utbm université de technologie Belfort-Montbéliard *Humanités* UTBM F90010 Belfort Cedex Tél. : 03.84.58.31.75 Fax. : 03.84.58.31.78 E-mail : <prénom.nom>@utbm.fr http://www.utbm.fr	**GE01** **Fondements de la gestion** **Examen médian** **Durée : 2 heures**
Christian GIRARDOT	**Lundi 9 novembre 2026**

Le sujet comporte quatre dossiers. Les quatre dossiers sont indépendants. Toutes les questions sont indépendantes.

<u>Travail à faire</u> : Vous travaillerez trois dossier au choix parmi les quatre proposés.

<u>Consignes</u> :

- ***Ne sont pas autorisés :***
  - ✓ ***Les documents de cours***
  - ✓ ***Les sujets et corrigés de TD***
  - ✓ ***Les sujets et corrigés d'examens antérieurs***
  - ✓ ***Les micro-ordinateurs portables, tablettes et téléphones mobiles***
  - ✓ ***Les montres, oreillettes et lunettes connectées***
  - ✓ ***Les casques audios***
  - ✓ ***Les calculatrices***
  - ✓ ***Les dictionnaires électroniques***
- ***Un dictionnaire papier est autorisé.***
- ***Vous séparerez distinctement les différents dossiers et les différentes questions.***
- ***Vous veillerez à écrire lisiblement.***
- ***Vos réponses seront toujours rédigées et justifiées.***
- ***Vous signerez chacune des copies restituées.***
- ***Vous n'utiliserez ni le stylo rouge, ni le crayon de papier.***

Premier dossier

« Obut, un empire familial inébranlable », Extrait, Cyril Michaud, *Aujourd'hui en France*, mardi 30 juin 2026

Travail à faire :

1. Préciser le contenu de l'attribut < qualité non perçue (par le client) > de la variable produit de l'entreprise Obut.
2. Préciser le contenu de l'attribut < marque > de la variable produit de l'entreprise Obut.
3. Préciser le contenu de l'attribut < *design* (ou style en français) > de la variable produit de l'entreprise Obut.
4. Préciser la politique de prix pratiquée par Obut concernant les boules destinées à une pratique de loisirs.
5. Préciser le contenu de l'attribut < types de point de vente > de la variable distribution d'une part avant et d'autre part après le début des années 1990 de l'entreprise Obut.
6. Préciser le contenu de l'attribut < méthodes de vente > de la variable distribution depuis le début des années 1990 de l'entreprise Obut.
7. Préciser le contenu de l'attribut < supports de communication hors média > de la variable communication de l'entreprise Obut aujourd'hui.
8. Préciser le contenu de l'attribut < promotion des ventes > de la variable communication de l'entreprise Obut pendant quinze ans.

Deuxième dossier

« Le groupe Sogeclair vend son activité ingénierie aéronautique à Akkodis », Laurent Marcaillou, *Les Échos*, vendredi 2 octobre 2026

Travail à faire :

1. *Première question bonus facultative : Quel est le premier groupe mondial d'ingénierie ? Précision : il est français. Cocorico !*
2. *Deuxième question bonus facultative : Dans quel secteur d'activité intervient le groupe allemand KNDS ?*
3. *Troisième question bonus facultative : Quel avionneur fabrique des avions d'affaires et des avions militaires ?*
4. À quel type de services correspondent les activités d'ingénierie numérique que réalise le groupe Akkodis pour ses clients ?
5. À quel type de biens correspondent les trappes thermoplastiques de voilure que livre Sogeclair à Airbus ?
6. Relever quatre critères hors prix de choix d'un fournisseur sur lesquels peut s'appuyer le groupe Akkodis pour décrocher des contrats ?

