septembre 2010

Olivé Quimica

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Fournisseurs / colles, mastics & joints

Une offre verte adaptée aux négoces matériaux

Fortement reconnue en Espagne, la société catalane Olivé Quimica dispose depuis six ans de sa propre filiale en France. Ayant dans un premier temps axé son développement sur le circuit des quincailleries, elle se rapproche aujourd'hui des négoces matériaux avec une offre en phase avec les attentes écologiques et de nouveaux outils d'aide à la vente.

En 1938, José Olivé Marcé fonde la société Lubricantes Jockey SA dans la ville de L'Hospitalet de Llobregat située en banlieue de Barcelone. Elle est alors spécialisée dans la fabrication de lubrifiants même si une partie de l'activité se concentre sur la production de mastic de vitrier, un produit à l'époque essentiellement constitué d'huile de lin. Pour sa commercialisation, l'entreprise instaure, dans les années 1960, un partenariat avec la société Bayer, principal fournisseur de composants chimiques nécessaires à l'élaboration de produits d'étanchéité. Les produits sont alors commercialisés sous licence et sous la marque du géant allemand, comme les cartouches de mastics 602, 402 et 600F largement reconnues sur le marché.

En 1974, faute de place, l'entreprise déménage sur la commune de Gavà, à une quinzaine de kilomètres de la capitale catalane. Parallèlement, pour structurer ses activités, José Olivé Marcé crée une holding, Grupo Olivé, qui regroupe la fabrication de lubrifiants sous l'entité Dilube SA – peu connue en France, cette société dispose néanmoins d'une certaine notoriété dans le monde du deux roues avec la marque Sil Lubricant – et la fabrication de mastics sous le nom d'Olivé Quimica qui devient la marque de référence du groupe. Première unité de fabrication de mastics d'étanchéité en Espagne, Olivé Quimica bénéficie rapidement d'une forte notoriété dans son pays et d'une très forte part de marché.

Dans les années 1980, l'entreprise espagnole, alors uniquement présente en Espagne, étend peu à peu son savoir-faire en Amérique du Sud avec l'implantation d'une filiale au Brésil, puis en Asie via une entité installée à Hong Kong. Dans les années 2000, elle installe une filiale à Cuba.

La filiale française

En août 2004, Luis Olivé Carrió, directeur général du groupe et petit-fils de José Olivé Marcé, décide d'implanter en France, à Lille plus précisément, la première filiale européenne (hors Espagne) d'Olivé Quimica. Pour cela, il fait confiance à José Manuel Castro, ancien directeur commercial d'une société concurrente qui, en plus d'être hispanophone, connaît parfaitement le marché hexagonal. Pour l'entreprise catalane, cette nouvelle entité constitue la première étape d'une stratégie de développement en Europe. En effet, outre une position géographique favorable, le marché français est relativement similaire au marché ibérique en termes de volumes de commandes et d'attentes de la part des distributeurs. A noter que, depuis 2004 et l'ouverture des bureaux français, Olivé Quimica a accentué son développement européen, via des distributeurs exclusifs, comme en Allemagne ou au Portugal. Le distributeur lusitanien a d'ailleurs été repris par le groupe en 2006, du fait du départ à la retraite de son gérant.

Sur le site nordiste, la filiale dispose d'une plate-forme de stockage qui est livrée deux fois par semaine par le site logistique espagnol. Cet approvisionnement régulier permet ainsi de répondre aux commandes en 72 heures maximum sur tout le territoire français ainsi qu'au Benelux, région rattachée à la filiale. Aujourd'hui, cet espace de stockage d'une superficie de 500 m2 s'avère trop petit et d'ici deux à trois ans, Olivé Quimica devrait investir dans un local plus vaste afin d'éviter d'éventuelles ruptures de stock. En 2006, la société avait

déjà fait l'acquisition du bâtiment mitoyen à l'entrepôt pour y aménager les bureaux commerciaux et administratifs de la filiale.

Se rapprocher des négoces matériaux

Aujourd'hui, la filiale française comprend sept salariés dont deux commerciaux itinérants intégrés – trois en incluant José Manuel Castro qui consacre une partie de son emploi du temps au suivi des clients – et quatre personnes rattachées aux services administratifs, accueil, et logistique. En parallèle, pour mailler avec précision le territoire, l'entité française fait confiance à quatre agents commerciaux multicartes. Prochainement, la force de vente intégrée devrait être étoffée car l'activité s'est fortement développée – la barre des quatre millions d'euros de chiffres d'affaires a été franchie en 2010 – et l'entreprise a un réel besoin de se restructurer en interne. Outre le suivi des commandes, les commerciaux prennent en charge toutes les demandes des distributeurs en terme de conseils. Reconnus pour être facilement joignables, ils organisent régulièrement des séances de formation qui se déroulent soit chez les distributeurs – ces derniers peuvent alors réunir leurs commerciaux sédentaires et itinérants – soit au siège de la filiale.

Pour accompagner sa force de vente, Olivé Quimica France met à disposition un catalogue général tarifaire, un classeur qui regroupe toutes les fiches techniques des produits et un support CD. Ces outils sont aussi proposés aux distributeurs qui bénéficient également d'un linéaire reprenant le 20-80 de la gamme.

Aujourd'hui, sur le marché français, Olivé Quimica commercialise la majorité de ses produits vers la distribution (90%) à savoir essentiellement des quincailleries (60%) mais aussi des négoces matériaux (20%) et des fournitures industrielles ou négoces spécialisés en étanchéité (20%). Les négoces matériaux sont d'ailleurs un axe de développement pour l'entreprise qui souhaite étendre son activité vers ce type de distributeur. Elle va ainsi prochainement commercialiser des gammes spécifiques aux négoces matériaux avec des des membranes spécifiques qui n'émettent pas de COV comme l'exige la RT 2012. Ces produits ont fait l'objet d'ETN (Enquête Technique Nouvelle).

