juin 2013

Novovis

Des solutions 100% plaquiste

D’abord importatrice de vis pour plaques de plâtre, la société montpelliéraine Novovis fournit aujourd’hui aux négoces matériaux généralistes et négoces spécialisés plaquistes l’ensemble des produits nécessaires au montage de cloisons et de plafonds. Il y a cinq ans, avec l’intégration à son catalogue, d’ossatures métalliques, l’entreprise a connu une croissance rapide et se positionne désormais comme une alternative aux fabricants de plaques de plâtre jusqu’ici leaders dans la fourniture d’ossatures sur le marché français.

En 1987, Jean-Pierre Amat débute, sous l’entité Novovis, l’importation de vis pour plaques de plâtre, des consommables à l’époque uniquement commercialisés par les fabricants de plaques. Grâce à une meilleure réactivité, il séduit rapidement les plaquistes sur le territoire national qui effectuaient alors leurs commandes sous forme de palettes complètes de vis soit l’équivalent d’environ six mois de chantier. En 1990, désireux d’élargir son portefeuille produits, Jean-Pierre Amat s’appuie sur sa formation de technicien pour développer un outil de production permettant de fabriquer à la fois de la bande à joint et de la bande armée. Il devient alors l’un des premiers acteurs du marché à produire les bandes en Europe. Bénéficiant désormais d’une offre plus complète qui cerne parfaitement les besoins des plaquistes, Novovis réoriente sa stratégie de commercialisation vers la distribution professionnelle.

La vis pour plaques, un produit test pour le plaquiste

Pour répondre à ses clients distributeurs, Novovis a, au fil de son développement, poursuivi l’élargissement de son offre en ouvrant son catalogue produit à d’autres consommables fréquemment utilisés par les plaquistes comme des accessoires pour cloison sèches, briques plâtrières et carreaux de plâtre (1995), des chevilles et fixations diverses (1998), des accessoires pour plafonds (1999), de l’outillage spécialisé pour plaquiste (2001) et des trappes de visite (2004). Toutefois, Novovis réalise encore aujourd’hui une grande part de son chiffre d’affaires avec des vis pour plaques de plâtre de 25 millimètres de longueur qui représentent près de 85% des ventes de vis. Pour ces produits, l’entreprise a conservé un haut niveau de qualité puisqu’elle prend en charge le recondionnement des produits, sur son site de Saint-Jean de Vedas (34). Une fois importées, les vis sont en effet dépalettisées, vérifiées (cf. encadré) puis conditionnées en boîtes (opération effectuée par pesage). A noter que durant le temps d’importation des vis, ces dernières ont le temps de décanter. Lorsqu’elles sont mises en boîtes, elles ne présentent donc

plus de traces d’huiles ni de graisse qui pourraient détériorer leur emballage.

Les bandes à joint et armées, moteurs d’innovation

Bien que les vis pour plaques de plâtre représentent encore des volumes de vente importants, Novovis focalise, depuis plusieurs années déjà, sa politique d’innovation sur les bandes à joint et sur les bandes armées. En effet, depuis en 1994 et le début de la production de bandes à joint avec perforations exclusives, l’entreprise n’a cessé de faire évoluer ce produit comme le témoigne le lancement, en 2012, de la bande 3D. Faisant l’objet d’un brevet, cette bande à joint en papier kraft bénéficie d’une double micro-perforation électrique et mécanique (cf. encadré) et est pré-pliée pour réaliser des joints droits ou concaves entre les plaques de plâtre. La perforation additionnelle mécanique favorise un meilleur débullage, un meilleur délaminage (meilleure adhésion au support) et un meilleur défibrage que les bandes à joint classiques. Les seize perforations au centimètre carré (contre deux habituellement) optimisent également l’évacuation de l’air emprisonné lors du serrage de la bande avec l’enduit ce qui améliore sa tenue dans le temps.

Concernant les bandes armées destinées au renfort des angles, Novovis propose trois références qui présentent chacune des propriétés techniques différentes. Par exemple, la bande Air+ est une bande armée perforée qui contrairement aux modèles standards, non-perforés, évacue l’air emprisonné lors du serrage de la bande pour augmenter la performance du jointage. La bande armée Zen présente quant à elle un feuillard électro-zingué qui résiste dix fois mieux à la corrosion et convient donc parfaitement aux milieux humides. Enfin, la bande XXL présente une extrémité plus large pour jointer également le premier raccord de plaque présent sur l’autre mur.

Les trappes, l’opportunité BBC

En 2004, Novovis intègre à son catalogue ses premières trappes de visite. Aujourd’hui, l’entreprise compte une dizaine de références, des trappes de visite standard en acier et aluminium mais aussi des trappes coupe-feu pour cloisons et plafonds. Les trappes représentant la troisième source de fuite énergétique d’un bâtiment, Novovis commercialise depuis peu deux modèles conformes aux constructions BBC à savoir la trappe Air et Poussière avec profil en aluminium et plaque hydrofuge avec joints à lèvre d’étanchéité classe 4 et la trappe Combles en acier zingué de couleur blanche équipée d’un système clic invisible et intuitif (ouverture fermeture par simple pression).

