



# Sofop-Taliaplast, le partenaire du professionnel

**Disposant d'une grande notoriété sur le marché hexagonal et reconnue à l'international, la société française Sofop-Taliaplast (250 collaborateurs) basée à Montoir-de-Bretagne (44) conçoit, fabrique et commercialise des outils à main et des équipements de protection et de signalisation pour le bâtiment et l'industrie. Aujourd'hui, elle dispose d'un fichier de plus de 5 500 clients (négoce matériaux, spécialistes matériel, fournitures industrielles, quincailleries, autres fabricants) dont 4 000 réguliers qu'elle satisfait en s'appuyant sur ses quatre sites de production et sur une stratégie commerciale axée autour de leurs besoins.**

**L**a marque Taliaplast a pour origine le nom de l'inventeur de la taloche plastique, M.Taliacci, qui en 1967 fonde la Sofop (Société de Fabrication d'Outillages Plastique et bois qui deviendra par la suite la Société Française d'Outils Professionnels) afin d'assurer la commercialisation de ses

produits. Malgré le succès rencontré par sa taloche et son rachat (transformation en SA), la Sofop connaît quelques difficultés commerciales et financières, notamment du fait d'une dépendance excessive envers ses sous-traitants.

En 1983, le conseil d'administration, fraîchement élu, ten-

te de redresser la situation en donnant tous pouvoirs à la gestion à un nouveau directeur général, Eugène Reitz, un expert-comptable de formation spécialisé dans le redressement d'entreprises en difficulté. Industriel dans l'âme, il s'entoure de collaborateurs de confiance. La nouvelle équipe s'attèle



*Sofop-Taliaplast a connu son premier succès commercial avec le lancement en 1968 de la première taloche en plastique.*



Eugène Reitz (à gauche), ici entouré d'Anne-Marie Pelletier (responsable communication et marketing), de Dominique Douet (directeur commercial) et de Yvan Reitz (attaché de direction), a réussi à redresser la barre et faire de Sofop-Taliplast un incontournable au sein de la distribution professionnelle.

alors à la tâche difficile mais passionnante de pérenniser et de développer l'entreprise. Cette stratégie qui s'inscrit dans la durée et en plusieurs étapes, implique une politique d'investissements industriels et humains axés sur la satisfaction des clients qui débouche en 2003 à l'obtention de la certification Iso 9001. Après deux déménagements rendus nécessaires par la progression constante du chiffre d'affaires, l'entreprise s'installe en 1987 à Montoir-de-Bretagne, dans un vaste bâtiment qui regroupe les services administratifs et commerciaux, ainsi que la plate-forme de stockage. En 1988, la société prend un virage décisif, qui marque le début de son aventure industrielle. En effet, souhaitant maîtriser au mieux ses coûts de revient et être moins dépendant de sous-traitants, elle acquiert trois presses

à injection plastique d'une puissance de 125 à 350 tonnes, ainsi que de nombreux moules pour compléter sa gamme de produits.

### U2, maîtrise du plastique

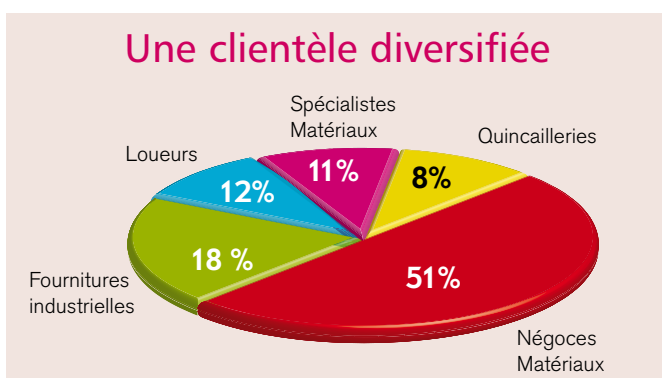
Rapidement, la place vient à manquer et, en 1990, l'opportunité se présente d'acquérir, à Montoir de Bretagne également, un nouveau site par le rachat d'une nouvelle structure située en zone portuaire près des Chantiers Navals de l'Atlantique et de l'Aérospatiale (devenue Airbus). Les presses à injecter, avec les moules et le matériel technique, sont transférées dans cette unité baptisée U2, le bâtiment administratif, commercial et de stockage devenant alors U1. Au sein d'U2, la Sofop réalise de l'injection plastique et maîtrise notamment le moulage d'ABS, de polystyrène-choc et de po-

lyéthylène utilisés essentiellement pour la fabrication de taloches, de seaux et auges de maçons et de casques de chantier. Au fil des années, les bâtiments d'U2 sont agrandis et rénovés pour atteindre aujourd'hui 20 000 m<sup>2</sup> dont 9 400 m<sup>2</sup> couverts. En ce qui concerne le parc machine, ils abritent dix neuf presses d'injections équipées de robots à haute technologie dont la puissance varie de 75 à 1 050 tonnes, ainsi qu'une cinquantaine de moules qui permettent de réaliser de l'injection traditionnelle et de l'injection gaz pour l'ABS, le polyéthylène haute et basse densité, le polypropylène, le polystyrène-choc... Depuis 1995, ce site abrite également des machines de

haute technologie pour la découpe de rubans de chantier (120 000 km fabriqués chaque année) et assure la production industrielle de produits bois et aluminium grâce à un centre d'usinage numérique et une chaîne de découpe et de montage de taloches en bois. Equipée de plusieurs machines à commande numérique (presses de découpe et de pliage) destinées au travail du métal, cette unité produit également des panneaux de signalisation temporaire en tôle d'acier galvanisé. Elle est sur cette gamme une des premières à obtenir la certification Ascquer (2007), normalisation obligatoire. Depuis 2001, les manches en fibre de verre importés auparavant de Chine sont fabriqués sur ce site. Par ailleurs, la Sofop est le seul fabricant français de casques de chantier a bénéficié d'une production totalement intégrée.

### U3, transformation du caoutchouc

En parallèle, la Sofop procède en juillet 1988 à l'acquisition de la Sargom, une société située à Cugand (85), à une centaine de kilomètres de Montoir-de-Bretagne. Cette société, alors fournisseur de la Sofop est spécialisée dans



Le site U2 fabrique de nombreux produits plastique dont la célèbre taloche Taliplast.

# du côté des fournisseurs

En tant que fabricant, Sofop-Talioplast accorde une grande importance à la qualité de ses produits. Ses derniers sont vérifiés toutes les heures, sur prélèvement d'échantillon pour s'assurer de leur conformité et éviter de bloquer les chaînes en cas de défaillance.



la fabrication de produits en caoutchouc armé comme les seaux, les auges, les poubelles, les tapis... et dispose d'une usine de 20 000 m<sup>2</sup> dont 13 000 m<sup>2</sup> couverts. Avec cette acquisition, la Sofop devient, comme le souligne Eugène Reitz « le leader spécialiste de la transformation du caoutchouc en France ». Cette position se confirme en septembre 1991 avec le rachat du principal concurrent français de produits en caoutchouc, la société Sidac, située à Chassant (28). La direction décide un an plus tard de regrouper à Cugand les compétences et les équipements de la Sidac afin de compléter son savoir faire. Aujourd'hui, chaque année, 24 heures sur 24, plu-

sieurs milliers de tonnes de matières premières sont vulcanisées dans les 125 moules par 38 presses à compression, dont la puissance varie entre 200 et 700 tonnes. L'usine U3 s'est également diversifiée dans la fabrication de produits métalliques (et tube) et en acier galva et produit des piquets chantier, des jalons et nivelettes mais aussi des ve-plaque, des lissardes, chariots porte-plaques...

## U5, spécialiste des outils de mesure

Rachetée en septembre 2007 à la société Fiquet France (entreprise déjà reconn-

par les professionnels) l'unité U5 basée à Valmont (76) est spécialisée depuis 80 ans dans la fabrication d'appareils de mesure pour le bâtiment tels les niveaux de maçon, les compas et les équerres.

Elle dispose, sur



## U4, un service graphique intégré

Après plusieurs années de développement des services imprimerie et marquage, la Sofop acquiert en 1998, Multigraphic, une Sarl située à quelques centaines de mètres de U1. La division communication est alors transférée dans cette unité de 7 200 m<sup>2</sup>, dont 2 600 m<sup>2</sup> couverts. Grâce à de nombreux investissements (imprimantes numériques, tables de découpe à plat...), U4 intègre désormais toutes les techniques et formes de publicité et de marquage pour les travaux de marketing, de création, de conception, d'infographie, de marquages

Lancée en 2005, la marque Taliassign regroupe toute l'offre en panneaux de signalisation temporaire sur chantier.



Depuis 2005, le groupe s'est lancé dans la production de panneaux de signalisation. Les faces sont sérigraphiées par Multigraphic (U4) avant d'être intégrées aux châssis, ces derniers étant assemblés dans l'usine de Montoir-de-Bretagne (U2).