Troisième dossier

« Dans son bastion bavarois, BMW orchestre sa nouvelle stratégie pour rester dans la course », extrait, David Phillipot, *Le Figaro*, vendredi 9 octobre 2026

Travail à faire :

1. Dans le cadre du diagnostic SWOT, relever huit forces du groupe BMW.
2. Dans le cadre du diagnostic SWOT, relever deux faiblesses du groupe BMW.
3. Dans le cadre du diagnostic SWOT, relever une opportunité de marché pour le groupe BMW.
4. Dans le cadre du diagnostic SWOT, relever quatre menaces de marché pour le groupe BMW.
5. Positionner sur la courbe du cycle de vie du produit le marché allemand des voitures neuves vendues en septembre 2026.

Quatrième dossier

« Le fabricant de portes sécuritaires Baumert s'agrandit », Bénédicte Weiss, *Les Échos*, jeudi 22 octobre 2026

Travail à faire :

1. Caractériser l'entreprise Baumert selon :
   a) La typologie de Colin Clark.
   b) La typologie du SECN.
   c) La typologie des statuts.
   d) La typologie de l'INSEE.
2. Préciser les grands choix stratégiques de l'entreprise Baumert.

Obut, un empire familial inébranlable

Extrait, Cyril Michaud, *Aujourd'hui en France*, mardi 30 juin 2026

C'est une marque très populaire qui vient de fêter ses 70 ans : Obut[1], leader de la boule de pétanque en France. Elle vient de s'offrir à cette occasion un nouveau logo, plus épuré et plus vivant que le précédent, conservant cependant la couleur jaune emblématique et des courbes inspirées du cercle de jeu. À nouveau logo, nouveau slogan : « Chaque partie a son histoire » a succédé à « Premier en pétanque ». Depuis 1955, à Saint-Bonnet-le-Château (Loire, Auvergne-Rhône-Alpes), au cœur des monts du Forez, cette entreprise créée par Frédéric Bayet et Antoine Dupuy, que rejoindra trois ans plus tard Jean Souvignet, fait vivre tout un village, grâce à la production des fameuses boules. Romain Souvignet, 42 ans, préside la société familiale depuis 2023. Il est le fils de Pierre et le petit-fils de Robert, dirigeants emblématiques et visionnaires qui ont contribué au rayonnement de l'entreprise.

Directeur général de 1981 à 1994, Robert Souvignet a contribué à populariser la pratique de la pétanque en France. Pierre Souvignet a, lui, développé le parrainage et les partenariats avec les joueurs. Il a aussi gagné le respect des salariés en refusant, au début des années 1990, de délocaliser la production en Chine. Une décision qui n'a pas été sans conséquences pour Obut. Romain Souvignet raconte : « *L'entreprise a été chamboulée par le marché asiatique. Ce ne sont pas les Chinois qui ont décidé de fabriquer des boules de pétanque. Ce sont les distributeurs français qui sont allés chercher des produits à bas prix* ».

À l'époque, la grande distribution alimentaire veut vendre des boules pas chères dans ses rayons. Du jour au lendemain, Obut s'est retrouvé en concurrence avec des produits venus de Chine. La marque était à un tournant de son histoire et a dû réinventer son modèle commercial, car les hypermarchés et supermarchés représentaient alors 80 % des ventes.

Dans la tempête, Pierre Souvignet ne s'affole pas. « *À son retour de Chine, mon père a pris conscience que ce n'était absolument pas dans les valeurs d'Obut de fabriquer des boules de pétanque en Asie. Il ne se voyait pas enlever du paysage ligérien[2], ni la marque, ni l'usine* », se remémore Romain Souvignet. La situation est tendue. Il faut trouver d'urgence de nouveaux débouchés. Solidaires, les salariés accepteront de sacrifier leurs primes et leurs participations.

