

JEAN AUNIORD : “Notre budget Formation est important”

En 10 ans, Jean Auniord a fait de Salina un distributeur régional incontournable de l'univers de la pompe industrielle. En partenariat avec des constructeurs de renommée internationale, la société conseille, vend, entretien, répare tous systèmes de pompage. Et malgré la tempête financière qui s'abat sur l'économie mondiale, ce Normand ne se laisse pas impressionner et continue, avec son équipage, de mener son Drakkar...



DR Salina

Le Journal des Fluides : Quelle est l'histoire de la société Salina ?

Jean Auniord : L'entreprise a été créée en 1938 par Victor Salina, afin d'assurer la distribution de pompes à eau auprès des maraîchers d'Ile-de-France pour l'irrigation des cultures. Elle a été reprise en 1960 par la famille Godfroy qui avait axé le développement de l'activité sur les micro-pompes. Salina était également connue en tant que fournisseur de pompes et accessoires destinés à la fontainerie.

Après avoir passé 8 ans chez Mouvex, j'ai pris la décision de racheter Salina, qui est devenue le distributeur de la société où j'avais travaillé auparavant. Le monde industriel m'ayant paru plus opportun, j'ai privilégié la commercialisation de pompes dédiées à ce secteur en contractant des accords de distribution avec des fabricants de dimension internationale.

En 2003, nous avons créé l'agence Salina Normandie grâce à l'intégration de l'équipe du distributeur régional Protelec



L'atelier de Rouen.

DR Salina

Pompes. En 2005, le besoin de disposer d'un atelier destiné à faire des réparations et à assurer le service dans la région parisienne se fit nettement sentir. Nous avons alors racheté la Compagnie des Pompes Industrielles (CPI), filiale à 100% de Salina. Située à Andrésey, dans les Yvelines, l'entité fournit des pompes adaptées aux besoins des entreprises du secteur du Bâtiment et des Travaux publics. Enfin, nous avons racheté en 2006 Ultrapompes Richier au groupe Anglais Lister Petter.

JDF : Salina est-elle constructeur ou distributeur ?

Jean Auniord : Nous sommes exclusivement distributeur de pompes industrielles, et nous couvrons la région parisienne ainsi que la Normandie. Cependant, la société CPI est constructeur de pompes auto-amorçantes.

JDF : Envisagez-vous de vous étendre sur d'autres régions ?

Jean Auniord : Pour l'instant non. Précisons néanmoins que nous nous déplaçons plus loin que la région parisienne proprement dite. S'il le faut, nous sommes en mesure de nous étendre au-delà des frontières administratives de l'Île-de-France, en fournissant des départements comme le Loiret, l'Eure-et-Loir ou encore l'Oise.

JDF : Quelles marques distribuez-vous ?

Jean Auniord : Nous sommes distributeur et réparateur agréé des pompes Grundfos Industrial Solutions, distributeur et réparateur agréé Aro, et distributeur Mouvex-



DR Salina

Site de la filiale CPI basée à Andrésey, dans les Yvelines. L'entité fournit des pompes adaptées aux besoins des entreprises du secteur du Bâtiment et des Travaux publics.

Blackmer. Nous fournissons ainsi des pompes centrifuges, volumétriques et doseuses, quelle que soit la viscosité du liquide. Selon les besoins du client, nous développons des solutions « sur-mesure » avec toutes sortes de motorisations, que ce soient des moteurs électriques, thermiques (à essence ou diesel), pneumatiques, hydrauliques...

De son côté, notre filiale CPI commercialise les Ultrapompes Richier, une gamme de pompes auto-amorçantes conçue pour les eaux chargées du secteur du Bâtiment/Travaux Publics, et dont les débits varient de 35 à 600 m³/h.

MAÎTRISEZ ENFIN VOS TRANSFERTS



Choisissez GRACO® pour vos transferts.
Les pompes sont certifiées FDA, 3A et ATEX.
Libérez vous des contraintes de viscosité et utilisez un système de pompage qui vous fera gagner du temps et donc.... !



GRACO N.V. • Slakweidestraat 31 • B-3630 Maasmechelen
Tel: +32 (89) 770 700 • Fax: +32 (89) 770 777
info@graco.be • www.graco.be

"The NeXT Step forward in process technology"

The
NeXT
Step



Cabine de peinture.

DR Salina

JDF : Allez-vous distribuer d'autres marques à plus ou moins long terme ?

Jean Auniord : Je préfère avoir moins de fournisseurs, avec lesquels j'ai signé des contrats bien « ficelés » qui nous permettent de travailler en toute confiance et dans la durée, plutôt que d'avoir des dizaines de partenaires avec lesquels je travaillerais de manière brouillonne.

JDF : Quelle est votre marge de manœuvre vis-à-vis de vos fournisseurs ?

Jean Auniord : Dans le cadre du développement de nos activités, nous inter-

venons de plus en plus pour le compte de Grundfos, en tant que réparateur agréé. En d'autres termes, Grundfos prend lui-même des contrats qu'il nous sous-traite. C'est quelque chose dont nous sommes assez fiers, et dont Grundfos semble satisfait. Nous faisons la même chose avec notre partenaire Aro qui nous a chargé de nous occuper de toutes ses garanties sur notre secteur géographique.