Grâce à des investissements machines conséquents, le groupe est aujourd'hui capable de produire 110 000 km de ruban chaque année.

publicitaires et industriels, de publicité adhésive, de sérigraphie, de flexographie, de tampographie et d'imprimerie. Elle oeuvre aussi pour le compte de Taliplast (UI) : catalogue, argumentaires, fiches et notices-produits, mailings, habillage de stands, PLV, visuels des panneaux de signalétique et de chantier, personnalisation des casques, gilets et rubans et panneaux de profit. Elle réalise également pour ses propres clients, des étiquettes, kakémonos, totems, marquages de véhicules etc. Sans oublier la signalétique « pointue » des paquebots construits

sur les chantiers navals voisins et pour d'autres clients importants (Manitou, Toyota, Airbus, Rolland...).

### Des unités de production autonomes

Chacune de ces quatre usines de production est gérée comme un centre autonome de profit. Elles sont ainsi responsables de leurs propres fabrications, tant sur le plan



*Sofop-Taliplast est le seul fabricant français de casques de chantier à bénéficier d'une conception, d'une production et d'une vente totalement intégrées.*



En 1996, la société fait l'acquisition de deux presses d'injection plastique qui lui permettent de travailler en flux tendus pour la fabrication des casques Opus et Oceanic.



La valeur sûre pour l'étanchéité et le collage



[www.necplusfrance.fr](http://www.necplusfrance.fr)

# du côté des fournisseurs

du coût que de la qualité et des délais de livraison, et sont, pour la direction générale, des fournisseurs privilégiés. Cette stratégie permet notamment à la Sofop de jauger en permanence les niveaux de performance de chaque entité mais aussi de bénéficier de « fournisseurs internes » de pointe livrant des produits au meilleur rapport qualité/prix.

En ce qui concerne la gestion interne, chaque responsable de production remet chaque mois un livret de bord afin que la direction générale puisse évaluer les performances des unités au regard de ses objectifs. Par ailleurs, bien qu'autonomes, ces usines travaillent en synergie. Ainsi, en cas de ralentissement sur l'un des sites, les collaborateurs peuvent être amenés à apporter leur savoir-faire à l'une des autres usines.

## Une politique de recherche et développement

Aujourd'hui, le fabricant français est présent au sein de la distribution professionnelle sur de nombreuses familles de produits tant en outillage (taloche, seaux, auges etc.) qu'en protection (casques, gilets) ou en signalisation (rubans, piquets, panneaux temporaires, signalétique).

A l'origine de cette largeur de gamme, le service commercial et marketing propose en permanence de nouveaux produits à la direction générale qui valide les projets. Avant leur fabrication, ces derniers sont envoyés au service Recherche et Développement qui effectue de nombreuses études. Regroupant sept collaborateurs dont deux ingénieurs, il est équipé de logiciels de C.A.O. (conception assistée par ordinateur) et de D.A.O. (dessin assisté par ordinateur), qui lui permettent de concevoir des prototypes



Rachetée en 2007, l'usine U5, anciennement propriété de la société Fiquet France, est spécialisée depuis 80 ans dans la fabrication d'outils professionnels comme les niveaux, les compas et les équerres pour le bâtiment.

et d'élaborer un cahier des charges très exigeant pour les sites de production.

Afin de répondre aux attentes de la clientèle, voire les anticiper, Sofop Taliplast collabore également avec des professionnels (artisans et entreprises) qui testent les nouveaux produits. C'est ainsi que depuis trois ans, elle contribue activement à faire évoluer la gamme plaquiste avec un artisan ingénieur déjà dépositaire de cinq brevets dont le dernier en date, la table de plaquiste, matériel très innovant facilitant la manipulation des plaques de plâtre et donc réduisant les risques de T.M.S. (troubles musculo-

squelettiques). Lancée en début d'année, la table Taliplast connaît un vif succès et a reçu le trophée de bronze 2010 de l'innovation au Salon Cofaq, ainsi que le Sacre de l'innovation 2010 dans la branche outils pro, lors de la dernière convention Socoda. Parmi les autres innovations du groupe, citons également le monte-plaques à rouleau, le chariot porte plaques tout terrain et le trusquin de plaquiste.

## Des brevets et des marques

Afin de protéger ses innovations, Sofop Taliplast continue de déposer de nombreux brevets et marques, synonymes d'avancées technolo-

giques. Parmi la quarantaine de marques, beaucoup sont reconnues par la profession comme Taliagom® (seaux et auges en caoutchouc synthétique alliant la résistance du caoutchouc naturel à la légèreté du plastique), Taliatop® (gamme de lève-plaque équipés d'un système de sécurité et agréés par l'Apave), Fibraplast® et Fibragom® (manches d'outils bi et tri-matières extrêmement résistants), Rubaplast® et Rubafort® (rubans de chantier de qualité standard et supérieure), Taliasigni® (gamme complète de panneaux temporaires en tôle galvanisée) ou encore Océanic®, Opus®, Opale®, Taliacap® (casques et casquettes de protection conformes à la norme EN 397).

## Un service commercial exclusif

Pour diffuser toutes ses gammes de produits au sein des divers secteurs de distribution (cf. encadré), Sofop Taliplast s'appuie, depuis 2000, sur une force de vente entièrement exclusive, fait rare à l'époque pour un fabricant. Auparavant, elle faisait confiance à des représentants multicartes mais face au développement de l'offre et au souhait grandissant de la clientèle d'être visitée plus régulièrement et de manière plus approfondie, il devenait urgent de construire une



Pour aider les distributeurs à aménager leur espace de vente, la société a développé un logiciel d'implantation complet qui permet d'avoir un rendu 3D précis du futur rayon.



Tous les produits sont stockés sur la plate-forme logistique U1 qui compte dix quais d'expédition et de réception pour assurer la fluidité du trafic.

équipe de commerciaux exclusifs. Aujourd'hui, la société compte dix huit représentants qui couvrent la totalité des régions. Ils sont équipés d'ordinateurs portables qui sont reliés en temps réel à l'unité centrale de Montoir-de-Bretagne afin de répondre plus rapidement à une clientèle de plus en plus exigeante. Sur le terrain en permanence, cette force de vente réalise en moyenne quotidiennement 140 visites, soit environ près de 3 000 par mois. Tous les clients et prospects sont ainsi rencontrés en moyenne tous les deux mois. Ces commerciaux-terrain sont encadrés par quatre directeurs régionaux qui sont assistés de six collaboratrices placée sous la responsabilité du directeur commercial et marketing. La société dispose également d'un service commercial autonome qui exporte dans une cinquantaine de pays (Europe, Afrique, Amérique) soit 14% de son chiffre d'affaires total.

### Le Moduplast, un atout pour la distribution

Pour promouvoir et gérer l'implantation des produits chez les distributeurs, Sofop Taliplast a conçu et développé un outil informatique innovant : le MODUPLAST®. Grâce à ce logiciel sophistiqué, le client peut ainsi visualiser en 3D la simulation de son linéaire ou de sa future implantation. A ce jour, plus de 3 000 projets ont

été réalisés grâce à Moduplast.

Pour les autres demandes, la force de vente s'appuie également sur son catalogue produit qui reprend l'ensemble de l'offre. Edité une fois par an à 45 000 exemplaires, il est réalisé par U4 Multigraphic et dispose d'une mise en ligne sur Internet qui reprend les fiches techniques et des vidéos de démonstration. En parallèle, cinq campagnes de mailings sont réalisées pour promouvoir les dernières nouveautés et les promotions qui sont ciblées sur les divers corps de métier.

### Une logistique et des livraisons optimisées

Depuis fin 2009, la gestion des stocks ainsi que la préparation des commandes sont pilotées par le logiciel WMS (Warehouse Management System) qui permet une gestion approfondie des expéditions (traçabilité, optimisation de l'espace de stockage, picking...), l'informatisation de la préparation des commandes et la connaissance de leur avancement. Grâce à ce logiciel, le groupe connaît également son chiffre d'affaires en temps réel