À Saint-Bonnet-le-Château, Obut faisait travailler à l'époque 140 salariés. Pour sauver les emplois, Pierre Souvignet décide de convaincre les magasins de sport indépendants et les grandes surfaces spécialisées dans le sport, de vendre les boules Obut. En parallèle, les produits évoluent. Fini les chromes et les boules rouillées sur les terrains. L'acier carbone, utilisé pour produire les boules destinées à une pratique de loisirs, est remplacé par l'acier inox. Obut perfectionne aussi ses boules de compétition. Dans les ateliers, le brunissage – un procédé d'oxydation superficielle –, est employé pour le traitement de surface de celles-ci. Ce qui permet à la marque de réduire drastiquement son impact environnemental.

---

[1] À l'origine, l'entreprise s'appelait « La Boule au But ». Dans les années 1970, lors d'une émission radiophonique diffusée en direct, l'animateur Pierre Bellemarre (1929-2018) tronque le nom de l'entreprise en l'appelant depuis le studio parisien « Au But ». Séduit par ce nom plus court et plus percutant, Robert Souvignet décida de le conserver et de rebaptiser l'entreprise « Obut ».

[2] L'adjectif ligérien provient du latin *Liger*, qui désignait la Loire dans l'Antiquité romaine.

Romain Souvignet est fier du chemin parcouru. « *On a fait monter en valeur nos produits en accroissant leur longévité, et en améliorant régulièrement la qualité du métal et les finitions. Parallèlement, le défi a été de croire à la vente en ligne mais aussi à la vente directe. Pour ce faire, nous avons ouvert des boutiques à Paris, Béziers (Hérault, Occitanie) et Vallauris (Alpes-Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur)* ». Obut a aussi renforcé sa présence sur les compétitions majeures et certaines manifestations grand public. Idée géniale parmi d'autres : la marque a installé pendant quinze ans, un couple de salariés, dans un camion décoré aux couleurs de la marque. Celui-ci est présent sur tous les grands événements dédiés à la pétanque. Aujourd'hui, les passionnés et les néophytes qui viennent visiter l'usine, peuvent jouer, se restaurer au Carré Pétanque, se replonger dans l'histoire de la pétanque[3] et d'Obut, et ramener un souvenir acheté dans la boutique.

Dans le village, ils sont désormais cent à travailler dans l'entreprise Obut, qui a réalisé en 2025 un chiffre d'affaires de 31,07 millions d'euros (+ 9,4 % *versus* 2024). […] Dans l'usine, les salariés sont désormais assistés par des robots. Un investissement indispensable. Des machines à commandes numériques, d'une extrême précision, se chargent de l'assemblage des coquilles de boules de pétanque, fabriquées à partir de lopins d'acier inox. Elles sont ensuite chauffés à 900-1 000 °C dans un four avant d'être embouties, soudées et usinées.

[…] La production est stable autour de 1,8 million d'unités. Les prix des modèles compétition vont de 120 à 300 euros la triplette[4]. Elles représentent 60 % du chiffre d'affaires. Pour les boules destinées à une pratique de loisirs, il faut compter entre 35 et 55 euros la triplette. Chez Decathlon, la triplette *Geologic 100* (un modèle destiné aux loisirs) s'affiche à un prix de vente de 9,99 euros.

« *Il y a 320 000 licenciés en France, dont 67 000 femmes. L'objectif, c'est de pérenniser la marque et les emplois* », annonce Romain Souvignet. Ces dernières années, Obut a mis l'accent sur la personnalisation de ses produits ? Obut propose des boules gravées d'un prénom, d'un nom, d'un pseudonyme, du nom d'un évènement public ou privé, d'une date, des boules ornées de motifs cheyennes inspirés de l'art du tatouage, ou encore décorées de licornes, de planètes… Obut propose aussi des boules souples et pailletées, pensées pour une pratique en intérieur, les jours de mauvais temps. Obut est capable de répondre à toutes les demandes !

