Rencontre avec Lionel Hays, dirigeant de STACEM

- Ils font le territoire
- Mis à jour le lundi 04 août 2025

Située à Grand-Champ depuis 1983, STACEM produit des solutions d'étanchéité des plus simples aux plus complexes, vendues aujourd'hui sur les marchés de l'aéronautique, de la défense, du spatial et de l'industrie. Rencontre avec Lionel Hays, directeur général depuis dix ans et président de la société depuis deux ans.

Pouvez-vous présenter votre entreprise : son historique et son activité ?

STACEM est spécialisée dans les pièces en caoutchouc petites et moyennes séries.
Nous sommes présents sur les marchés de l'aéronautique, de la défense et du spatial. Ces marchés représentent 65% de notre production, les 35% restants se répartissent dans divers marchés comme le nucléaire, l'agroalimentaire, la chimie, la pétrochimie, la santé.

Installée historiquement à Grand-Champ, la société emploie 175 collaborateurs sur ce site. Il y a une dizaine d'années, une filiale à Tanger a été créée. Aujourd'hui, elle emploie une centaine de personnes. Avec cette filiale, la stratégie est de faire de la France notre centre de compétences et de Tanger notre centre de productivité.
Au fil des années, l'entreprise a obtenu diverses certifications industrielles comme l'ISO 9001,et aéronautique comme l'EN 9100, mais aussi une certification environnementale ISO 14001. C'est la reconnaissance d'une organisation qui permet a minima de satisfaire les attentes d'une clientèle qui se compose, pour notre part, de groupes comme Safran, Dassault, Naval groupe, Thalès. On s'inscrit également dans le référentiel Aéro excellence, qui permet d'évaluer et accélérer notre maturité industrielle. STACEM travaille à son amélioration continue, c'est ce qui nous amène à ces certifications. Fournir des pièces aéronautiques, c'est servir des appareils où la notion de sécurité est primordiale, nous n'avons pas le droit à l'erreur.

Où se localise votre marché ?

Petit à petit nous nous développons à l'international, mais nous travaillons principalement sur le marché national (95%). STACEM a une image nationale avec des ingénieurs technico-commerciaux, sur le terrain, qui vont directement au contact des clients. Nos clients sont éparpillés sur toute la France, mais nous observons une concentration sur Toulouse, Lyon et Paris. Le marché aéronautique étant très peu développé en Bretagne, nous avons quelques clients régionaux mais dans la filière militaire.
Avez-vous un attachement particulier au territoire ?
À l'origine, c'est la femme de Jean-André Choblet qui est originaire de Grand-Champ. C'est d'ailleurs ce qui a permis à monsieur Choblet de bénéficier d'un atelier relais en 1983. Depuis, nous nous développons et en général tous les 4 ans, l'usine s'agrandit. Les moyens de communication sont bien développés en Bretagne et c'est plutôt agréable d'être dans un département comme le Morbihan, sans avoir 1 h de bouchon tous les matins pour venir au boulot.

Avez-vous développé des politiques sociales spécifiques ?

Très peu d'école forme aux métiers qui composent notre secteur. On va de l'opérateur de moulage, en passant par le technicien, jusqu'à l'ingénieur en recherche et développement. Nous formons donc nous-même nos collaborateurs. Tous les ans, nous accueillons également 5 à 6 étudiants en alternance. L'indice d'équilibre homme-femme de l'entreprise est de 94%, ce qui est assez rare dans le milieu industriel. Je dirais que nous avons des métiers tellement différents que l'inclusion naturelle est alliée à une volonté de la direction.

Vous avez un laboratoire de recherche et développement, pouvez-vous nous en dire plus ?

STACEM conçoit, développe et industrialise ses propres formules caoutchoucs. La conception consiste à réaliser une formule théorique, puis effectuer des simulations numériques, pour enfin industrialiser le produit. A chaque opération, nous contrôlons les mélanges.

Quels sont vos enjeux de demain ? Avez-vous des projets à venir ?

La concurrence est forte, nous sommes face à de grands groupes donc l'enjeu est d'accompagner la croissance de l'aéronautique et du secteur militaire. Nous souhaitons développer le marché du nucléaire, mais aussi nous positionner sur de nouveaux marchés.
Côté projet, en novembre 2024, nous avons fait l'acquisition d'un terrain de l'agglomération pour construire un nouveau bâtiment de 500 m2. Nous avons besoin d'agrandir notre production afin d'accompagner la montée en cadence de l'aeronautique. Le bâtiment sera opérationnel en mars 2025, ce qui va nous permettre d'adapter notre production aux besoins de nos clients.
On mène également un certain nombre de projets, notamment sur l'automatisation de certaines activités de production, mais aussi sur la numérisation de processus. En 2024, nous avons investi dans de nouvelles machines. Ces investissements vont se poursuivre en 2025 avec l'achat de presses de moulage, d'une machine de finition ou encore d'une machine de conditionnement.
Nous faisons tout pour accompagner la croissance de nos clients tout en améliorant constamment la qualité de nos productions !

stacem.com

J'irai découvrir votre entreprise

David Robo, président de l'agglomération, va à la renconte des entreprises du territoire.
L'occasion de (re)découvrir les activités et initiatives économiques déployées sur nos 34 communes.
Entrepreneurs, vous souhaitez lui faire visiter votre entreprise ?
Déposez votre demande

Phone

Ce champ n’est utilisé qu’à des fins de validation et devrait rester inchangé.
(Nécessaire)
Identité
Prénom Nom
Nom de la société(Nécessaire)
Commune(Nécessaire)
Arradon
Courriel(Nécessaire)
Téléphone(Nécessaire)
Activité(Nécessaire)
Nombre d'emplois(Nécessaire)
Message
Mon objectif lors de cette visite

Information relative à vos données : Les informations à caractère personnel que vous nous fournissez en remplissant ce questionnaire sont traitées dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). Elles nous permettent d’organiser l’événement concerné, et, si vous le choisissez de vous transmettre des informations ultérieures. Ces données ne sont pas vendues à des tiers et ne sont pas utilisées pour de la prospection commerciale. Elles sont conservées sur nos serveurs, et à tout moment vous pouvez demander à ce que nous les rectifions ou les supprimions. Pour plus d’information vous pouvez contacter le délégué à la protection des données de l’agglomération à l’adresse dpd@gmvagglo.bzh.

Envoyer

Informations complémentaires

Lien utile

J’irai découvrir votre entreprise

Contact

Direction de l’économie, l’emploi, la formation et l’innovation

- 02 97 68 70 69
- Contacter