

► Yann Mazé, directeur commercial de SCS Sellerie Cuir Standing.



SELLERIE

La sellerie SCS (Sellerie Cuir Standing) se positionne comme l'un des quelques artisans ayant conservé une fabrication 100 % française. Parmi ses clients figurent des particuliers à la recherche de sur-mesure mais la grande majorité reste des concessionnaires.

Le cuir dans la peau

Fondée au milieu des années 80 par Daniel Martinez, SCS Sellerie Cuir Standing rassemble aujourd'hui 22 personnes sur son site de Saint-Souplets (77) et 9 collaborateurs sur son récent établissement de Saigneville (80). Ce dernier est né de la volonté de se rapprocher des marchés belge et luxembourgeois tout en élargissant le potentiel de ses clients aux concessions du nord de la France. Loin de se concentrer uniquement autour de projets apportés par des particuliers, l'entreprise réalise 85 % de son activité avec des distributeurs.

Une marge intéressante

SCS travaille notamment avec les distributeurs de nombreux constructeurs installés en région parisienne. Si de nombreuses Audi, BMW et Mercedes rentrent dans l'atelier de Saint-Souplets, des marques comme Citroën, Toyota ou Hyundai constituent le quotidien des selliers. « C'est le reflet du marché et de ses évolu-

tions », remarque Yann Mazé, directeur commercial de l'entreprise. Si ces artisans travaillent souvent sur des modèles d'exception, les citadines et petits véhicules urbains fréquentent assidûment la sellerie. Sur ces modèles, l'option cuir n'existe pas toujours. Un moyen pour les concessionnaires de satisfaire leurs clients tout en s'assurant des marges intéressantes. En effet, lorsque l'option cuir existe, elle est souvent facturée plus de 1 500 euros au client par les constructeurs. La marge se chiffre donc en centaines d'euros pour le distributeur. « Nous restons un fournisseur et nous nous engageons à ne jamais baisser nos prix publics TTC pour ne pas concurrencer les concessionnaires avec lesquels nous travaillons », explique Y. Mazé.

Ces professionnels ne font pas seulement appel à SCS pour des voitures neuves. Ils recourent également à la société pour écouler certains VO. Concessionnaires et marchands équipent souvent des modèles en stock depuis long-

« Nous nous engageons à ne jamais baisser nos prix publics TTC pour ne pas concurrencer les concessionnaires avec lesquels nous travaillons »

Yann Mazé, directeur commercial de SCS.

temps ou difficiles à vendre d'un intérieur en cuir. « Poser du cuir revalorise le véhicule et lui donne un meilleur aspect. Très souvent, il est vendu peu de temps après. La perception du client est bien meilleure », remarque-t-il. La méthode de travail reste simple. Les selliers se déplacent sur site et démontent sièges et contre-portes. Si les gabarits de la voiture sont déjà en mémoire dans la base de données de SCS, une semaine suffit pour effectuer le travail. Si ce n'est pas le cas, le délai nécessite deux ou trois jours supplémentaires.

Éditions limitées

Sur certains véhicules, l'option cuir

SCS Sellerie Cuir Standing en bref...

- **Chiffre d'affaires 2012:** 1 450 000 euros.
- **Nombre de sites:** Saint-Souplets (77) et Saigneville (80).
- **Surface:** 1 300 m² (Saint-Souplets) et 500 m² (Saigneville).
- **Collaborateurs:** 22 à Saint-Souplets et 9 à Saigneville.
- **Clients:** professionnels (85 %), particuliers et projets hors automobile (15 %).
- **Production:** 1 200 à 1 400 intérieurs par an (deux sites).



1 - L'atelier rassemble tous les métiers de la sellerie automobile, du démontage à la pose en passant par la coupe et la fabrication.

2 - La fabrication reste une opération clé, entièrement effectuée dans les locaux de la sellerie.

3 - Ce Dodge Ram SRT 10 est le prochain projet exceptionnel de la sellerie. Un délai de trois à cinq semaines est nécessaire pour réaliser une voiture du sol au plafond.

4 - La sellerie possède une table à découper les peaux. Le travail est géré par ordinateur pour perdre le moins possible de cuir.

allonge les délais de livraison. Le recours au sellier devient alors un argument de vente supplémentaire. Le travail avec les concessionnaires peut également porter sur de petites séries afin d'écouler un stock de modèles ou, au contraire, personnaliser au maximum chaque véhicule. SCS réalise ainsi des Nissan Juke sur-mesure pour un distributeur de la marque. « Nous pouvons réagir rapidement car nous fabriquons tout dans nos ateliers », insiste Y. Mazé.

Pour ces artisans, pas question d'utiliser du skaï sur les parties moins visibles, comme c'est le cas chez certains professionnels. « Nos

intérieurs sont 100 % cuir ! Tirer les prix vers le bas dévalorise le métier et fait baisser la qualité. Nous recourons à des matières authentiques et naturelles. Le cuir n'a pas de limites, certains changent de couleur avec la chaleur, d'autres restituent la nuit la lumière reçue pendant la journée. Nous pouvons réaliser des broderies, insérer des motifs ou pulvériser de l'or 24 carats », énumère le directeur commercial.

Les peaux utilisées par la sellerie proviennent d'Europe et sont souvent tannées en Italie. Cependant, l'origine peut varier en fonction des demandes des clients.

« Nous pouvons réagir rapidement car nous fabriquons tout dans nos ateliers »

Yann Mazé, directeur commercial de SCS.

Pour réaliser une voiture (sièges, banquette, contre-portes), 2,5 à 3,5 peaux sont nécessaires. Le nombre d'animaux peut augmenter pour des projets spéciaux. La firme en exécute régulièrement, avec des délais de trois à cinq semaines. « Trois compagnons sont capables de travailler sur ces projets d'exception. La formation

est longue dans ce métier. C'est la main-d'œuvre qui représente l'essentiel du coût des factures », remarque-t-il. Après avoir refait totalement l'intérieur d'une Mini, un Dodge Ram SRT 10 attend son tour dans l'atelier. Des modèles très différents, qui côtoient de plus en plus de véhicules de collection. Un secteur en plein développement, à l'image de la Corvette C1 venue se refaire une beauté intérieure. Autant de projets qui prouvent que la passion n'a pas encore quitté l'automobile et que la standardisation n'a pas tué l'originalité.

Frédéric Marty