---

[3] L'histoire retient que c'est en 1907, à La Ciotat (Bouches-du-Rhône, Provence-Alpes-Côte d'Azur), que les frères Joseph et Ernest Pitiot, propriétaires d'un café, adaptent le jeu provençal, appelé la « longue », pour leur ami Jules Hugues, dit « Lenoir », perclus de rhumatismes. Fini les courses d'élan et les sauts avant le lancer, la partie se joue désormais les pieds ancrés au sol, sur un terrain réduit. La « pétanque » – du provençal *pè* (« pied ») et *tanca* (« planté ») –, est née.

[4] Une triplette désigne un jeu de trois boules.

Le groupe Sogeclair vend son activité ingénierie aéronautique à Akkodis

Laurent Marcaillou, *Les Échos*, vendredi 2 octobre 2026

Le groupe suisse Akkodis[5], dont le siège social se situe à Zoug (canton éponyme), a finalisé hier [jeudi 1er octobre 2026, Ndr], la reprise des activités d'ingénierie aéronautique du groupe français Sogeclair, basé à Blagnac (Haute-Garonne, Occitanie), dans la métropole toulousaine. Cette acquisition fait suite au protocole de cession conclu en août dernier entre Akkodis et Sogeclair. Akkodis comptera 366 ingénieurs supplémentaires, répartis entre l'Allemagne, le Canada, l'Espagne, la France, l'Inde et le Royaume-Uni. Les activités acquises représentent environ 20 % du chiffre d'affaires (160 millions d'euros en 2025) de Sogeclair. Akkodis emploie déjà 2 500 ingénieurs à Blagnac, sur un site qui n'est situé qu'à 3,5 kilomètres de celui de Sogeclair.

« *Cette acquisition nous apporte une expertise reconnue dans l'ingénierie mécanique, la conception des aérostructures*[6] *et des cabines d'avion, et l'ingénierie de production*, explique Yves-Marie Boissonnet, président d'Akkodis France, dont le siège social se situe à Villeurbanne (Rhône, Auvergne-Rhône-Alpes). *Ce sont des compétences clés pour Airbus, qui est notre client majeur et qui voulait les conserver. Il est important de renforcer nos compétences à l'aube du lancement de nouveaux programmes d'avions, comme celui du successeur de l'Airbus A320. Plus que jamais, nous voulons associer recherche avancée et ingénierie, pour stimuler et accélérer l'innovation dans les projets de nos clients* ».

Filiale du deuxième groupe mondial d'ingénierie, Akkodis France intervient dans l'intelligence artificielle, l'automatisation, la cybersécurité, la *data science*, le *cloud computing*, les logiciels embarqués, l'ingénierie mécanique, l'industrialisation et le support client. Outre l'industrie aéronautique, Akkodis France compte des clients dans l'industrie automobile, l'industrie ferroviaire, l'énergie, la défense, les sciences de la vie et même le secteur bancaire. L'activité d'Akkodis dans l'aéronautique et surtout la défense, devrait augmenter de 20 % cette année en France. Akkodis France a la capacité de répondre à la demande des industriels, engagés dans des programmes d'externalisation de grande envergure. *Les compétences de Sogeclair intéresseront sans aucun doute d'autres de nos clients comme Naval Group, KNDS, Safran et Thales* », précise Yves-Marie Boissonnet. Akkodis France réalise encore 42 % de son chiffre d'affaires en France, où il dispose d'un réseau de 30 agences[7].

Avec cette cession, le groupe Sogeclair passe de 1 300 à 950 salariés. Il cède son activité aéronautique, avant le renouvellement du référencement des fournisseurs par Airbus prévu en 2027. « *Nous avons voulu assurer la continuité des opérations et des emplois de nos collaborateurs, en les adossant à une structure qui permettra d'assurer leur développement* », explique Alexandre Robardey, président de Sogeclair. L'entreprise continuera cependant à livrer

---

[5] Le groupe Akkodis est une filiale du groupe suisse Adecco, dont le siège social est situé à Zurich (canton éponyme). Il est issu de la fusion en juillet 2021 du groupe Modis – filiale technologique du groupe Adecco –, et du groupe français Akka Technologies.

