

# Ocai

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Fournisseurs](#) / [Equipement de chantier](#)

## OCAI, un fabricant soucieux de l'innovation



Reconnu au début du siècle pour son offre brosse,rie,

le groupe OCAI s'est peu à peu diversifié pour s'imposer, avec 4 500 références comme un spécialiste de l'outillage professionnel pour peintres et maçons. Aujourd'hui, grâce à un outil industriel et des moyens logistiques performants, il répond parfaitement aux attentes de ses clients distributeurs qui sont de plus en plus demandeurs de solutions innovantes et de qualité.

L'histoire du groupe OCAI trouve ses origines en 1909 lorsque Hippolyte Voilquin fonde et développe la société « A la renommée du Peintre » et se lance dans la fabrication de brosses pour peintres professionnels. En 1945, cette activité est reprise par Pierre Voilquin qui crée officiellement l'entreprise OCAI (Outillage et Coutellerie pour l'Artisanat et l'Industrie). Il est rejoint en 1958 par Bernard Voilquin qui prend par la suite les rênes de la société et la transfère tout d'abord à Saint-Denis puis en 1963 à Epinay-sur-Seine. Dès lors et jusqu'en 1974, le groupe fait l'acquisition de plusieurs entreprises spécialisées dans la fabrication d'outillages à main (couteaux de peintre, couteaux à enduire, platoirs, couteaux à colles...), dont Bougrelle SA, un acteur de premier plan sur ce marché.

En 1981, Jean-Luc et Eric Voilquin, les dirigeants actuels, entrent dans l'entreprise. Ils transforment en 1986 le site d'Epinay qui continue d'abriter le siège social et la logistique tandis que l'ensemble de la production est transférée dans une nouvelle usine située à La Ferté-sous-Jouarre, en Seine et Marne. En 1993, le groupe OCAI fait l'acquisition de la société Rouy (marque Eryc), deuxième fabricant de rouleaux et accessoires en France. En 1999, il poursuit sa marche en avant et rachète la société Art Selle qui fabrique dans son usine de Saint-Brieuc des brosses techniques pour les professionnels du bâtiment et des beaux-arts. Il est important de signaler que cette entreprise née en 1870 profite sur place d'une main d'œuvre extrêmement qualifiée et possède un savoir-faire très particulier et reconnu de tous. En difficulté financière lors de son rachat, cette société, complètement réorganisée et modernisée, est redressée au bout de deux ans, une prouesse qui vaut au groupe OCAI d'être distingué par un Nefs d'Or délivré par la Chambre de Commerce et d'Industrie.

En 2007, le rachat de la société Definor connue pour la production et la distribution d'outillages pour le bâtiment (taloche en bois et plastiques, tamis de maçon, règles aluminium, auges, seaux, truelles...) permet au groupe OCAI de pénétrer le secteur de la maçonnerie et du gros œuvre,

marché sur lequel il n'était jusque-là pas présent. Comme tient à le souligner Pascal Loiseau, directeur commercial du groupe OCAI : « Par ses investissements répétés, sa volonté de progresser et son savoir-faire industriel, la société OCAI a conforté au fil des ans son image de fabricant français ».

#### Rebais, centre de la production

Il y a deux ans, OCAI décide de déménager la production de la Ferté-sous-Jouarre à Rebais, toujours en Seine-et-Marne, mais sur une plus grande surface d'exploitation. Entièrement réhabilité, ce nouveau site bénéficie de 140 000 m<sup>2</sup> de surface couverte répartis sur trois bâtiments. Le premier est dédié aux opérations métallurgiques et plasturgiques, le second à la fabrication des rouleaux, accessoires de peintres, et intègre également l'emballage et le conditionnement tandis que le troisième est aménagé en site logistique dédié au traitement des très gros volumes (camions complets).

Une fois de plus, OCAI s'engage dans la modernisation de ses outils industriels, notamment pour la transformation du plastique, process qui repose désormais sur une dizaine de presses à injection dont une de 750 tonnes. Ces investissements permettent également à l'entreprise d'automatiser la majorité de ses process afin de rester compétitif face aux produits d'importation et proposer, comme le souligne Pascal Loiseau, « des produits Made in France tout en gardant une stratégie tarifaire cohérente ».

En parallèle de ces implantations françaises, OCAI possède également une scierie en Roumanie qui fabrique dans du bois de grande qualité les plateaux et les manches de taloches, les cercles de tamis, les manches de couteaux de peintres et à enduire. Prochainement, cette usine en cours d'extension fabriquera également les manches de pinceaux, de balais, de pelles, de pioches, etc.

#### Apporter des innovations

Aujourd'hui, OCAI réalise 60% de son chiffre d'affaires auprès de distributeurs professionnels (cf. encadré) à travers deux marques majeures : Ocai (rouleaux, outils de peintres et de maçons) et Selle (brosserie bâtiment et beaux arts). Au total, pas moins de 4 500 références sont commercialisées dont plus de la moitié est issue des usines de Rebais et Saint-Brieuc.

Pour se démarquer de la concurrence, OCAI mise, outre sur son statut de fabricant français synonyme de qualité, sur l'innovation afin d'améliorer le quotidien des utilisateurs finaux. Par exemple, historiquement, l'entreprise francilienne est le premier acteur du marché à avoir proposé un couteau de peintre avec un manche bi-matière et OCAI a été récompensé en 2003 par une étoile du Design pour sa nouvelle gamme de couteaux à enduire bi-matière ambidextre. OCAI est également l'un des seuls fabricants à commercialiser des tamis bois de haute qualité équipé d'un système de montage à double battant qui garantit au produit une très grande tension mécanique, permettant à la toile de rester toujours bien tendue. Ces dernières années, OCAI s'est même montré particulièrement actif et inventif en lançant de nombreuses nouveautés qui ont déjà conquis les utilisateurs comme l'auge Ultima 25 que nous avons présenté dans notre compte-rendu Batimat 2011, le Clean rouleau, le seau 7 litres (innovation 2012-2013).

Pour la marque Selle, l'entreprise propose désormais une très large gamme de pinceaux en fibres synthétiques utilisables aussi bien avec des peintures en phase aqueuse qu'avec des solutions solvantées. Ces outils sont identifiables par la couleur de ses fibres avec Aquaselle (fibres bleues) spéciales peintures en phase aqueuse, Universelle (fibres rouges) spéciales peintures en phase solvant et Sellexpert (fibres blanches) spéciales peintures en phase aqueuse qui bénéficie d'une fibre de toute dernière conception, tirure éfilée extra longue et dotée d'une très grande souplesse.

Cette gamme, qui répond aux exigences de toutes les nouvelles générations de peintures, permet d'obtenir un rendu et une finition parfaite.

Toutes ces nouveautés sont regroupées dans un catalogue général segmenté par application (Bâtir, Finaliser, Peindre, Couvrir, Protéger et Nettoyer), par familles de produits et par ordre alphabétique. Les produits conçus à 100% par OCAI sont signalés par une enclume.

### Dynamiser les ventes

Pour diffuser ses produits chez les distributeurs, OCAI s'appuie sur deux directions commerciales régionales qui pilotent dix commerciaux exclusifs et sur une dizaine d'agents dédiés à l'export (OCAI est présent dans 27 pays, notamment en Afrique du Nord, en centre Afrique, en Espagne, au Portugal, en Italie, en Grande-Bretagne et en Allemagne). Auprès des revendeurs, ils sont chargés de dynamiser les ventes en insistant d'abord sur l'exposition des produits dans les libres-services. Pour cela, le groupe met à leur disposition des linéaires types pour chaque famille de produits, le but étant d'exposer tout le stock en outillage pour peintres et maçons dans le magasin du distributeur. De plus, OCAI est en mesure de fournir des mobiliers personnalisés selon les recommandations du revendeur. Récemment, l'entreprise a par exemple collaboré avec de grandes enseignes dans le cadre de son nouveau concept de libre-service brosse pour intégrer des linéaires avec des bandeaux informatifs reprenant les références de peintures compatibles avec les brosses exposées.

Outre l'exposition des produits, OCAI organise régulièrement différentes opérations commerciales en partenariat avec ses distributeurs qui peuvent être soit ciblées sur une famille de produit, soit plus généralistes. Tout au long de l'année, le groupe propose aussi aux utilisateurs finaux, par le biais de son réseau de revendeurs, une dynamique promotionnelle basée sur des lots permanents associés à des cadeaux renouvelés régulièrement.

Bien entendu, compte tenu de la technicité des produits commercialisés par OCAI et de leur apport innovant, le fabricant réalise fréquemment des séances de formation auprès des revendeurs afin de les tenir informés de ses innovations et leur apporter les arguments de vente utiles. Ces formations sont également réalisées auprès des écoles et centres de formation afin d'aider les apprentis à acquérir la bonne technique d'utilisation dans leur futur métier.

### Une logistique performante

Pour réapprovisionner ses distributeurs, Ocai s'appuie, depuis 2006, sur son siège social de Domont (95) qui abrite, sur une surface de 3 000 m<sup>2</sup> de surface couverte, les bureaux commerciaux et administratifs mais aussi un des deux sites logistiques du groupe. Chaque jour, il reçoit les produits conçus dans ses usines de Rebaix (où l'usine abrite également une surface de stockage de 6 000 m<sup>2</sup> pour les distributeurs dont les commandes sont figées) et de Saint Brieuc. De ce site, OCAI réceptionne, traite et envoie toutes les commandes des clients distributeurs. Il est à noter que les cartons servant en interne pour transporter et stocker les produits sont réutilisés pour livrer les distributeurs, l'objectif étant que les distributeurs les conservent pour effectuer leur propre stockage et les utilisent à leur tour pour leurs clients. OCAI porte toute son attention sur leur robustesse (OCAI utilise trois formats de cartons très résistants).

## Les dernières nouveautés d'OCAI



La première auge graduée du marché

L'Ultima 25 est une auge de 25 litres dont les graduations permettent de doser l'eau versée sur 5, 10, 15 et 20 litres. Ses bords contiennent quatre gorges verticales pour pouvoir y glisser la lame d'outils tels que des truelles ou couteaux. Des évidements ont été créés afin que l'artisan puisse reposer sa taloche à plat sans risque que cette dernière tombe dans le ciment. Les arêtes ont par ailleurs été dessinées pour effectuer le nettoyage par raclage des outils. Elle est commercialisée en deux versions : polyéthylène et en progom, un caoutchouc synthétique souple et résistant.

### Le seau de 7 litres



Tout récemment commercialisé, ce nouveau seau de peintre d'une

contenance de 7 litres est plus haut que la normale afin de permettre au peintre de récupérer plus facilement le reliquat de peinture sans être gêné par la grille. Il est doté d'un fond incliné permettant à la peinture de se concentrer à un même endroit et ainsi d'être récupérée efficacement par le rouleau. Le fond du seau a également été repensé et des rayons judicieusement calculés ont fait leur apparition dans le but de faire disparaître tous les angles si difficiles à nettoyer. Il permet d'insérer facilement un rouleau standard et un rouleau pattes de lapin en même temps. Sur la plus basse des parois du seau, un dégagement a été réalisé pour accueillir une grille spéciale mini rouleaux. Ce dégagement a pour objectif de faciliter l'essorage et l'évacuation des excédents de peinture. