

Taulignan

Plasturgie

SAFI arrose le marché avec ses robinets

Premier fabricant français de robinets plastiques pour industriels, SAFI, qui s'est spécialisé dans les robinets anti-corrosion, a pour ambition de devenir le leader européen de ce marché de niche (qui n'est pas pour autant sans concurrence), d'une part en développant l'entreprise sur l'Asie et les Etats-Unis, et d'autre part en conservant un bel esprit d'équipe qui jusqu'ici n'a jamais fait défaut à l'entreprise.

Repuis il y a 3 ans par le fils de son créateur, SAFI, spécialiste des robinets plastiques anti-corrosion, connaît depuis un essor considérable, dû entre autre à une stratégie commerciale dynamique, voire agressive.

De l'idée ingénieuse du père...

Mais revenons à la belle histoire de cette PME drômoise. Tout commence en 1963 avec la création de l'entreprise SAFI à Taulignan par Jacques Moisson. A l'époque, ce dernier, ingénieux et touche-à-tout, décide de créer sa propre société sans trop savoir vraiment ce qu'il va y produire. Il la nomme alors SAFI, signifiant tout simplement Société Anonyme de Fabrication Industrielle. Une dénomination plutôt vague pour une petite société qui va finalement vite trouver sa spécialité.

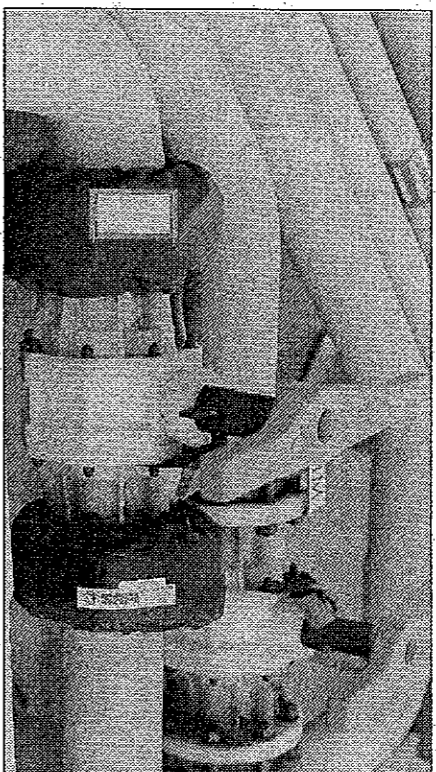
Inventeur dans l'âme, c'est après avoir observé les problèmes de fuite des robinets des cuves de fuel domestique que Jacques Moisson trouve un système et commence à produire des robinets étanches pour ces cuves. Et puis l'histoire va ensuite aller assez vite. Les robinets de SAFI sont repêchés par un spécialiste de la pulvérisation agricole qui lui demande de travailler pour lui. C'est le premier « boom » de l'entreprise, et c'est aussi ce qui explique qu'historiquement SAFI travaille dans les domaines du stockage de fluides et de l'agriculture.

Se spécialisant assez rapidement dans les robinets thermoplastiques qui présentent l'avantage d'être moins chers, plus légers et surtout plus résistants et anti-corrosifs (contrairement au métal), SAFI se développe progressivement et exerce aujourd'hui son activité dans 5 grands domaines que sont l'industrie chimique, l'environnement (secteur en plein développement), la pulvérisation agricole (SAFI s'impose comme un des fournisseurs clé de ce domaine), la logistique et le transport et le stockage de produits chimiques (SAFI est la seule société certifiée pour les robinets plastiques de transport sur route), et l'industrie minière. Enfin l'entreprise drômoise travaille également avec le secteur du yachting pour des systèmes de robinetterie électrique plus complexe.

En 40 ans, SAFI s'est donc considérablement développé avec à son actif 130 salariés et un chiffre d'affaire de 11 millions d'euros.