[6] Les aérostructures désignent l'ensemble des composants mécaniques et structurels qui forment le châssis porteur d'un avion. Les principaux composants sont le fuselage, la voilure (les ailes), l'empennage et les nacelles.

[7] Akkodis France dispose d'une agence à Belfort, située 3 rue de la Découverte, sur le parc technologique du Techn'Hom (bâtiment 66). Elle emploie un peu moins de 100 salariés.

l'avionneur en trappes thermoplastiques de voilure[8]. Les activités de Sogeclair dans l'ingénierie de l'aviation d'affaires et de l'aviation militaire, ne sont pas inclues dans le périmètre de cession.

[8] Les trappes thermoplastiques de voilure sont des composants aéronautiques installés sur les ailes des avions. Elles font office de portes d'accès amovibles pour l'inspection, la maintenance et l'étanchéité des réservoirs de carburant logés au cœur de la voilure.

Dans son bastion bavarois, BMW orchestre sa nouvelle stratégie pour rester dans la course

Extrait, David Phillipot, *Le Figaro*, vendredi 9 octobre 2026

Dans la lumière des néons, la carrosserie de la huitième génération de la BMW Série 3, avance sur une ligne automatisée d'assemblage. De part et d'autre de la ligne, quatre robots pivotent en cadence afin d'équiper le bas de caisse. En bout de chaîne, la berline[9] s'avance vers un tunnel de contrôle qualité piloté par IA. Nous sommes dans l'usine 4.0 de BMW à Dingolfing (arrondissement de Dingolfing-Landau, land de Bavière). Ce site a le même âge – cinquante et un ans –, que l'emblématique modèle de BMW, vendu à 18 millions d'exemplaires depuis son lancement en mai 1975. Cette usine aux dimensions XXL et ses 18 000 salariés, se sont vu confier le 1er octobre [2026, Ndr], la production des versions essence. À compter de 2027, ils assureront aussi la production des modèles hybrides.

Pour creuser l'écart dans la catégorie des voitures *premium*[10], le constructeur automobile allemand mise beaucoup sur la *Neue Klasse*[11]. Il a engagé une offensive industrielle massive, prévoyant le lancement de 40 modèles – beaucoup plus vertueux pour l'environnement que leurs prédécesseurs –, d'ici la fin de l'année 2027. Sur les sols rutilants des chaînes de montage, de petits robots autonomes se faufilent. D'ici la fin de l'année [2026, Ndr], ils seront 250 à effectuer les tâches répétitives, comme l'approvisionnement des postes de montage. Une automatisation synonyme d'économies. Une autre usine, celle, centenaire, de Munich (capital du land de Bavière), a fait l'objet de 650 millions d'euros d'investissements pour la transformer en site 100 % consacré aux véhicules électriques – dont la version électrique de la nouvelle Série 3 –, et ce, au plus tard à la fin de l'année 2027. Au total, deux milliards d'euros ont été investis sur les trois sites bavarois – les deux usines d'assemblage et l'usine de fabrication de batteries haute tension de Irlbach-Strasskirchen (arrondissement de Straubing-Bogen, land de Bavière) ouverte en septembre 2026–, pour réussir le pari technologique et financier de la *Neue Klasse*.

Pour parvenir à prendre ce "virage serré", le nouveau président du directoire, Milan Nedeljkovic, entré en fonction au printemps dernier, a dû réviser la trajectoire financière du groupe. Il cible une marge opérationnelle de 3 à 5 % en 2028, avant d'espérer remonter entre 8 à 10 % au début de la prochaine décennie. La marge opérationnelle s'est effondrée au premier semestre [2026, Ndr], passant sous la barre des 2 %. Le plan de reconquête passe par des arbitrages douloureux, dont le plus marquant concerne la suppression de 8 000 emplois d'ici à 2027. La restructuration épargne les usines, pour frapper en priorité des postes de cadres et des postes dans les fonctions support. BMW veut aussi diminuer le nombre d'options proposées sur chaque modèle, et davantage recourir à l'IA, notamment pour les systèmes de simulation de collision et les systèmes d'aide à la conduite.