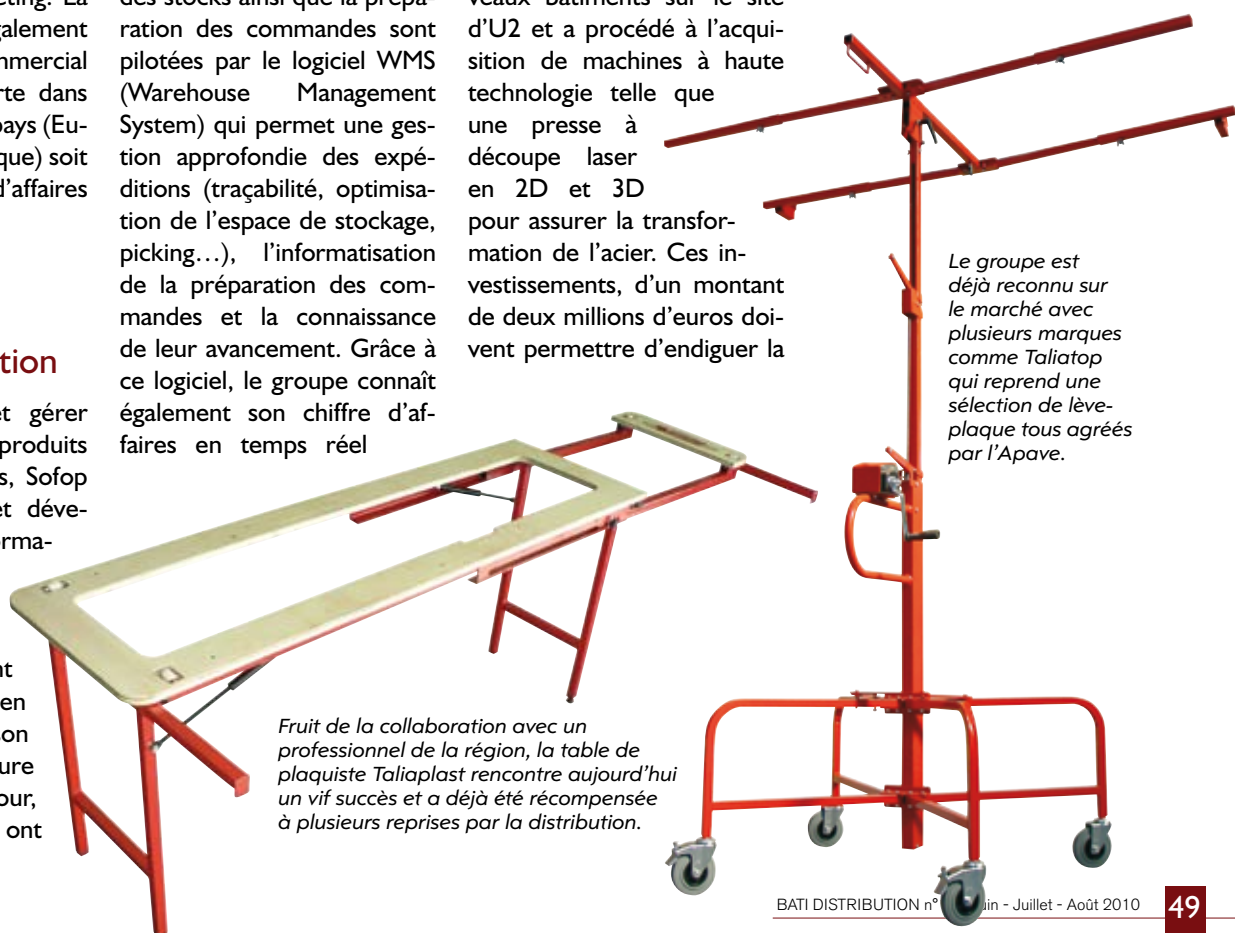
ainsi que les délais de livraison des commandes. Pour une totale transparence, ces deux dernières données sont affichées dans chaque usine sur des panneaux à bandeaux défilants. A noter que tous les produits sont stockés sur la plate-forme logistique U1 qui compte dix quais d'expédition et de réception pour assurer la fluidité du trafic marchandises. Par ailleurs, depuis 2001, la direction s'est engagée à expédier à J+3 voire J+2 via l'affrètement quotidien de cinq à huit semi-remorques.

### 2010, une année d'investissements

Depuis le début d'année, Sofop Taliplast a démarré la construction de deux nouveaux bâtiments sur le site d'U2 et a procédé à l'acquisition de machines à haute technologie telle que une presse à découpe laser en 2D et 3D pour assurer la transformation de l'acier. Ces investissements, d'un montant de deux millions d'euros doivent permettre d'endiguer la

crise et de se préparer à la reprise prévisible au second semestre ou au début de l'année 2011. Par ailleurs, suite à l'obtention de la certification Iso 9001 version 2008, le groupe va poursuivre le développement de son système de management qualité pour les activités des sites U1, U2, U3 et U4 et l'initier pour l'usine U5. En parallèle, afin de résister et de contrer les produits en provenance des pays émergents, le comité de direction de Sofop Taliplast envisage de consolider son offre par des associations de compétences au travers de prises de participation, voire d'ouverture de son capital et entend respecter sa devise : La volonté d'entreprendre.

Nicolas Desbordes



Le groupe est déjà reconnu sur le marché avec plusieurs marques comme Taliatop qui reprend une sélection de levé-plaque tous agrées par l'Apave.

Fruit de la collaboration avec un professionnel de la région, la table de plaquiste Taliplast rencontre aujourd'hui un vif succès et a déjà été récompensée à plusieurs reprises par la distribution.