

## Le fabricant moulinois de machines-outils crée en février une filiale à Shanghai



Présenté par Bernard Jacquard (), directeur, et Michel Samzun, directeur général, ce tour d'outillage Somab à banc plat, capable d'usiner des pièces de 6 mètres de long et de 1 mètre de diamètre, est monté sur une base Spark fabriquée en Chine. - MOULINS Photo

Remis sur pied par des capitaux chinois, la Somab attaque le marché asiatique en ouvrant une filiale à Shanghai.

Fin février, le fabricant de machines-outils moulinois Somab, créera à Shanghai une filiale de commercialisation, Somab China Co LTD. Avec trois personnes pour animer la structure, la filiale devra vendre au moins 5 machines cette année, au prix unitaire moyen de 500.000 €. L'objectif 2015 est à 5 M€ avec des machines d'usinage sophistiquées et multifonctions de la gamme Genymab développées et fabriquées à Moulins.

Somab China sera dotée d'un capital de 150.000 € avec un fonds de roulement de 150.000 €. Malgré la localisation étrangère de l'investissement, la BPI (banque publique d'investissement) a décidé d'accompagner l'opération par un crédit à moyen terme.

L'entreprise moulinoise, qui a traversé des périodes difficiles, doit son salut à la Chine. La société chinoise Spark, avec qui Somab avait signé un contrat de transfert de technologies en 2006, a racheté la quasi-totalité des parts Somab (au groupe Cato) en 2009. L'actionnaire financier, à la croissance exponentielle, s'est cependant peu soucié de commercialiser les machines moulinoises en Chine. L'entreprise a continué à enregistrer des pertes.

Parti en retraite en 2009, l'ancien PDG de Somab, Michel Samzun est revenu à la direction générale de la société en 2012, après être sorti d'une maladie grave grâce à un séjour en Chine, remis sur pied par la médecine traditionnelle. Ce qui est bon pour les hommes, peut également l'être pour les sociétés.

Sa stratégie de reconquête, appuyée par Spark et son PDG, M. Li, a bénéficié d'une augmentation de capital de 1 M€ en janvier 2012 pour redresser la barre de la Somab.

Avec l'engagement du groupe chinois (3.000 salariés), la confiance des banques est revenue. L'année 2013 devrait présenter un chiffre d'affaires de près de 13 M€ et un résultat net de plus de 400.000 €.

La croissance repose sur le marché chinois et l'action commerciale de la nouvelle filiale qui sera dirigée à Shanghai par Zhang Su, agent commercial Somab depuis 2005. C'est par lui que la société moulinoise a posé le pied dans l'empire du Milieu.

### Haute technologie

Somab commercialisera en Chine des machines sophistiquées de haute précision. Sa force tient non seulement dans son savoir-faire mais aussi dans sa capacité à répondre à tous types de demandes de la clientèle.

Pour occuper tous les segments du marché, Somab fabrique entièrement certaines machines, en adapte d'autres à partir de bases importées de Taïwan ou de Chine (Spark). Les tours à banc plat de grandes dimensions qui sortent actuellement de l'atelier de la rue des Garceaux à Moulins sont montés sur des bases mécaniques de la gamme Spark produites en Chine.

Les échanges se développent entre Somab et Spark. La première profite des chaînes chinoises pour baisser ses coûts et atteindre un marché peu ouvert à l'importation ; la seconde bénéficie de l'avance technologique de la société française.

Une avance que Somab compte bien maintenir grâce à son bureau moulinois de recherche et développement. Trois nouveaux ingénieurs vont y être recrutés cette année.

Somab emploie aujourd'hui 77 personnes, dix de plus qu'il y a trois ans.

Parallèlement au marché chinois, Somab a entamé une redynamisation de son réseau commercial en France. Mi-février tous ses agents, y compris chinois, se retrouveront à Moulins.

L'année 2014 démarre plutôt bien, avec un carnet de commandes de 4 M€ qui assure 4 à 5 mois d'activité.

Le challenge de Michel Samzun, de remettre l'entreprise sur les rails avant fin 2014, est sur la voie d'être remporté. « Ce sera alors d'autres qui pousseront les wagons. Et je pourrais retourner en retraite ! »

Jean-Marc Laurent

[jean-marc.laurent@centrefrance.com](mailto:jean-marc.laurent@centrefrance.com)