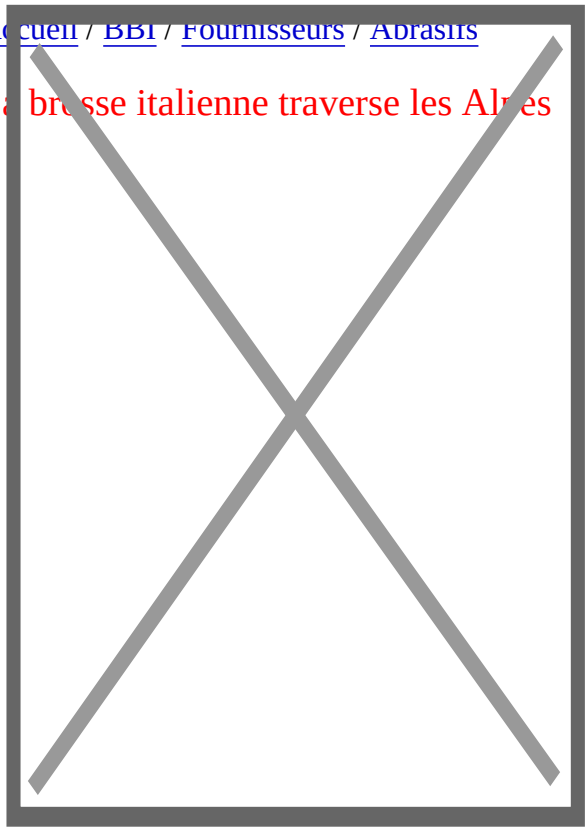
octobre 2014

SIT

La brosse italienne traverse les Alpes

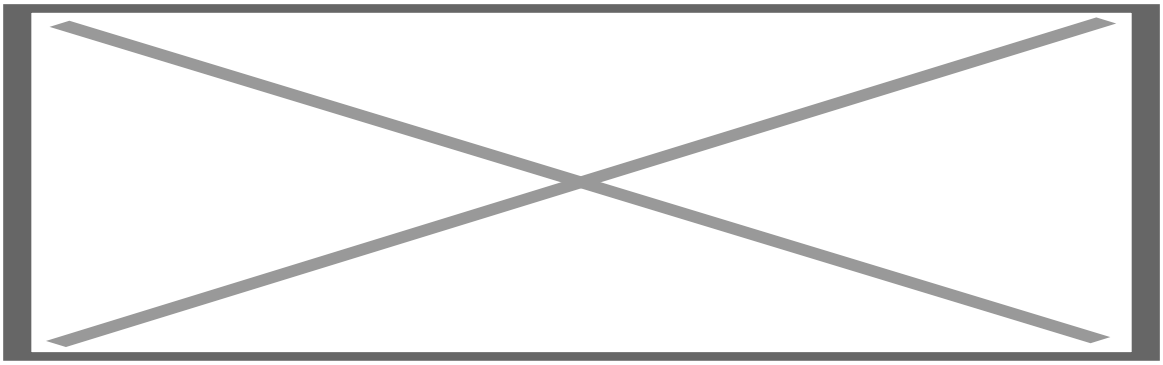


Créateur de la brosse SPID et leader italien de la brosserie, la société SIT a décidé en 2012 de s'implanter dans la distribution professionnelle française. Représentée sur notre sol par son partenaire AFR, la firme de Bologne entend bien dynamiser le marché et se développer à un rythme élevé sur les prochaines années.

L'histoire de la SIT débute il y a plus de 350 ans, en l'an 1662 exactement, avec la création d'une fabrique de pinceaux à Bologne. Bercée dans un environnement propice aux arts, la manufacture artisanale traverse les âges et les générations pour finalement être rachetée en 1908 par Alessandro Acquaderni. A partir des années 1950, mécanicien dans l'âme et curieux des nouvelles technologies, son petit-fils Pietro, père du dirigeant actuel Andrea Acquaderni, se rend compte du potentiel économique important des strips, par comparaison aux pinceaux d'art, et commence à orienter l'entreprise sur la brosserie. Rapidement, la société, qui abandonnera totalement la production de pinceaux en 1965, quitte son atelier de centre ville et s'installe dans de nouveaux bâtiments à Casalecchio di Reno, en périphérie de l'agglomération bolognaise. Parallèlement, la raison sociale de l'entreprise évolue et devient SIT, pour Societa Italiana Tecnospazzole.

Au début de cette nouvelle ère, SIT ne travaille que le strip, produit très malléable qui ouvre sur un large champ d'applications, avant d'étendre son savoir-faire aux brosses circulaires ondulées puis torsadées et à de nombreux autres produits relevant de la brosserie ; et parfois aborder des domaines étonnants, comme le sport avec la livraison en 1958 d'une piste synthétique en strip pour le tremplin de ski de Ponte di Ligno – en 1965, elle déposera même un brevet international sur les brosses synthétiques pour les pistes de ski alpin, innovation qui sera déclinée dix ans plus tard pour le ski de fond, et en 2003, elle élabore un nouveau produit

à base de strips pour réaliser des brosses synthétiques pour les tremplins de ski, marché de niche très intéressant.



Au-delà de cette construction de gamme, la réussite de l'entreprise tient également au succès remporté par sa brosse SPID, référence sur le marché. Lancée dès 1965, cette brosse manuelle à la surface de brossage longue et étroite n'a jamais vu sa production s'infléchir et est toujours de nos jours fabriquée à quelque 2,5 millions d'exemplaires par an, avec plusieurs propositions de fils différentes.

