

# SAAMP

## AFFINEUR CERTIFIÉ, MAIS AUSSI FABRICANT DE GAMMES COMPLÈTES D'APPRÊTS

**Depuis plus de 10 ans, la SAAMP propose à ses clients une gamme d'apprêts de bijouterie. Ce sont principalement des fermoirs, des systèmes pour boucles d'oreilles, des chaînes au mètre... Ces produits sont nécessaires pour une offre cohérente de la SAAMP à leurs clients.**

**L'OFFICIEL HORLOGERIE & BIJOUTERIE : Vous proposez les apprêts depuis une dizaine d'années... seulement ?**

SAAMP : Effectivement, historiquement il s'agissait même d'une offre très secondaire pour nous et nos clients n'y trouvaient souvent qu'une solution de dépannage occasionnel. Les apprêts n'étaient pas, à l'origine, dans notre ADN. Nous sommes historiquement affineur et nous avons appris, en plusieurs décennies, différents métiers. Nous sommes aujourd'hui reconnus pour nos compétences dans la fabrication de demi-produits. Nous avons une très bonne maîtrise de la métallurgie des métaux précieux. Nos alliages sont appréciés par une part importante des acteurs de la haute joaillerie.

**L'OHB : Il est vrai que vous êtes affineur et vous possédez toutes les accréditations et certifications nécessaires, ce qui vous positionne en leader dans votre domaine.**

SAAMP : Il est certain que nous avons affiné notre connaissance des processus de traçabilité et des normes de qualité. Cela nous a permis d'obtenir les labels et autres normes que l'industrie actuelle recherche. Grâce à cela, nous pouvons aujourd'hui être présents sur les marchés internationaux dans le traitement des minerais. Nous sommes même assez fiers de notre installation de dépollution des minerais en Guyane française.

**"La gamme d'apprêts doit inclure tous les fondamentaux"**

**L'OHB : Pourriez-vous aussi nous préciser votre stratégie en termes d'agences sur le territoire ?**

SAAMP : Notre stratégie territoriale est d'être proches de nos clients en termes géographiques. Nous avons rénové nos agences de Lyon, Paris et dernièrement Marseille. Nous avons ouvert il y a peu, une agence à Nice. Nous ouvrirons en début d'année une agence à Toulouse et une à Bordeaux. Nous espérons sur le deuxième semestre proposer la même chose à Strasbourg et Nantes.

**L'OHB : Cette stratégie territoriale est-elle rattachée à une offre plus globale ?**

SAAMP : Tout à fait. Il est indispensable que notre offre soit complète. Il est temps que nous proposons une gamme d'apprêts en cohérence avec les besoins de nos

clients. D'ailleurs, nous avons, depuis quelques mois, recruté dans nos équipes des personnes qui ont la culture des apprêts. L'année 2022 sera pour nous l'occasion de déployer dans toutes nos agences une gamme d'apprêts complète et adaptée.

**L'OHB : Quelles gammes d'apprêts allez-vous proposer ?**

SAAMP : Une Gamme complète et adaptée. La gamme doit inclure tous les fondamentaux comme les anneaux ressort, les tiges, les crochets etc. Nous avons compris qu'une offre limitée ne pouvait plus satisfaire nos clients.

En plus de cette profondeur de gamme de produits classiques, il a fallu aussi élargir l'offre en termes d'alliages. Nous ne pouvions pas nous contenter d'une offre en or 750 jaune. Différentes couleurs, différents titres et également de l'argent, sont venus agrandir cette gamme de produits. Il a été aussi nécessaire de proposer - en plus des différentes couleurs de l'or 750 millièmes, des produits en or 375 millièmes, dans différentes couleurs, ainsi que de l'argent 925.