Un spécialiste de l’ossature métallique

En 2008, Novovis débute la production et la commercialisation d’ossatures métalliques pour cloisons sèches et plafonds à savoir principalement des montants et des rails. Aujourd’hui, l’entreprise conçoit des montants de largeur 48 millimètres qui représentent le cœur des ventes mais aussi des largeurs 36, 62, 70, 90 et 100 millimètres pour des longueurs allant de 2,50 à 6 mètres. Pour les rails, l’offre est similaire avec toutefois une longueur unique de trois mètres. Ces produits ne présentant pas d’innovations technologiques majeures, si ce n’est la perforation des dos de montants pour le passage des gaines électriques, Novovis se démarque de la concurrence en misant principalement sur le sérieux de sa production (cf. encadré) et sa qualité de service. Par exemple, elle livre ses montants et rails sous la forme de palettes constituées de deux demi-palettes, ce double-cerclage permettant de stabiliser les produits lors du transport et éviter qu’ils ne coulissent ce qui rendraient le déchargement des camions fastidieux.

En marge de son offre en ossatures, Novovis propose également de nombreux accessoires pour plafonds notamment la suspente béton Caméléon, un produit breveté (2011) et exclusif Novovis.

Polyvalente, cette suspente peut se régler et se bloquer lors de l'assemblage et avant la fixation procurant ainsi un gain de temps non négligeable à l'artisan. De plus, elle est compatible avec les tiges filetées M6, les tiges lisses et les suspentes universelles. Elle est spécialement conçue pour les planchers poutrelles béton (précontraint ou hourdie) équipés d'entrevous en PET, en bois moulé, polystyrène…
Prochainement, pour septembre 2013, Novovis prévoit, la commercialisation d'un troisième produit breveté, l'appui intermédiaire Caméleon conçu pour la réalisation d'une contre-cloison isolée. Simple d'utilisation, il se compose de deux éléments qui s'emboîtent l'un dans l'autre à savoir une partie mâle composée d'un cavalier droit et d'une tige filetée et une partie femelle avec un cavalier droit et une cheville avec bague de blocage. Cet appui est compatible avec les fourrures de 45 et 47 millimètres de largeur.

Un développement commercial récent

Avec la commercialisation d'ossatures métalliques, Novovis a connu une progression rapide de ses ventes (chiffre d'affaires multiplié par deux), les ossatures représentant aujourd'hui à elles seules 50% du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour faire face à cette croissance et structurer la division commerciale de l'entreprise, Jean-Pierre Amat fait appel en 2007 à un directeur commercial et marketing en la personne d'Emile Alberola. Aujourd'hui, la force de vente de Novovis regroupe une équipe commerciale itinérante constituée de quatre responsables des ventes régionaux pour l'ensemble du territoire national (Novovis réalise près de 20% de son CA à l'export, principalement en Europe, en Afrique et en Amérique latine), « l'idéal étant d'avoir prochainement une équipe de six personnes pour resserrer leur maillage commercial », précise Emile Alberola. Ces technico-commerciaux sont aidés au quotidien par deux personnes rattachées au service télémarketing dont les principales missions sont de relancer les clients et de réaliser les ventes sur les secteurs pour l'instant non-exploités par la force de vente itinérante comme en Ile-de-France ou dans le Sud-Ouest. Ces ventes à distance permettent à la marque Novovis de s'implanter progressivement afin que, lorsque le secteur sera physiquement couvert, elle puisse déjà bénéficier d'une certaine notoriété.

De nombreux outils d'aide à la vente

Pour animer les points de vente des distributeurs, Novovis a développé plusieurs outils d'aide à la vente dont des présentoirs et packagings particulièrement innovants. Par exemple, pour son offre en accessoires, l'entreprise met à disposition des linéaires types allant de un à trois mètres qui regroupent l'ensemble de la gamme Novovis. Pour les trappes de visite, le service marketing a récemment développé un présentoir ergonomique facilement entreposable dans un libre-service (une centaine a déjà été installée) qui rassemble un panaché de trappes ainsi qu'un « glorifier », c'est-à-dire un présentoir à fixer sur les gondoles des linéaires pour mettre en situation une trappe. Concernant les packagings, Novovis commercialise ses bandes armées sous forme de boîtes dévidoir qui facilitent considérablement leur utilisation sur chantier. Début septembre, l'entreprise proposera un présentoir prêt à vendre (couvercle à découper) qui contiendra les boîtes de bandes.

A ces outils s'ajoutent également la distribution de livrets techniques dédiés à chaque famille de produits (trappes de visite, fourrure/suspente, bandes à joint et armées), des vidéos pour la mise en œuvre de certaines références spécifiques comme l'appui intermédiaire ou la bande armée et un site Internet. En reconstruction, ce dernier permettra aux distributeurs de connaître, via un espace personnel sécurisé, l'évolution du chiffre d'affaire et du volume réalisé, l'état de leurs commandes en cours, le récapitulatif de leurs commandes….

Conçu comme une plate-forme d'échange entre l'industriel et ses revendeurs, il abritera aussi des vidéos ainsi que les différentes plaquettes commerciales de l'entreprise qui seront téléchargeables.

ND