Une société en croissance

Sur les cinquante dernières années, qui correspondent à la spécialisation de la société dans la brosserie, les évolutions ont été constantes, autant en termes de produits, même si l'ampleur du domaine des brosses industrielles demande de conserver une certaine spécialisation – les brosses pour voiries ne font ainsi pas partie du champ d'activité de la compagnie –, qu'en termes de structures. SIT a par exemple lancé ses premiers produits pour le ramonage au début des années 90 et en 2012 conçoit un kit pour le nettoyage des poêles à granulés.

Côté structures, la SIT a fortement agrandi ses locaux administratifs et espaces de production entre 1995 et 2002 pour tripler sa surface et atteindre les 12 000 m2 de surface couverte. Dans le même temps, un investissement machines important a été réalisé pour augmenter les lignes de production automatisées. Dans la foulée, elle construit une unité de production de 1 500 m2 couverts en Roumanie. Cette dernière, qui emploie une vingtaine de personnes, est dédiée à tous les produits de ramonage, qui demandent beaucoup de travail manuel. A noter également qu'en 2012, SIT a implanté 870 panneaux photovoltaïques sur le toit de ses bâtiments italiens, une couverture de 1 500 m2 qui produit 200 mWh/an, soit un tiers de sa consommation d'énergie.

Cap sur l'export

La société SIT fabrique et distribue une gamme articulée en quatre parties, la brosse industrielle standard, le strip, le ramonage et les produits spéciaux. Si l'on exclut les fabrications spéciales et le ramonage pour se concentrer sur le cœur du brossage distribué en fournitures industrielles, SIT réalise un chiffre d'affaires qui

est également réparti dans les trois grandes familles que sont les strips (métal, fibres synthétiques, fibres naturelles), les brosses à fils torsadés et les brosses à mèches torsadées (acier, bronze, laiton, inox). Sa clientèle est constituée à 75% d'entreprises italiennes (45% revendeurs et 30% industrie) et pour 25% de clients export, son débouché à l'international le plus important étant à ce jour… l'Australie.

Leader indiscutable sur son marché domestique, la SIT a aujourd'hui la volonté de croître d'une façon plus prononcée à l'export et notamment en France, pays qui génère aujourd'hui un chiffre d'affaires limité mais qui recèle un fort potentiel de développement. « Dans mon esprit, le marché français est devenu très important » souligne Andrea Acquaderni, « il est d'ailleurs travaillé de manière spécifique ».

La France, une priorité affichée

Longtemps présente sur le marché français pas le biais de fabrications sous label privé, hormis la brosse SPID toujours vendue sous cette dénomination, la société SIT a progressivement vu son volant d'affaires diminuer jusqu'à pratiquement disparaître du fait des changements d'approvisionnement de ses partenaires importateurs. En 2012, la firme italienne décide de s'intéresser à nouveau à notre marché national en promouvant désormais sa propre marque et en septembre de l'année dernière, elle ouvre un dépôt à côté de Lyon en accord avec son nouveau partenaire AFR. Disposant d'une force commerciale de seize personnes à travers sept équipes d'agents commerciaux, cette représentation française dispose donc sur place d'un stock qui lui permet de livrer sous 24 heures, d'un showroom et d'une administration de ventes. Sa politique est d'implanter la marque auprès de la distribution professionnelle et l'équipe commerciale multiplie les tournées accompagnées et les journées techniques pour atteindre cet objectif. Elle dispose également de mobiliers de ventes spécifiques pour mettre en valeur les produits, d'un site internet multilangue très bien fait adapté aux tablettes et d'éléments marketing tels les QR code présents sur les emballages de nouveaux produits qui permettent d'accéder à des fiches techniques et vidéos.

Intéresser les revendeurs

La cible de SIT est avant tout celle des distributeurs capables de faire de la préconisation. Pour cela, il faut attirer l'attention des revendeurs sur ce produit qui est loin d'être un produit leader chez eux et qui, par ailleurs, est souvent traité en direct. Comme l'indique Serge Guillemin, gérant de AFR, « les quincailleries et fournitures industrielles vendent environ pour 300 euros de brosses par mois, ce qui n'est rien, et ont le potentiel de faire beaucoup plus. La brosserie est en effet un marché plein de niches et il est possible de répondre à des problématiques diverses et techniques, comme le nettoyage des bandes convoyeuses de matériaux pour lequel SIT est leader en Europe ou le nettoyage intérieur des chaînes de fonderie, pour ne citer que deux exemples. »

Par ailleurs, dans cette stratégie de marque, les brosses spéciales ainsi que le reconditionnement de brosses usagées, deux prestations accessibles aux quincailleries et fournitures industrielles auxquelles peut répondre SIT, sont des atouts supplémentaires pour trouver des clés d'entrée chez les revendeurs. Le délai annoncé pour la fabrication d'une brosse spéciale est de quatre semaines, parfois trois, et il faut compter une semaine pour les reconditionnements.

FB

Le site de production de Casalecchio di Reno

Progressivement agrandi pour atteindre une surface de 12 000 m2, bureaux compris, le siège de SIT abrite toute la partie fabrication et logistique de l'entreprise, à l'exception de l'atelier construit en Roumanie pour tous les produits de ramonage. Certifiée ISO 9001, l'usine italienne prend en charge tout le reste de la

production, à savoir les brosses industrielles standard, les strips et toutes les commandes spéciales. Son organisation utilise un modèle éprouvé avec successivement les entrées et le stockage des matières premières, les fabrications standard, les fabrications spéciales et les expéditions. Hormis ces activités de production à proprement dites et la logistique, le site de SIT comporte également un atelier spécial dédié à la maintenance et la réparation des machines de fabrication.