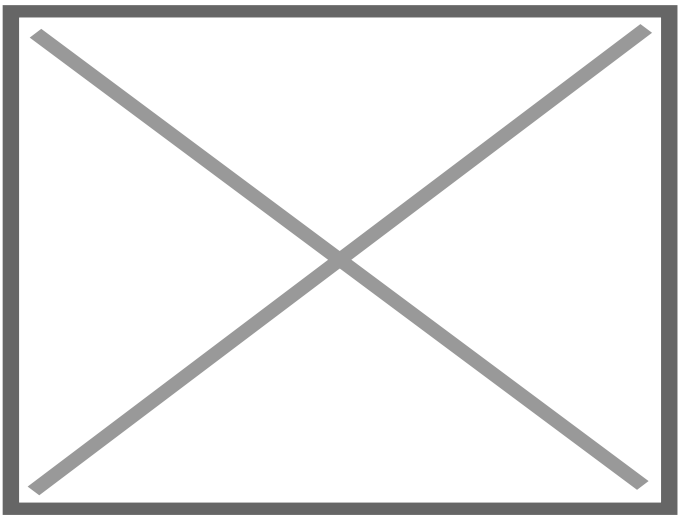
janvier 2017

Mat Export Club

Le Mat Export Club se retrouve en Alsace

Le 14 décembre dernier, le Mat Export Club a tenu sa deuxième réunion annuelle 2016 à Wissembourg sur l'invitation d'un de ses membres, la société Sitek Insulation implantée avec son usine dans cette petite ville alsacienne. Une rencontre amicale et instructive.



Rassemblant des entreprises du bâtiment ayant une forte activité à l'export, et/ou désirant se développer à l'international, le club MEC permet à chacune de ces sociétés d'échanger deux fois par an sur leurs ressentis commerciaux pays par pays et au-delà, au cours de l'année, de s'entraider en s'ouvrant mutuellement des portes chez des contacts locaux de qualité à l'occasion de salons ou de voyages de prospection. Privilégiant l'approche opérationnelle directe terrain et fonctionnant dans un esprit de partage et de fraternité, ce club MEC fondé en 2010 sous l'impulsion de Thierry Lefeuvre (directeur commercial Semin) compte une vingtaine de membres.

Sur les journées du 14 et 15?décembre prolongées pour certains jusqu'au 16, douze entreprises étaient présentes en plus de Sitek Insulation (isolation), à savoir ACF (matériel de sablage), Ecopic (systèmes anti-oiseaux), Edma (outillage à main), Gerflor (revêtements de sol), Hymer (accès en hauteur), Mabi (matériels pour le traitement du bois), Mantion (systèmes coulissants), MDB (profilés de finition), Semin (enduits), Soprema (étanchéité), Théolaur division Ecoplas (revêtements pour terrain de sport) et Veda France (joints de dilatation).

Le programme comme cela est souvent cas commence avec un repas en soirée qui regroupe tous les présents qui arrivent en ordre dispersé puis se poursuit le lendemain avec une visite de l'entreprise hôte et des tours de table sur l'activité export de chacun des participants, complétés par les interventions de deux invités, ici des présentations des marchés bâtiment du Cameroun et de la Russie – sans oublier les repas qui ponctuent la journée, très importants dans la vie d'un club.

Un tour de table autour du monde

Les tours de table des dirigeants d'entreprise et responsables export du Mat Export Club ont mis en exergue des évolutions à l'international souvent remarquées et partagées par tous. Le sujet qui est revenu le plus souvent est le salon Big Five de Dubaï où sept sociétés MEC étaient présentes avec ACF, Ecopic, Edma, Mantion, MDB, Semin et Veda. Les contacts ont été en général très satisfaisants avec de nombreux contacts et selon les métiers une variété assez importante parmi les prospects venant de l'Afrique de l'Est au Pakistan en passant par l'Iran, l'Inde, la Russie et bien sûr les Emirats. Cela reste un excellent salon malgré les inquiétudes qui pèsent sur l'Arabie Saoudite. Les perspectives sont en effet incertaines pour ce pays du fait

de la baisse des rentrées pétrolières avec possiblement un effet domino sur les autres pays du golfe (Qatar, Dubaï…).

Ensuite, quelques remarques ont été faites sur l'attractivité du marché américain ou plusieurs entreprises du MEC essayent de s'implanter. Mabi a ainsi exposé sur un deuxième salon consacré au traitement des nuisibles, à Seattle, après avoir participé l'année dernière à celui de Baltimore. Mantion installe quant à elle une filiale avec du stock au Canada avec comme ambition de s'en servir de base arrière pour rentrer sur les Etats-Unis, une stratégie partagée par Veda qui compte également pénétrer aux USA par l'intermédiaire du Canada pour des questions de normalisation des produits. Edma a aussi repris ses activités aux Etats-Unis. L'Australie semble également être un marché porteur avec des projets divers, comme Edma qui a mis un stock en place et cherche des distributeurs et MDB qui a signé pour participer au salon Sidney Building en mai prochain.

