février 2014

SAIT France

Accueil / BBI / Fournisseurs / Abrasifs

SAIT France voit grand pour ses distributeurs

SAIT France fait la part belle à ses partenaires distributeurs. Chez le fournisseur d'abrasifs techniques, classé parmi les cinq premiers en France, déjà la moitié des ventes est assurée par la distribution et son objectif d'ici à 2016 vise à confier au moins 70% des ventes à ce réseau. Le point sur sa stratégie pour accompagner ses partenaires dans le développement de leurs affaires.

SAIT France, l'un des premiers fournisseurs d'abrasifs agglomérés et appliqués du marché, affiche un chiffre d'affaires de neuf millions d'euros, une présence de plus de cinquante ans dans l'Hexagone et l'assise d'un groupe leader mondial basé en Italie. Son réseau de distribution forme sa force vive commerciale et, cette année, SAIT France entend lui donner un coup d'accélérateur. Au programme : services innovants et garantis, produits novateurs, savoir-faire et renommée d'un demi siècle d'un groupe international.

Un appui sur-mesure au réseau

SAIT France met à disposition de son réseau la force de vente mobile parmi les plus développées en France dans son domaine avec pas moins de quinze représentants maillant tout le territoire. Ses partenaires bénéficient ainsi d'une proximité et d'une réelle disponibilité, garantes d'un service personnalisé et d'engagements tenus. Les représentants SAIT accompagnent les revendeurs à leur demande dans leurs tournées commerciales, sur des démonstrations produits et dans toute visite d'entreprise ; l'idéal pour apporter des réponses personnalisées aux sociétés rencontrées.

Parallèlement, SAIT France construit sa démarche commerciale en partenariat avec son réseau. Son approche : une écoute permanente de ses partenaires pour composer des offres adaptées à leurs cibles, au cas par cas si besoin est. Les revendeurs peuvent sélectionner les produits qu'ils adressent à leurs marchés dans la gamme exhaustive d'abrasifs agglomérés et appliqués de SAIT. Ils indiquent les thématiques commerciales qu'ils souhaitent mettre en avant et reçoivent un support sur mesure. SAIT France leur fournit un ensemble d'outils marketing et de communication d'avant-vente personnalisés selon les besoins. Ainsi l'action commerciale est ciblée au plus près des attentes du terrain.

De plus, la société propose à ses revendeurs une animation commerciale à l'année. La prochaine est l'opération "Eté Distribution" qui démarrera dès le deuxième trimestre 2014. SAIT France poursuit par ailleurs la rétrocession de clients directs à son réseau, ce qui renforce son approche du marché via la distribution.

Une offre exhaustive et modulable

L'offre de SAIT, avec plus de dix mille références au tarif, constitue l'une des plus larges gammes d'abrasifs appliqués et agglomérés du marché professionnel. Elle permet d'équiper de nombreuses activités : métallerie, industrie du bois, carrosserie industrielle, aéronautique, composites, métallurgie, bâtiment - décoration et artisanat…

En trois niveaux de gamme, SAIT donne les moyens aux distributeurs d'aborder différents segments de clients. La gamme de disques à tronçonner et à ébarber high-tech BF se compose de produits très techniques, sur un large panel d'applications allant du Ø75 au Ø600, de quoi apporter une solution haut de gamme aux clients les plus exigeants. Fer de lance de SAIT, cette gamme connait des ventes soutenues et s'avère aussi

très rémunératrice pour les revendeurs qui la commercialisent. La gamme SK offre aussi un beau niveau de technicité et la gamme PL, spécialisée sur les disques de diamètres 125 mm et 230 mm, permet de répondre à une bonne part des attentes clients à des prix compétitifs. Haut du marché, clients gérant de grandes quantités de disques, entreprises plus petites : quel que soit le positionnement du revendeur, il trouve les produits adaptés au sein de la gamme de SAIT.

Les abrasifs appliqués sont traités selon le même principe. Autre spécialité de l'entreprise, la gamme se veut elle aussi complète. Elle couvre disques, roues, feuilles, rouleaux, bandes et bandes larges. Trois catégories de supports sont disponibles : papier, toile et fibre. Ces produits s'utilisent dans des conditions variées, pour une manipulation manuelle ou mécanique, les grammages allant du plus léger au plus lourd et les grains du plus gros au plus fin. Là encore, les distributeurs trouvent au catalogue les solutions qui correspondent exactement à leurs cibles.