Apporter une plus-value durable

Consciente qu'il est difficile de faire de la chimie propre, la société espagnole tente de répondre aux problèmes environnementaux en limitant l'impact de ses produits sur l'environnement. Les références de mastics à base de Modified Silane (MS) se sont ainsi développées et se présentent désormais comme une alternative efficace et propre à l'offre en polyuréthanne. Parmi les références issues de cette nouvelle technologie, citons le mastic Olivé MS 30 préconisé pour le collage et l'étanchéité des joints entre différents matériaux de construction comme le PVC, l'aluminium, le bois, la pierre… ou encore la colle-mastic Olivé MS 50 qui est plus adaptée au secteur de l'industrie. Notons que la grande majorité des mastics est proposée soit en cartouche, soit en poche. Ce dernier conditionnement permet notamment, une fois vide, d'avoir un volume résiduel plus de cinquante fois inférieur à celui d'une cartouche et donc de fortement limiter les déchets et leur recyclage. Les utilisateurs effectuent également moins de transport vers les centres de tri des produits et réduisent leur consommation de carburant.

Cette stratégie de développement axée sur des produits plus écologiques s'applique également aux mousses de calfeutrement. Ainsi, Olivé Quimica a été l'un des premiers acteurs du marché à intégrer à son catalogue une mousse sans isocyanate, baptisée PU Protec. Pour dynamiser ce type de produit qui demeure trois à quatre fois plus cher qu'une mousse traditionnelle, la société a développé une utilisation mixte, manuelle ou pistolable, plus qualitative, en mettant au point une valve de sécurité spéciale qui évite la perte de produit entre deux utilisations. Pour les distributeurs, ce double emploi permet de limiter les stocks en n'entreposant qu'une référence pour un même produit au lieu de deux habituellement. Pour les utilisateurs, ce système à double usage apporte une facilité d'emploi.

Pour les colles, l'entreprise favorise des formulations sans solvants (plus lentes à adhérer mais plus respectueuses de l'environnement et de la santé de l'utilisateur) et bi-composants. Ces dernières ont l'avantage d'être plus rapides que les produits mono-composés. En effet, les colles solvantées nécessitent la technique dite du double contact qui demande une première pose pour activer la colle puis une seconde pour fixer le produit, laissant ainsi le solvant se diluer progressivement dans l'air. A l'inverse, avec la solution bi-composant, le mélange des éléments chimiques s'effectue directement lors du contact, celui-ci provoquant la réaction chimique.

Une politique d'innovation globale

Aujourd'hui, grâce à cette politique de développement, « *Olivé Quimica est l'un des seuls fabricants du marché à bénéficier de la double certification Iso 9001 et Iso 14 001* », comme le souligne José Manuel Castro. Pour confirmer ce statut, elle propose désormais des emballages en kraft, plus facilement recyclables ainsi que de nouvelles valves qui favorisent la conservation des produits : vingt-quatre mois en moyenne contre douze pour une valve classique. En terme de formulations, l'entreprise espagnole propose depuis peu des mastics à base de silicone avec oximes qui sont sans marquage de sécurité. Issues de cette gamme, les références C 21 et C 21C sont depuis septembre proposées dans un nouveau packaging qui met l'accent sur cette absence de marquage.

Indépendamment du développement durable, Olivé Quimica poursuit ses efforts d'innovation sur d'autres familles de produits. Ainsi, depuis le début d'année, elle commercialise l'Alu Wave, une bande d'étanchéité adhésive extensible et déformable alternative aux rubans adhésifs, lesquels peuvent occasionner des risques de fuite lors de leurs juxtapositions. Pour répondre aux attentes des professionnels, ce produit est proposé en deux teintes : terre cuite ou anthracite.

Parallèlement, depuis le second semestre 2010, Olivé Quimica France commercialise les mousses polyuréthanes mono-composantes fabriquées par la société Dow Chemical qui, depuis de nombreuses années, est leader en Amérique du Nord sur ce type de produit avec une forte stratégie d'innovations dans la qualité et le développement durable. La gamme européenne, une des plus complètes proposées aux professionnels du bâtiment, se décline sous les marques Great-Stuff Pro pour les solutions d'étanchéité et Insta-Stik pour l'adhésion d'éléments sur murs et toitures.

Nicolas Desbordes

Un tiers de produits spécifiques

Dans sa stratégie de développement produit, Olivé Quimica s'est depuis toujours attaquée à des marchés spécifiques plutôt qu'à des marchés de masse. Souvent synonymes de défi, ces chantiers nécessitent la production de produits techniques qui bénéficient d'une forte plus-value. Parmi les nombreuses réalisations architecturales auxquelles à participer la société espagnole, citons la construction de la Turining Torso à Malmö en 2005 (mastic silicone Olivé 400 pour l'étanchéité des joints de façades), de l'Allianz Arena de Munich en 2004 (mastic silicone Olivé C-22 pour la structure de mensuiserie) ou encore le Soccer City de Johannesbourg, principal stade de la dernière Coupe du Monde de football (mastic silicone Olivé 933 pour le jointement des éléments de façade). Aujourd'hui, la fabrication de produits spécifiques représente 30% de la production totale.

Olivé Quimica au Royaume-Uni

Dans la poursuite de son développement sur le marché européen, Olivé Quimica va ouvrir dans le courant du mois de novembre, au Royaume-Uni, une nouvelle filiale commerciale hors d'Espagne. Elle se concentrera uniquement sur les marchés britanniques avec un principe de fonctionnement similaire à l'entité française.