

ABBEVILLE



Menuisiers concurrents

Dans le secteur des menuiseries extérieures, une nouvelle société vient de s'installer, sous enseigne Batiman. Page 10

LE TRÉPORT



Un phoque dans le port

Recueilli cet été après son échouage par Picardie Nature, le veau-marin llette a pris ses quartiers, à marée haute, près du sas de pêche. Page 16

Trois univers pour vous satisfaire
LOISIRS, SPORT ET BIEN-ÊTRE

OUVERTURE 7J/7 MÊME LE DIMANCHE

NOUVEAU!! AQUABIKE

03 22 30 30 30

CENTRE AQUATIQUE DE LA COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DU VIMEO INDUSTRIEL
Avenue de la libération - 80130 Friville Escarbotin
www.vimeo.cc - vimeoindustriel.fr

1178158200VD

ÉCONOMIE

La promesse de qualité française

L'entreprise Sellerie cuir standing, spécialisée dans la sellerie automobile, implante un atelier à Saigneville pour conquérir le marché nordiste, créant neuf emplois et peut-être davantage.

L'odeur de cuir, sa texture, sa souplesse, c'est déjà le luxe. Celui de SCS provient d'Europe, puis est tanné en Italie. Matière vivante, le cuir apporte une finition chic à l'intérieur d'une voiture. Le nec plus ultra est de pouvoir choisir chaque détail : couleur de la peau, du fil de couture, détail embossé à chaud ou filigrane en feuille d'or...

La réalisation de ce rêve pour amoureux de leur voiture est le cœur de métier de Sellerie cuir standing (SCS), qui rend l'automobile encore plus personnelle. L'entreprise implantée à Saint-Souplets (Seine-et-Marne) vient d'ouvrir une succursale à Saigneville, entre Abbeville et Saint-Valery-sur-Somme.

Le rêve n'a pas de limite

La personnalisation, certes, a un prix, mais reste accessible au commun des conducteurs : comptez environ 2 000 € pour l'ensemble des sièges, appuis-tête et garnitures de porte. Les demandes plus particulières entraînent évidemment un surcoût, mais rien ne semble impossible aux petites mains de SCS. « Notre limite, c'est l'imagination du client », se plaît à dire Yann Mazé, directeur commercial de l'entreprise. Pour preuve, l'intérieur d'une C1, assorti au sac à main de madame, deux Smart à la carrosserie recouverte de cuir spécial pour un aspect « autruche » ou des cristaux Swarovski incrustés dans un revêtement pour Solex... « Nous avons même développé un traitement pour rendre le cuir phosphorescent, un autre pour qu'il soit thermoréactif et change de couleur avec la chaleur du corps ! » s'amuse Yann Mazé.

Plus la demande est farfelue, plus la tâche semble passionnante, mais SCS a pour cela besoin d'une main d'œuvre qualifiée. Le personnel est donc d'expérience, débauché à la concurrence ou sauvé du chômage. Des apprentis issus du compagnon-



L'atelier de Saigneville comporte toutes les étapes : stockage des peaux, confection des pièces et garnissage des sièges.

nage sont aussi formés dans l'atelier de Saint-Souplets. « Notre but, c'est de former notre main d'œuvre et d'embaucher ensuite ces jeunes qualifiés. » Il faut trois à cinq ans pour devenir opérationnel au poste de confection, dix ans pour être expert. Les garnisseurs sont opérationnels après trois ans, experts après cinq.

« C'est une chance de voir cette entreprise s'implanter ici », assure Christelle Lhomme, recrutée locale-

ment. Après 22 ans d'expérience en sellerie automobile, elle a été licenciée. Garantie d'un savoir-faire, elle a été embauchée deux semaines plus tard par SCS. Aujourd'hui, son souhait le plus cher : « que l'entreprise reste en France ».

À ce sujet, peu d'inquiétudes. La production et la qualité françaises sont des arguments dans la bouche de Yann Rasé. Le directeur commercial rend d'abord justice aux employés : « nous apprécions beau-

coup la culture picarde, ce goût du travail bien fait. Nous réalisons tout en France et c'est une fierté. Cela donne aussi de la valeur ajoutée à notre produit et bien sûr, nous maintenons et créons des emplois. »

L'histoire de la sellerie cuir standing remonte au milieu des années quatre-vingt. Daniel Martinez, crée alors son entreprise de sellerie, qu'il veut de qualité française. Sa gestion familiale et efficace permet à SCS de grandir. De sept salariés à ses débuts, l'entreprise performante est passée à 22 sur le premier site de Saint-Souplets, puis à 31 avec l'annexe de Saigneville. En 2011, SCS a réalisé un chiffre d'affaires d'1,4 million d'euros. La majorité des activités est traitée avec des concessionnaires, mais le service est aussi proposé aux particuliers, notamment les collectionneurs de véhicules anciens. L'objectif est de développer l'activité par la conquête de la Normandie, du

Vite fait et bien fait

Les chauffeurs récupèrent les sièges en concession automobile. Il faut compter cinq à huit jours pour réaliser les pièces, les assembler, revoir la mousse des sièges (augmentée de 5 à 15 mm pour le confort et l'esthétique) et les regarnir. Les concessionnaires passent par SCS car son service « est généralement moins cher que les options constructeurs », garantit Yann Mazé. Les professionnels représentent 85 % de l'activité, le reste étant pour des particuliers et des prototypes. Les projets d'exception sont pris en charge par la filiale Carium (véhicules de collection, de sport haut de gamme, designer).

POINT DE VUE



JACKY LONGUEIN, maire de Saigneville, 395 habitants

« J'aimerais que la zone grandisse »

Jacky Longuein se réjouit de l'implantation d'une nouvelle entreprise dans sa commune qui en compte déjà plusieurs dans la petite zone de la Vallée : « c'est positif, même si les retombées financières sont aujourd'hui pour la communauté de communes. On crée de l'emploi. » La zone de Saigneville est habituée aux changements d'enseignes, car « les bâtiments sont en location. Les entreprises, une fois installées, préfèrent acheter ou faire construire. » Ce qui fait de cette petite localité une belle porte d'entrée pour l'industrie. D'où le souhait de son maire, qui semble réalisable : « j'aimerais que la zone grandisse, que l'on accueille davantage d'entreprises et crée plus d'emplois. Il y a de la demande. »

Nord-Pas-de-Calais, de la Belgique et du Luxembourg.

Actuellement, le site de Saigneville réalise deux intérieurs de voiture par jour. La société prévoit de passer à trois réalisations quotidiennes d'ici la fin de l'année et envisage les quatre courant 2013.

« Nous avançons par paliers, explique Yann Mazé. Des salariés dépendent de nous et nous devons rester prudents tout en investissant pour accroître notre activité. » Si cette croissance est là, elle devrait être synonyme de nouvelles embauches.

MAGALI MUSTOLI-HERCÉ