Des stocks fiables livrés sous 48 heures

Pas de flux tendu ou de rupture de stock chez SAIT France. Les distributeurs peuvent s'engager auprès de leurs clients à les livrer sous 48 heures (pour les produits dits de stock) partout en France, une promesse que SAIT France leur permet de tenir systématiquement, forte de son stock étoffé d'une valeur dépassant 1,5 million d'euros sur son site de Gonesse dans le Val d'Oise. Son approvisionnement s'appuie sur deux sites de production en Italie, chacun, dédié à l'une des familles d'abrasifs, agglomérés et appliqués, étant en mesure de produire chaque année plusieurs millions de produits et de mètres carrés d'abrasifs.

L'emplacement du stock sur le site de SAIT France bénéficie de plus d'une desserte exceptionnelle de transports, à proximité des aéroports de Roissy, du Bourget et des grands axes routiers qui partent de la région parisienne vers toute la France. Pour peaufiner la prestation, SAIT France s'est adjoint les services d'un transporteur partenaire, sélectionné pour sa solidité et son efficacité.

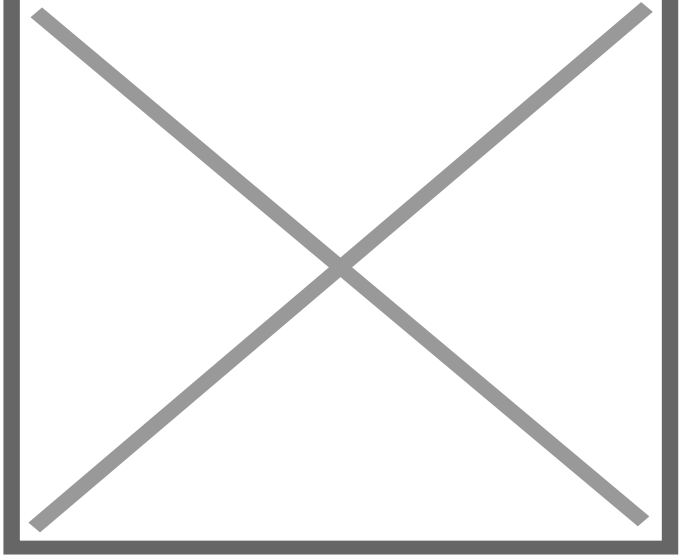
Fabrication européenne, assise internationale

Pour les revendeurs, SAIT France représente un fournisseur avec la caution d'un groupe d'envergure mondiale de plus de cinquante ans. La société est présente dans l'Hexagone depuis 1961, l'assurance d'une réputation installée et d'une connaissance fine du marché.

La fabrication et l'optimisation de ses produits sont exclusivement européennes, conduites sur les sites du siège en Italie. SAIT a toujours tenu ses engagements de qualité et de sécurité et garantit un cycle de production certifié ISO 9001 de bout en bout. Les produits sont soumis à des contrôles qualité rigoureux pour une utilisation en toute sécurité quelles que soient les conditions. Le groupe SAIT est aussi un des membres actifs de la FEPA (Fédération Européenne des Fabricants d’Abrasifs) et est certifié OSA (Organisation Safety Abrasives).

Le marché ne s'y trompe pas : SAIT fait partie des premiers fournisseurs mondiaux d'abrasifs techniques « et figure dans le peloton de tête des cinq fournisseurs majeurs sur le marché français », comme le souligne, Christophe Chrétien, directeur général de SAIT France. Le groupe compte par ailleurs une présence aux Etats-Unis et au Brésil via des unités de production dédiées à ces marchés américains. En Asie, la société se positionne comme l’un des fournisseurs leader dans la fourniture des papiers abrasifs pour le travail du bois. Le Moyen Orient est une autre destination où la société se développe.
Stature internationale, réputation éprouvée de ses produits, capacité à répondre à des enjeux marchés divers : autant d'atouts supplémentaires que SAIT met à disposition de la distribution française pour se démarquer.

Concentré d'innovation dans de nouveaux produits et procédés



La recherche et l'innovation améliorent sans cesse les capacités des produits de SAIT grâce à l'équipe R&D de pointe de sa maison mère en Italie.

SAIT vient ainsi de renouveler toute la gamme de ses disques agglomérés avec son procédé Top Energy. Son service de R&D a en effet mis au moins un processus de fabrication optimisé au niveau de la formulation chimique des mélanges qui augmente de 30% minimum la performance des disques et leur procure une garantie de vie très élevée.
Autre nouveauté majeure issue de l'innovation SAIT, le disque à lamelles céramiques SLTE fait son entrée sur le marché. Haute performance, enlèvement plus élevé de matière, durée de vie allongée : ce disque qui présente une plus grande quantité de toile abrasive se distingue sur le marché par ses capacités hors pair.