...au dynamisme du fils

Et puis, il y a bientôt 3 ans, en janvier 2005, Stéphane Moisson, fils du fondateur, reprend la tête de l'entreprise avec à ses côtés son frère Dominique comme directeur technique. Diplômé de Centrale Paris,



SAFI produit aujourd'hui plus de 7 000 robinets anti-corrosifs différents à l'usage des industriels

ce jeune trentenaire a l'ambition de redynamiser l'entreprise familiale. Menant une stratégie commerciale plus que dynamique, il saisit toutes les opportunités et impose en moins de 3 ans sa société comme un des leaders du marché de la robinetterie industrielle, annonçant pour cette fin d'année un CA de 15 millions d'euros et une croissance de plus de 20 %.

Réalisant 60 % de son CA à l'export, SAFI est bien présent sur toute l'Europe avec des filiales en Allemagne, en Espagne et en Angleterre, et a maintenant pour ambition de s'étendre hors des frontières de notre continent.

Ainsi, comme cela avait été annoncé en fin d'année dernière, une filiale américaine a ouvert ses portes en Floride au mois de février avec deux commerciaux. Pensant pouvoir faire autant que sur l'Europe, cette filiale américaine est bien évidemment amenée à se développer et SAFI est actuellement en pleine phase de recrutement. Et l'aventure américaine commence plutôt bien puisque sur ce début d'activité, encore inférieur à un an, on dépasse le million de dollars de prises de commandes.

Une expérience que Stéphane Moisson espère aussi concluante sur le marché asiatique pour le début de l'année 2008.

Les plus de SAFI

L'about de SAFI par rapport à ses concurrents ? Certainement sa taille. Cette PME forte aujourd'hui de 145 salariés (effectif qui devrait augmenter de 15 % d'ici 2 ans), a en effet une taille qui lui permet à la fois d'être très réactive (plus que les grosses structures) mais aussi d'avoir les moyens d'investir suffisamment en recherche et

développement pour sortir de nouveaux produits.

De plus, SAFI a pour stratégie de ne pas fournir seulement un produit, mais vraiment de répondre au mieux aux besoins du client. L'entreprise drômoise n'a donc pas de catalogue, et travaille en « sur-mesure » en vendant directement ses produits par son propre réseau de technico-commerciaux qui interviennent bien souvent sur les chantiers pour mieux comprendre la demande du client. Une stratégie payante qui fait qu'aujourd'hui SAFI est régulièrement choisi quand il s'agit d'une application un peu complexe qui demande une grande fiabilité, et qui lui a permis de s'imposer comme le leader du marché français.

Une place de leader que Stéphane Moisson entend conforter sur le marché français et ambitionne d'obtenir sur le marché européen. Mais l'idée n'est pas de faire une course aux profits. Le jeune entrepreneur préfère avancer par « vagues successives », avec l'ambition que chacun prenne plaisir dans son travail. Sans tomber dans le paternalisme, Stéphane Moisson tient, comme son père à l'époque, à prendre soin des individus et à garder une certaine culture d'entreprise. Preuve de cette volonté, un investissement énorme (6 fois le budget légal) a été fait pour la formation du personnel : « SAFI a une volonté globale d'aller de l'avant, avec cette idée que finalement tout le monde a à y gagner... »

Dynamisme, résultats, lien social et esprit d'équipe, voilà comment Stéphane Moisson entend poursuivre le développement de SAFI qui devrait, avec des principes pareils, arriver rapidement à ses objectifs de numéro 1.

Julie Fourrier

Safi en chiffres

- ✓ CA : 15 millions d'euros annoncé pour 2007.
- ✓ 60 % du CA réalisé à l'export.
- ✓ 145 salariés (dont 62 au siège de Taulignan) répartis sur 6 pays : France, Angleterre, Allemagne, Espagne, Chili et Etats-Unis.
- ✓ Une ancienneté moyenne de 18 ans dans l'entreprise.
- ✓ Plus de 7 000 références de robinets.
- ✓ Plus de 2 000 clients par an.
- ✓ SAFI produit des robinets allant jusqu'à 2 mètres de diamètre.



Régé de l'entreprise depuis 2 ans, Stéphane Moisson part aujourd'hui à la conquête de l'Amérique avec ses robinets anti-corrosifs

