

## VISITES dans les entreprises METALLIANCE et CAPRON PODOLOGIE

---

Voici le temps pour nos deuxièmes années des visites en entreprises. L'objectif est de leur donner, en complément de leurs cours d'Economie d'entreprise une vision concrète de l'activité productive, de l'organisation et du fonctionnement des entreprises. Quelle que soit l'entreprise découverte, ces visites rencontrent toujours un vif succès auprès des étudiants, heureux de pouvoir illustrer leurs cours de façon pratique et de construire leur futur réseau professionnel.

Les étudiants de deuxième année sont donc partis jeudi 25 Février à la découverte de l'entreprise **METALLIANCE**, basée à Saint-Vallier. **Metalliance conçoit et fabrique des engins et matériels destinés principalement aux secteurs des infrastructures de transports et de l'énergie.** Son produit phare est le train sur pneus qui permet de creuser des tunnels pour routes, métros et voies ferrés. Aujourd'hui, l'entreprise est en pleine expansion et réalise 65% de son chiffre d'affaires à l'exportation.

Les étudiants ont été reçus par **Monsieur Jean Claude Cothonet**, Président Directeur Général pour une présentation de Metalliance et par **Monsieur Armand De Abreu**, Directeur de la production pour la visite des deux sites de production (site de chaudronnerie et de soudage, site d'usinage et de montage). Impressionnés par la taille et la technicité des engins fabriqués, les étudiants pourront désormais matérialiser une partie des équipements nécessaires à la réalisation des grands chantiers d'infrastructures qui sont lancés chaque année dans le monde.

Changement de cap lundi 29 Février **chez Capron Podologie, le fabricant français numéro 1 en fourniture de matériels de podologie et de pédicure.** Une visite menée par **Monsieur François-Xavier Favre-Felix, Président** de l'entreprise, qui a véritablement plongé les étudiants au cœur des produits conçus, fabriqués et distribués par Capron et au cœur des décisions stratégiques prises depuis quelques années par l'entreprise : choix du made « in France » et « in Europe », réorganisation et agrandissement des locaux, développement de l'activité export.

Au final, les étudiants ont pu découvrir deux entreprises, à la fois très différentes sur le plan des produits fabriqués, du secteur d'activité (industrie lourde vs matériels médicales) et de la clientèle (grands groupes du BTP vs podologues et orthopédistes) mais présentant également de nombreuses similitudes : attachement régional, attachement à la qualité du « made in France », processus de production intégrée puisque que conception, fabrication, installation et maintenance sont assurées, importance accordée à la recherche et au développement, enfin une gestion avec un actionariat resserré qui permet des décisions rapides et une vision pérenne de la société .

