juin 2021

SAIT France

Accueil / BBI / Fournisseurs / Abrasifs

60 ans de proximité avec les clients

Créée en 1961, la filiale française de SAIT Abrasivi, fabricant italien d'abrasifs agglomérés et appliqués, a toujours assis son développement sur la performance de ses produits et sur l'innovation, en témoigne le déploiement de la technologie Power Max, mais aussi sur son écoute des clients. A soixante ans, SAIT France tire parti de son expérience sur le marché pour tenir toujours plus compte des besoins spécifiques de ses distributeurs, d'où la mise en place d'outils d'accompagnement, à travers le camion « Démo SAIT » ou encore des supports marketing personnalisés. Cette proximité est, pour la marque, un vecteur de croissance mutuelle, tant pour elle que pour ses clients.

« *Soixante ans de présence sur le marché, c'est une fierté pour nous ! 60 ans de progression, 60 ans d'innovation, 60 ans en restant une entreprise à taille humaine, toujours propriété des deux familles fondatrices. C'est aussi pour nos clients distributeurs et leurs clients, les professionnels, une garantie de fiabilité*. » Au-delà du symbole, ces soixante années résonnent de faits bien concrets pour les équipes de la filiale française du fabricant italien d'abrasifs SAIT Abrasivi, dirigée par Christophe Chrétien et animée depuis l'origine par des valeurs fortes, notamment son écoute et sa proximité du terrain qui accompagnent le développement d'une gamme complète.

L'entreprise est effectivement devenue l'un des plus importants fournisseurs d'abrasifs agglomérés et appliqués dans l'Hexagone. Après une année 2020 au ralenti, crise sanitaire oblige, elle a retrouvé le chemin de la croissance puisque son chiffre d'affaires, qui se situe entre 8 et 9 millions d'euros, devrait traduire en 2021 une forte croissance par rapport à 2019. « *En 2020, pendant le confinement, nous avons continué à recruter, notamment un chef des ventes. Nous sommes donc confiants en l'avenir* » estime Christophe Chrétien. SAIT France s'appuie actuellement sur vingt-sept personnes, dont douze commerciaux exclusifs sur le territoire français et un pour la Belgique.

Une double maîtrise

Créée à Montreuil (93) en mai 1961, la société SAIT France est la première des filiales étrangères fondées par SAIT Abrasivi, groupe international qui est né à Turin en 1953 et qui réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros. Elle tire du savoir-faire de sa maison-mère sa capacité à couvrir un large panel d'applications, déclinées entre quatre grands métiers : le métal, le bois, la carrosserie et les matériaux, en particulier le travail de la pierre. « *Contrairement à certains de nos confrères, nous sommes positionnés à la fois sur les abrasifs appliqués et sur les meules agglomérées. Nous avons toujours maitrisé la fabrication de ces deux typologies d'abrasifs* » souligne Eric Sense, directeur commercial.

L'ensemble des produits commercialisés en France provient ainsi des usines italiennes du groupe. Complètement modernisée en 2013, et entièrement automatisée, l'usine de Collegno, à côté de Turin, où se trouve également le siège social du groupe, est dédiée à la production des meules de tronçonnage et d'ébarbage, du diamètre 75 à 600 mm. A une centaine de kilomètres de là, le site de production de Piozzo se consacre aux abrasifs appliqués (papier, toile et fibre) et bénéficie lui aussi d'une amélioration continue de ses capacités de production. Il dispose aujourd'hui de trois makers. « *Le but du groupe est de maintenir ses productions en Italie. Cette stratégie n'est possible qu'en produisant de la haute qualité et en améliorant constamment les process pour réduire, notamment, les interventions manuelles* » poursuit Christophe Chrétien. Les deux autres sites de production du groupe, au Brésil pour les produits spéciaux appliqués, et aux Etats-Unis, dans le Connecticut (United Abrasives), sont dévolus aux marchés locaux. Les abrasifs issus

des usines italiennes sont stockés sur la plate-forme du groupe, à Settimo, dans la banlieue de Turin. Cette dernière expédie ensuite dans le monde entier les produits vers l’ensemble de ses filiales ou, selon les régions, de ses clients (importateurs ou gros distributeurs).

Le site logistique de Gonesse reçoit donc de Settimo, au rythme d’un à plusieurs semi-remorques par semaine, des produits finis et conditionnés. 9 000 articles sont ainsi stockés sur cette plate-forme de 3 500 m², où est assurée la préparation des commandes pour la France et la Belgique. Les expéditions s’effectuent à travers trois transporteurs sélectionnés en fonction de la taille des colis et des délais d’expédition. Mesurant la qualité de service entre le moment où la commande est reçue et son expédition dans les délais promis, soit 24 à 48 heures, le taux de...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n’avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue