

# Rencontre avec SOMARO : le groupe leader des Equipements de la Route

En 2008, SOMARO, filiale du groupe COLAS (leader mondial de la construction de routes), fêtera son cinquantenaire. Christophe Mitridati, son Président Directeur Général, nous présente l'entreprise et fait le point sur ces 50 années de réussite et d'ambition.

**Croissance Actualités :**  
**Christophe Mitridati,** pouvez-vous nous présenter SOMARO en quelques mots ?

**Christophe Mitridati :** SOMARO est le groupe français leader des équipements de la route, et ce depuis bientôt 50 ans. Le visage qu'offre aujourd'hui SOMARO est le résultat d'une stratégie dynamique d'acquisitions mais aussi d'une forte croissance organique, due à notre compétitivité.



Christophe Mitridati

risation des voies, routes ou rues. Je peux vous citer, entre autres, les aménagements de sécurité (glissières en métal, bois et béton...), les équipements lumineux et la gestion de trafic (feux tricolores, bornes escamotables...), les produits de sécurité (balises, séparateurs...) et la signalisation «horizontale» (fabrication, application de peintures routières...).

Ainsi, SOMARO a l'offre la plus complète de ce marché, ce qui permet à nos clients d'y trouver absolument toutes

les réponses à leurs questions et besoins.

**C. A. :** Quels sont les clients de SOMARO ?

**C. M. :** SOMARO répond aux besoins des différents acteurs publics ou privés qui ont besoin de sécuriser des voies. On peut citer des Ministères, tous les Conseils Généraux et Régionaux, l'Armée, la Gendarmerie, les Directions Départementales de l'Équipement mais également des revendeurs, des

applicateurs, des grandes surfaces et même des banques.

**C. A. :** Comment définissez-vous l'esprit SOMARO ?

**C. M. :** Nous sommes animés par la volonté farouche d'améliorer sans cesse la sécurité des routes, en apportant à notre politique de Recherche & Développement une importance stratégique. Nous cherchons en permanence à conférer à nos produits la plus haute technicité possible, en étant à l'écoute de nos clients et de leurs besoins. Grâce à son réseau commercial unique, SOMARO est capable de capter leurs attentes très en amont, et d'y apporter la réponse technique dans des délais et une qualité inégalables. Et nos clients nous le rendent bien !

**C. A. :** Un exemple de votre réactivité marketing ?

**C. M. :** Avec plaisir ! Tout récemment, nous avons développé le premier produit routier à base d'huîtres !

**C. A. :** A base d'huîtres ?!

**C. M. :** Oui, vous avez bien entendu, à base d'huîtres, plus exactement de coquilles d'huîtres broyées ! Il s'agit d'un thermo-plastique (sorte de peinture routière obtenue en chauffant le produit), dénommé l'OSTREA®, et dans lequel nous avons remplacé le calcaire des carrières par de la poudre de coquilles d'huîtres broyées, en y ajoutant de l'huile de soja et de la résine de pin ! Vous voyez, chez SOMARO, la route va non seulement être toujours plus sûre mais aussi plus propre ! D'ailleurs, ce produit a été une véritable star médiatique depuis son lancement, et a obtenu de très nombreux prix !

**C. A. :** Enfin, comment voyez-vous l'avenir ?

**C. M. :** Je suis très confiant car SOMARO dispose d'atouts considérables : un marché stable et prometteur, un actionnaire puissant, une offre unique, et, peut-être le plus important, des équipes passionnées par leur métier, «sécuriseur de routes» mais aussi finalement, et c'est notre finalité, «sauveur de vies»... ■

