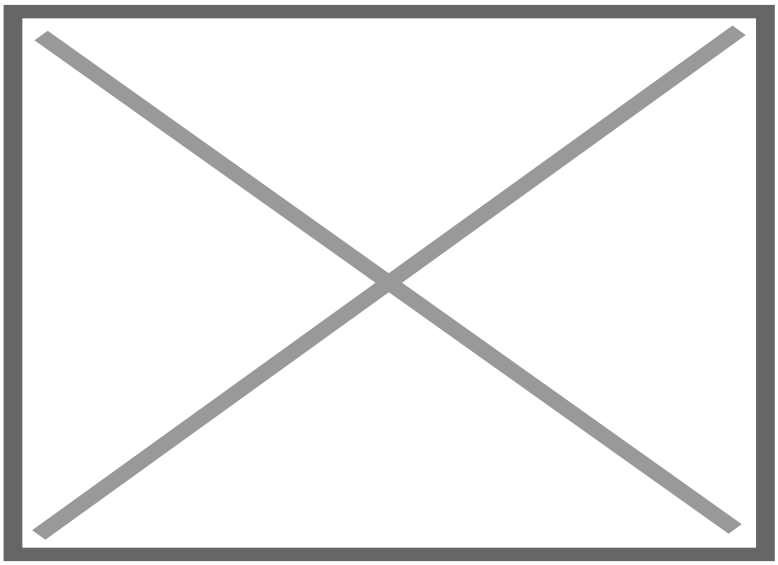
septembre 2020

Sofop Taliaplast®

L’acquis technologique de la fabrication française

« Mon cap, c’est l’industrie d’innovation, de haute technologie, qui investit, qui innove, qui renouvelle ses produits, et qui vise le haut de gamme ». Pour Eugène Reitz, Président de Sofop taliaplast®, la vision de son entreprise est claire et s’appuie sur l’excellence partagée. Ajoutez une volonté féroce de fabriquer en France et le respect des valeurs humaines et vous aurez là l’essence de cet industriel qui continue aujourd’hui d’entreprendre pour nourrir son expansion.



Au vu de ses engagements et de son évolution depuis 1983, la société Sofop taliaplast® est représentative de l’excellence industrielle française que l’on apprécie de retrouver dans les PME qui dynamisent notre territoire. De fait, son dirigeant signe depuis maintenant près de quarante ans une belle aventure entrepreneuriale où il n’a eu de cesse d’étendre la gamme de produits de l’entreprise et parallèlement de développer son outil industriel français. Et l’exercice 2019 s’est achevé sur un chiffre d’affaires record de 39 millions d’euros provenant aux deux tiers d’une production largement intégrée répartie sur cinq sites implantés sur un large quart nord-ouest de la France ; des capacités industrielles qui méritent toute notre attention.

Un acteur majeur de l’outillage bâtiment

En préambule, avant d’entamer un focus sur l’évolution récente de l’outil industriel de Sofop taliaplast®, rappelons brièvement à tous nos lecteurs qui l’ignoreraient encore la carte d’identité de l’entreprise. Avec un chiffre d’affaires de 39 M? (+ 5 M? en deux ans !) réalisé sous la marque taliaplast dans l’outillage à main, la signalisation et la protection, cette société dirigée par Eugène Reitz se présente comme un acteur majeur du marché des petits matériels pour le bâtiment TP et l’industrie. Elle fabrique les deux tiers des 9 000 références de son offre catalogue sur quatre sites implantés à Montoir de Bretagne (44), Malville (44), Cugand (85) et Colleville (76), production centralisée avant expédition sur le centre logistique du siège social de Montoir de Bretagne.

Sofop taliaplast commercialise ses gammes uniquement à travers la distribution professionnelle avec une répartition sur la France dans les différents réseaux d’activités négoces matériaux, quincailleries, fournitures industrielles, spécialistes de l’outillage bâtiment, loueurs, spécialistes EPI et libres-services agricoles ; à noter que cette répartition ne prend pas en compte la part des matériels fabriqués pour les confrères en marque propre. Par ailleurs, 14% du CA est réalisé à l’export, débouché en croissance régulière.

Forte présence sur le terrain

Pour la vente, Sofop taliaplast est organisée avec quinze commerciaux sous statut de VRP exclusif qui sont placés sous la responsabilité de trois directeurs de région et un directeur des ventes accompagnés par six assistantes commerciales. Au niveau national, les décisions sont du ressort du directeur commercial Pierre Laussucq, sachant que l'équipe comporte également une assistante grands comptes et un merchandiser pour la partie marketing opérationnel avec la conception de plans de vente clés en main, de fiches commerciales, de promotions sur mesure jusqu'à la création de présentoirs fabriqués en interne. Enfin, cinq personnes gèrent l'exportation depuis Montoir en Bretagne.

Toute l'équipe France est très présente sur le terrain. Elle participe facilement aux animations montées par les distributeurs, « *le meilleur moyen de montrer que l'on est avec eux* » comme le souligne Pierre Laussucq, événements qui servent aussi à collecter des retours sur les produits directement auprès des utilisateurs, « *de façon à faire évoluer nos gammes en fonction des besoins exprimés par les professionnels* ». Ce contact avec les utilisateurs finaux passe également par le site internet de l'entreprise et son service client ; les demandes de prix des utilisateurs sont systématiquement renvoyées aux distributeurs. L'équipe commerciale est également appuyée par un service marketing très actif (basé chez Sofop Multigraphic à Malville) équipé pour réaliser toute la communication institutionnelle de taliaplast, les packagings et autre signalétique salons.

Sofop taliaplast fait également du marketing industriel en invitant ses clients sur ses différentes unités de production, récemment deux groupes nationaux et régionaux, afin de leur exposer son...

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