

ENTREPRISES

Clients et lycéens visitent la forge de Sam Outillage

Outillage à main. Le fabricant d'outils à main forgés perpétue une tradition stéphanoise séculaire, à laquelle ses descendants sont attachés.

Lors d'une visite organisée la semaine dernière en présence d'élèves du lycée professionnel Etienne Mimard, de Saint-Etienne, et de leur proviseur, Anne-Marie Savy, les dirigeants de Sam Outillage ont rappelé les grands principes qui régissent la stratégie de leur entreprise créée au début du siècle dernier. « A la différence de la plupart de ses confrères qui ont externalisé la production dans des territoires exotiques, Sam a maintenu en France la fabrication d'une part de significative des produits qui sont à son catalogue », a déclaré Pierre-Yves Lévy, qui dirige Outilacier, un distributeur d'outils à mains professionnels basé dans le Rhône, premier distributeur de Sam Outillage. « La présence aujourd'hui de responsables de services achats de groupes engagés dans cette direction constitue un soutien de poids en faveur de cette démarche citoyenne », a-t-il souligné.

Noël Guichard, qui préside depuis 2004 l'entreprise stéphanoise où il est entré voici 46 ans, a pour sa part évoqué les pourcentages élevés d'emplois confiés à des salariés handicapés, mais aussi l'effort de l'entreprise en matière de formation et dans l'accueil de stagiaires.

LA SNCF, PREMIER CLIENT

Des sociétés comme la SNCF, le premier client de Sam Outillage, « qui a depuis longtemps intégré le développement durable dans leur politique d'achat », a mentionné Noël Guichard, mais aussi d'autres grands comptes tels qu'Areva, Cegelec, Vinci, Eiffage, Iveco, EDF... etc, étaient présentes lors de la réunion à laquelle participaient des élus tels que Maurice Vincent, Denis Chambe ou Jean-



Noël Guichard dirige l'entreprise depuis 2004.

Jack Queyranne, le président de Rhône-Alpes. Ce dernier a souligné « l'importance de l'industrie dans cette région où elle représente près de 24% des emplois salariés, soit cinq points de plus que la moyenne nationale. » Le président du conseil régional a indiqué aux quelques dizaines d'é-

lèves de terminal présents dans l'assistance, que le secteur de la mécanique recrute chaque année un millier de personnes en Loire-Sud.

« Pour les boîtes à outils que nous achetons pour les lycées professionnels, nous avons choisi Sam », a déclaré le président du conseil régional, pré-



Sur le terrain
conseillers SAM
là pour répondre
à vos besoins
Appelez-les
04 77 92 1

GARANTIE
SAM

cisant que la dotation des lycéens en bourse d'équipement professionnel est, cette rentrée, en hausse de 30%, à 5,6 millions d'euros pour 24 000 jeunes. Noël Guichard leur a indiqué que certaines catégories d'ouvriers, comme ceux travaillant dans les métiers de la forge, sont bien rémunérés.

Il a aussi noté, qu'en dépit de la conjoncture, il est « difficile de trouver des techniciens qui acceptent de mettre les mains dans le cambouis », et qu'il existe donc des postes à pourvoir notamment dans la catégorie agent de maintenance.

DENIS MEYNARD

Un outil moderne pour affronter la crise

L'entreprise fait face avec sérénité à la forte baisse du marché et au développement de la concurrence étrangère.



Fruit d'un long apprentissage, le métier de forgeron est bien rémunéré.

Fruit de la scission en deux du groupe Forges Stéphanoises, Sam Outillage emploie aujourd'hui quelques 200 personnes, dont la grande majorité est basée sur ce site historique du quartier du Marais, à Saint-Etienne. Et ce d'autant plus que son atelier d'usinage de Noiretable a été fermé l'an dernier, au profit de la construction d'un bâtiment neuf de parachèvement, contenant une ligne de traitement thermique d'un coût d'un million d'euros.

Un gros investissement avait été

effectué dès 1998 dans un nouveau centre logistique par le spécialiste de la dynamométrie, du chasse-boulon, des pinces, de la clé à pipe et autre produits de serrage, qui compte aujourd'hui un catalogue de 8 000 références réparties en deux gammes. « Nous offrons désormais une gamme large et profonde d'outils professionnels à nos clients qui sont dans l'industrie, le bâtiment, l'automobile, dont plusieurs grands comptes », explique le secrétaire général Yves Thomas, ajoutant que 2009 est « une année

d'investissement dans le développement de nouveaux produits », « designés » en interne par un département créé voici dix ans. « Nos 25 commerciaux animent un réseau de 2 000 distributeurs de tailles variables », note pour sa part Olivier Blanc, le directeur général adjoint.

L'export, qui représente 20 à 25% des ventes, s'effectue principalement au Maghreb et en Europe centrale de la part de cette entreprise stéphanoise qui dispose de filiales commerciales en Belgique

et en Espagne. Après avoir subi les difficultés de la conjoncture avec un chiffre d'affaires en baisse de 3% l'an dernier, à 31,1 millions d'euros, puis avec un premier semestre en recul de 20%, l'entreprise stéphanoise cotée sur Euronext, dont le cours de l'action remonte depuis la mi-mars, pense être entrée dans une phase de stabilisation. Elle souligne que sa structure financière est solide et que son endettement net financier reste nul.

D.M.