Lors de sa visite à l'usine de batteries, Milan Nedeljkovic a dit s'attendre à ce que les concurrents chinois renforcent leur pression pour gagner des parts de marché. « *La Chine a un*

---

[9] Une berline est une voiture à carrosserie fermée dotée d'un toit rigide, mesurant généralement entre 4 et 5 mètres de long, et pourvue de 4 ou 5 portes.

[10] *Premium* : néologisme marketing pour désigner le haut de gamme.

[11] Chez BMW, cette expression – littéralement Nouvelle Classe en français –, désigne une nouvelle génération de véhicules 100 % électriques, reposant sur une plateforme dédiée (NCAR ou *New Car Architecture*), une architecture 800 volts, et de nouvelles technologies numériques.

impact en Europe. Cela ne fait aucun doute, a-t-il affirmé. *Nous n'avons pas encore pleinement ressenti cet impact, mais nous serons inévitablement confrontés à une forte pression sur les prix à un moment donné* ». Malgré le risque chinois, y compris sur le segment des véhicules *premium*, BMW s'accroche au libre-échange. Pour contrer la montée des barrières douanières dans le monde et conserver ses clients, BMW compte davantage produire localement, et moins exporter depuis sa base industrielle bavaroise. Il continue aussi à défendre la souveraineté industrielle européenne : 70 % des fournisseurs de l'usine de Dingolfing sont implantés en Europe, et 30 % le sont en Allemagne.

Dans les faits, BMW reste très dépendant de la Chine, son premier marché, où les ventes de voitures neuves – tous constructeurs confondus –, ont reflué de 22 % au premier semestre 2026 [*versus* le premier semestre 2025, Ndr]. Les fabricants chinois de batteries sont les principaux fournisseurs des constructeurs automobiles allemands. La brique *high tech* sur laquelle repose la *Neue Klasse* – les cellules[12] de batteries cylindriques capables de gagner 400 km d'autonomie en seulement dix minutes de recharge –, provient intégralement des groupes chinois CATL et EVE Energy.

À une heure de route de Dingolfing, au milieu des champs de maïs, la nouvelle usine de fabrication de batteries haute tension d'Irlbach-Strasskirchen, est flambant neuve. Ce site d'un coût d'un milliard d'euros – le plus important investissement engagé par BMW au cours des vingt dernières années –, est sorti de terre après deux ans de travaux. Avec ses 800 salariés – l'effectif pourra doubler en fonction des commandes –, le complexe industriel produira jusqu'à 600 000 batteries par an. Mais les cellules assemblées seront d'abord conditionnées sous forme de grosses piles par le site hongrois de Debrecen (collectivité territoriale de la Grande Plaine Septentrionale). Pour amorcer un découplage progressif de la Chine, BMW procède dans son laboratoire de Salching (arrondissement de Straubing-Bogen), à des travaux de recherche. Des ingénieurs et techniciens opérant en salles blanches[13], découpent, à l'abri de la poussière et de l'humidité, des cellules usagées pour parvenir à réduire les différents composants en une fine poudre noire. « *L'objectif de cette expérience est de recycler à terme, des dizaines de tonnes de matériaux critiques* [cobalt, graphite, manganèse, nickel…, Ndr] *et de les réinjecter directement dans la production* », détaille Florian Stadler, responsable du projet.

