈话间，他得知老家想建一座桥，尚缺四五万元资金，他当即拍板：“剩下的钱我掏了。”

“其实当时我正准备办工厂，手头的资金也很紧张，但是为了家乡的建设，我没有二话。”徐荣弟说。

此后几年，徐荣弟又陆续续捐出资金，为家乡修道路、建学校、造老人公寓等。“能为家乡做点事，我觉得很开心。”徐荣弟说。

事业越做越大，财富越来越多，徐荣弟却将更多的精力投入于慈善事业。多年来，除了自己做慈善，他还搭建起平台，让更多的人关注和投入慈善事业。

2008年汶川地震发生后，在徐荣弟的牵头和动员下，法国的多个温州社团积极捐款，为地震灾区筹集了300多万法郎善款。

2013年4月，东莞浙江商会旗下的“责任中国·东莞浙商会基金”正式启动，首期募资100万元，主要用于东莞区域公益发展项目，徐荣弟便是这个基金的主要发起人之一。

如果要探究徐荣弟多年坚持“奉献社会”的动力之源，与其华侨身份无不相关。“我们虽在异国他乡，但与祖国血脉相连。国家发展了强大了，我们在外面才能抬得起头。”徐荣弟的话很质朴，却道出了一位老华侨对故乡深沉的爱。

徐荣弟说，其实在他的慈善生涯里，当年的“互助会”对他有点启蒙的味道。“但做慈善不比做生意，如果做慈善是为了博取回报，那味道就变了。”



徐荣弟在制衣车间(资料图)