Plus près de nous, l'Espagne a véritablement redémarré et affiche de belles performances. Semin, qui participera de nouveau au salon Construmat de Barcelone, affiche par exemple une profession de 20% sur le pays. ACF a trouvé un distributeur à Madrid pour sa gamme Airless. Le Portugal est aussi assez dynamique.

Pour tous les autres pays du globe, ce sont plus des expériences personnelles à chaque entreprise avec des recoupements moins faciles à effectuer. Restons simplement sur le fait que l'Algérie reste porteuse et qu'il y a du potentiel en Amérique Centrale dans des pays comme Cuba qui va renforcer son infrastructure hôtelière ou le Panama qui compte de nombreux chantiers neufs.

Un focus sur le marché camerounais

Suite à ce tour de table, Désiré N'Guekam a pris la parole pour présenter sa société de négoce Castormabat créée en 2010 à Douala (Cameroun). Ne commercialisant que des produits européens pour certifier la qualité de son offre, son entreprise d'un effectif de 23 personnes dispose d'un dépôt de 2 200 m2 et d'un showroom de 140 m2 et rayonne sur toute l'Afrique Centrale. Elle vend des produits de second-œuvre du bâtiment et propose en complément une équipe de techniciens qui vient apporter des conseils techniques sur les chantiers. En termes de marché, la Cameroun se développe beaucoup avec actuellement la construction d'hôtels, de stades et d'infrastructures diverses pour la prochaine Coupe d'Afrique des Nations de football. Toutefois, il faut faire le tri entre les projets privés et les projets publics. Les premiers peuvent prendre de nombreuses années pour être finalisés car ils sont réalisés sur les fonds propres des investisseurs sans recours aux prêts bancaires, ce qui demande un certain temps pour réunir les fonds, parfois plusieurs années. Par contre, lorsque le financement est acquis, le projet est sûr et prêt à démarrer immédiatement. Par contre, il vaut mieux éviter les projets publics, car il n'y a aucune certitude de paiement à l'exception de ceux portés par les ONG (hôpitaux, ambassades) et financés par l'Europe. Michael Belkin, directeur général de Semin Russie, a ensuite présenté rapidement l'état actuel et les perspectives du marché russe de la construction.

Après la programmation de la prochaine réunion prévu mi-juin prochain à Belfort chez l'entreprise Mabi, la séance fut levée à 19h15 pour laisser place aux réjouissances du soir (une bonne table à La Walck) et du lendemain (dégustation dans une cave vinicole alsacienne).

Frédéric Bassigny

Sitek Insulation, l'isolation à base de perlite expansée

Basée à Wissembourg à quelques mètres de la frontière allemande, la société Sitek Insulation fabrique des panneaux rigides d'isolation élaborés à base de perlite expansée. Elle réalise un chiffre d'affaires de 21 millions d'euros réparti pour moitié dans les produits du bâtiment et pour moitié dans l'industrie de la haute température, l'export représentant 70% de cet ensemble.

Sur son terrain de 22 ha, Sitek possède une usine qui produit actuellement quelque 70 000 m3 de plaques rigides par an à travers trois activités industrielles qui sont l'enveloppe du bâtiment avec l'isolation des toitures et du sol Fesco, la protection coupe-feu Batiboard jusqu'à 700 à 800°C (portes, cloisons…) et l'industrie de la haute température (fours, cuves de hauts-fourneaux…) avec les produits Ceraboard résistant jusqu'à plus de 1 200°C. La société commercialise également de la perlite expansée pour l'industrie de la filtration.

Pour le bâtiment, la gamme Fesco se compose de plaques rigides aux fortes performances de protection contre le feu et de résistance à la compression, alliées à de l'isolation thermique, qui sont fréquemment utilisées en support d'étanchéité. Elles sont essentiellement constituées de perlite expansée à sept à huit fois son volume initial, de laine de roche, de papier recyclé trié (qualité garantie) et de fibre réfractaire. Ces éléments sont mélangés dans un pulpeur et mouillés pour en faire une pâte qui sera déposée sur un convoyeur. Un presseur va enlever un maximum d'eau avant que ce ruban de 10 à 50 mm de hauteur ne pénètre dans un four à air pulsé de 133 m de long au rythme de 16 tonnes à l'heure. Une fois séché, à l'issue d'un processus en quatre zones de températures décroissantes qui fait passer la densité de ses produits Fesco de 550 à 150 kg/m3 sans changement dimensionnel, ce ruban sera découpé en grands panneaux qui seront à nouveau tranchés en longueurs standards de 600 x 1 200 mm et 1 200 x 1 000 mm.