La recherche de souveraineté se heurte aux difficultés économiques rencontrées par plusieurs des fournisseurs de BMW. Dans le nord du land de Bavière, l'équipementier allemand Bosch Mobility supprime la moitié de l'effectif (900 emplois) de son usine implantée à Nuremberg (district de Moyenne-Franconie). De son côté, l'équipementier chinois Bohai Automotive ferme deux usines : l'une à Sömmerda (land de Thuringe), et la seconde à Harzgerode (land de Saxe-Anhalt). À Ueckermünde (land de Mecklembourg-Poméranie-Occidentale), le fabricant allemand de disques de frein Breyden entend fermer sa fonderie d'ici à la fin de l'année. Interrogé sur le risque de ruptures dans la chaîne d'approvisionnement, Christoph Schröder, directeur de l'usine de Dingolfing, lâche : « *Cela représente une difficulté supplémentaire. Mais si nous devions être confrontés à des pénuries durables, nous irions faire notre marché parmi les sous-traitants chinois* ». […]

Le véritable talon d'Achille de la stratégie de BMW réside dans le manque de compétitivité du *Made in Germany*. Lors de la présentation de la nouvelle Série 3, Raymond Wittmann,

---

[12] Une cellule de batterie est la plus petite unité fonctionnelle d'une batterie. Elle stocke et libère l'énergie au moyen de réactions électrochimiques.

[13] Une salle blanche est un espace clos où l'environnement atmosphérique est strictement contrôlé afin de limiter ou d'éliminer la présence de particules, de poussières et de micro-organismes.

directeur de la production du groupe BMW, n'a pas mâché ses mots. « *La construction d'une voiture en Allemagne coûte 1 000 euros de plus, que la même voiture fabriquée par nos concurrents asiatiques. Et ce rien qu'en raison des coûts de l'énergie. Le cadre politique limite aussi l'esprit d'entreprise. Nous devons impérativement nous libérer de ce corset* ». À l'approche des négociations salariales dans la métallurgie, le syndicat IG Metall réclame le maintien des sites de production allemands et s'oppose résolument aux demandes des employeurs visant à allonger le temps de travail sans compensation salariale.

Selon les données publiées par l'Office fédéral des transports motorisés (KBA ou *Kraftfahrt-Bundesamt*), les ventes de véhicules neufs ont progressé [en Allemagne, Ndr] de 9 % en septembre dernier (*versus* septembre 2025). Poussés par l'augmentation des prix de l'essence, les ventes de véhicules électriques ont établi un record commercial. Elles ont représenté 34,5 % des immatriculations de voitures neuves. Un *boom* dont profitent le constructeur américain Tesla et le constructeur chinois BYD, alors que les chiffres des groupes allemands Volkswagen et BMW sont en recul.

Le fabricant de portes sécuritaires Baumert s'agrandit

Bénédicte Weiss, *Les Échos*, jeudi 22 octobre 2026

Fiche d'identité de l'entreprise Baumert

Raison sociale	Baumert
Siège social	50 rue Principale 67150 Schaeffersheim (Bas-Rhin, Grand Est)
Forme juridique	Société par actions simplifié
Date de création	03/04/2007
Activité (code APE)	4332B – Travaux de menuiserie métallique et serrurerie
Président depuis septembre 2026	M. Bernard de Champs de Saint Léger
Capital social	1 million d'euros
Chiffre d'affaires 2024	27,264 millions d'euros
Résultat net 2024	2,646 millions d'euros
Effectif en France en 2024	105 salariés dont 52 ingénieurs et cadres
Actionnaire unique	Nucléaction SAS[14]

Gagner en efficacité et conquérir de nouveaux marchés. C'est pour répondre à ces deux objectifs, que l'entreprise Baumert, spécialiste des portes sécuritaires depuis1933, réunit son siège social et son activité de production sur un seul site, à Schaeffersheim, où l'entreprise détenait déjà le terrain. Le chantier est quasiment achevé et le transfert devrait s'achever début novembre. Jusqu'à présent, les bureaux étaient situés dans un bâtiment loué, situé à quelques centaines de mètres de l'usine.