**L'OHB : Dans cette « offre globale », incluez-vous aussi la fabrication qui peut répondre à des demandes spécifiques ?**

SAAMP : C'est même un point essentiel ! Nous devons satisfaire à chaque besoin de nos clients, aussi bien pour des réparations que pour des fabrications. Dans ce dernier cas, nous proposons un service d'accompagnement du besoin. Il s'agit de déterminer ensemble



les besoins spécifiques du client. Une fois le produit déterminé, nous sommes en mesure d'en réaliser la production et la mise à disposition. Nous pouvons ainsi, pour nos clients fabricants, fabriquer un produit sur mesure et le conserver disponible dans nos stocks et en permanence.

**L'OHB : Dans cette démarche de fabrications spécifiques ; êtes-vous aussi en concordance avec le marché de la joaillerie précieuse et fantaisie haut de gamme ?**

SAAMP : Il existe en France un savoir-faire apprécié en matière de bijoux sur mesure. De nombreux ateliers réalisent pour leurs clients, des pièces de grande qualité. Ces pièces méritent une finition parfaite. Il ne s'agit pas de terminer un ouvrage de qualité avec un apprêt (fermoir, système d'oreille, bélière...) qui se retrouve sur n'importe quel produit fabriqué en série pour des

**"Fabriquer un produit sur mesure et le conserver disponible dans nos stocks et en permanence"**



## "Nous offrons aussi à nos clients, une gamme d'apprêts en rapport avec la qualité et l'originalité de leur création"

chaînes de magasin ou de kiosque de grandes surfaces. Nous offrons aussi à nos clients, une gamme d'apprêts en rapport avec la qualité et l'originalité de leur création. C'est le cas aussi pour des montages empierrés ou à base de perles. Il faut pouvoir proposer une ou plusieurs solutions à chaque demande.

Le chainage fait partie intégrante d'une gamme d'apprêt. Là aussi, les demandes évoluent et nous ne pouvons nous satisfaire des mailles classiques. L'évolution de notre offre en la matière est réelle. Nous développons, notamment en argent 925 où la demande est la plus in-

novante, des modèles de chaînes fantaisie qui pourront inspirer les créations.

**L'OHB : Enfin, pour qu'une offre soit vraiment globale, elle doit aussi être développée en termes de service. Que propose la SAAMP à ce sujet ?**

**SAAMP :** Sans aucun doute, proposer une gamme complète est important mais il faut être en mesure d'y associer un service adéquat. Ce service, c'est la présence dans toutes nos agences et sur notre plateforme de livraison d'un stock suffisant et permanent. Il est indispensable que chaque agence détienne en permanence un stock disponible de l'ensemble des produits proposés. L'effort a aussi porté sur la logistique et sur les ressources nécessaires pour que chaque produit, décliné en différentes tailles et alliages, soit présent en agence et accessible par notre plateforme de livraison.



**L'OHB : Quelle panoplie d'outils avez-vous déployée pour que vos clients accèdent rapidement à vos produits et services ?**

**SAAMP :** Nous avons développé des outils numériques, sans oublier le catalogue papier qui reste indispensable pour nos clients. Mais le catalogue est aussi décliné en ligne, dans lequel la recherche intuitive permet très facilement de trouver l'article voulu. La présentation est simple et la navigation naturelle. Une fois le produit atteint, on peut alors en choisir la taille et l'alliage. Nous évitons ainsi les longues listes d'articles dans lesquelles il faut trouver la bonne mesure, le bon métal et la bonne couleur. Ce site permettra aux clients de commander, soit en click-and-collect en agence, soit en livraison chez eux. ■



### Accréditations et Certifications :

RJC-COC N°0173

RJC N°1428

OFG AFNOR Cert. 83234

Portée disponible sur [www.originefrancegarantie.fr](http://www.originefrancegarantie.fr)

ISO 9001 : 2015 N°2010/38301.3

ISO 14001 : 2015 N°2013/57085.4

ISO 17025 : laboratoire accrédité COFRAC N°1-6407, portée disponible sur [www.cofrac.fr](http://www.cofrac.fr)



### Plus d'information :

Tél. +33 (0) 1 44 61 80 32

[Saamp.com](http://Saamp.com) - [contact@saamp.com](mailto:contact@saamp.com)

Paris – Lyon – Marseille – Nice