JDF : Dans quelles industries trouvez-vous vos pompes ?

Jean Auniord : Principalement dans

les industries chimiques (peintures, vernis, encres mastiques,...), pharmaceutiques, cosmétiques et agro-alimentaires. Nous sommes également présents dans les industries du traitement des eaux et des déchets.

JDF : Stockez-vous les équipements de vos fournisseurs ?

Jean Auniord : En tant que distributeur, nous sommes tenus d'avoir un stock relativement important, lequel représente près d'un mois de chiffre d'affaires.

JDF : Comment est structurée Salina ?

Jean Auniord : L'effectif total de la société s'élève à 27 personnes, dont 10 commerciaux et 5 techniciens équipés de camionnettes d'intervention. Nous sommes organisés autour de 3 sites pour assurer la proximité et une bonne réactivité : Paris où sont regroupés les commerciaux et le service administratif, et les deux ateliers d'Andrésey et de Rouen. Par ailleurs, nous aurons bientôt un nouveau banc d'essai dans la région rouennaise. J'ajouterais que chez nous, une organisation efficace passe aussi par la formation. Si nous voulons continuer à avoir un back-office, des commerciaux, et des techniciens performants, il nous faut former tout le monde, et



DR Salina



DR Salina

Atelier de réparation assurant le SAV.

ce de manière régulière. Notre budget formation est important, mais c'est un mal nécessaire.

JDF : Pouvez-vous nous en dire plus sur le futur banc d'essai ?

Jean Auniord : Actuellement il n'existe aucun banc d'essai dimensionné tel que nous l'envisageons, sur le quart nord-ouest de la France. Nous avons lancé à Rouen, il y a un mois, la construction d'un bâtiment industriel de près de 1 000 m². Ce banc d'essai permettra de faire de l'acquisition informatique et automatique de données en vue de contrôler les caractéristiques des pompes quand elles seront réparées, et de tester les groupes que l'on fabrique pour certains clients en fonction de leur demande. Mais nous communiquerons d'avantage sur ce sujet lorsque le bâtiment sera achevé et prêt à entrer en service, c'est-à-dire en avril 2009.

JDF : Quelles sont les particularités de votre SAV ?

Jean Auniord : Nous sommes en mesure de proposer des contrats de maintenance et/ou d'intervention sur site. Grâce aux différents moyens dont nous disposons, nous pouvons vérifier les caractéristiques des pompes et des groupes dans nos ateliers après les avoir remises en état. Cependant, nous n'intervenons que sur les pompes, ce qui est réellement notre cœur de métier, et non au niveau du bobinage. Nous sommes capables de tester les moteurs sans pour autant les réparer. Cette tâche est confiée à des sous-traitants bobiniers avec lesquels nous avons de très bonnes relations. Avec l'acquisition de CPI il y a 3 ans, nous avons mis en place dans les ateliers, une organisation digne de celle d'un fabricant dans sa gestion. Chaque matériel est immatriculé grâce à une machine à graver les plaques, l'intérêt se situant au niveau du suivi de la maintenance. Ainsi, lorsqu'un client nous contacte, celui-ci n'a plus qu'à nous communiquer le numéro d'immatriculation de la pompe pour que nous trouvions rapidement toutes les informations la concernant : détail sur la fabrication, raison de la vente,

caractéristiques techniques selon l'activité (type de joints, puissance moteur, accouplements...) etc. La réactivité des ateliers en sort renforcée.

JDF : Votre site Internet « www.salina.fr » est en train d'évoluer. Quelle est la prochaine amélioration prévue ?

Jean Auniord : Le Webmaster travaille en ce moment sur une rubrique en rapport avec les différentes applications possibles de nos pompes. L'idée est de faire en sorte que lorsque l'internaute cliquera sur un secteur d'activité, une liste de toutes les pompes concernées apparaîtra.

JDF : En cette période économique difficile, êtes-vous prêt à affronter la crise ?

Jean Auniord : Nous avons connu quelques années de croissance furieuse : en 10 ans, nous avons multiplié le chiffre d'affaires par 10. Avec la crise financière qui est survenue il y a peu, lorsque que nous demandons à nos fournisseurs leurs prévisions pour l'année à venir, personne n'est capable de répondre. Nous sommes aujourd'hui dans l'incertitude, mais en ce qui nous concerne, nous restons dynamiques et nous ne nous laissons pas parasiter par les éléments extérieurs. Salina est une entreprise bien organisée, saine, sans problème de financement, la preuve en est que nous avons lancé la construction d'un bâtiment. De plus, il y a chez nous un système d'assurance-client : aucun produit ne sort si le client n'est pas assuré, sauf, bien sûr, si celui-ci paye comptant.

Cette année nous devrions réaliser le même résultat que 2007, soit environ 8 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec, peut-être, une légère progression de 3 à 5%. Nous attaquerons l'année prochaine de manière prudente mais sereine. N'étant pas un fond de pension, nous n'avons rien à remonter à de quelconques actionnaires. Les fruits de notre travail sont réinvestis en permanence dans notre développement.

Propos recueillis par Olivier Roussard

Innové à vos côtés durablement



ROYTRONIC®

Pompes électromagnétiques

Une dose supplémentaire
de précision

 **MILTON ROY**
EUROPE

www.miltonroy-europe.com