L'investissement bâtimentaire – dont le montant n'a pas été communiqué –, a permis l'agrandissement de l'atelier de production – 2 000 m^2 qui viennent s'ajouter aux 5 000 m^2 existants –, et la construction d'un siège social de 1 200 m^2. L'enjeu est aussi, explique Bernard de Champs de Saint Léger, « *d'atteindre un niveau de rentabilité suffisamment élevé pour préserver nos compétences et notre savoir-faire* ».

Depuis le début des années 1970, Baumert travaille à l'équipement des centrales nucléaires. L'entreprise a déjà fourni les portes sécuritaires de 76 réacteurs en service dans le monde. Elle vient notamment de livrer les portes de la centrale nucléaire de Flamanville 3 (Manche, Normandie), et a commencé à livrer celles de la centrale de Hinkley Point[15] (Somerset) au Royaume-Uni. Mais l'entreprise Baumert s'est aussi attachée depuis 2014, à investir le marché de la défense, sur lequel elle a décidé d'accélérer depuis quelques mois. Ce sont deux marchés « *aujourd'hui en pleine croissance* », entre l'ambition de renouveler le parc de réacteurs

---

[14] Nucléation est une société dont l'objet est de prendre des participations dans toutes les entreprises dont le domaine tient à la réalisation d'équipements, d'installations ou de prestations de services pour le secteur du nucléaire. Elle a été créée en 2001. Son siège social se situe à Paris (II^{e} arrondissement). Depuis le 31/08/2023, le président de la société Nucléation est M. Raphaël Gorgé.

[15] Les centrales nucléaires de Hinkley Point et de Flamanville 3 sont des centrales de troisième génération, équipées de réacteurs EPR (*European Pressurised Reactor*).

nucléaires en France, les besoins croissants en énergie décarbonée dans toute l'Europe, et le regain des dépenses militaires sur fond de contexte géopolitique incertain.

Dans le "monde" de la porte sécuritaire, la nature des besoins auxquels sont appelés à répondre les industriels est large. Ils vont des portes d'agences bancaires à celles des locaux de stockage des médicaments dans les hôpitaux, en passant par les portes des centrales pénitentiaires ou encore les portes des entrepôts logistiques. C'est sur le marché très technique des portes de centrales nucléaires qu'opère historiquement l'entreprise Baumert, avec des portes pouvant mesurer jusqu'à dix mètres sur dix, et capables de répondre à plusieurs risques simultanés (feu, étanchéité, explosion, risque sismique…). Les portes sécuritaires militaires qui équipent les bases aériennes, les arsenaux, les postes de commandement… sont tout aussi techniques. Elles doivent notamment assurer une résistance balistique aux tirs et aux explosions. Afin de faire croître son chiffre d'affaires, l'entreprise Baumert compte « *viser des marchés qui sont proches des nôtres, et qui sont aussi géographiquement atteignables* », affirme Bernard de Champs de Saint Léger.

Il cite deux nouveaux marchés qu'il juge très intéressant en termes de développement : celui des sites critiques (de type Seveso[16]), et celui des sites stratégiques (comme les *data centers*). « *Avec les tensions politiques nationales et internationales, les exploitants de tels sites vont devoir augmenter leurs exigences, en termes de protection et d'accès aux bâtiments* », précise Bernard de Champs de Saint Léger. L'Europe et le Canada, où l'entreprise intervient déjà dans le secteur nucléaire, font partie des marchés prioritaires envisagés. L'entreprise Baumert emploie au total 120 salariés, dont 25 en production et 45 en ingénierie. De la structure métallique aux joints d'étanchéité, l'entreprise Baumert est en mesure de concevoir, fabriquer, tester et poser les portes sécuritaires que lui commandent ses clients. De plus, elle maîtrise la gestion de projets complexes et est en mesure d'apporter une assistance technique après l'installation des portes.

[16] Un site Seveso désigne un établissement industriel identifié par l'Union européenne en raison des risques d'accidents majeurs liés à la présence de substances dangereuses. Le nom vient d'un accident survenu le 10/07/1976 dans une usine chimique italienne située à Seveso (province de Monza, région de Lombardie).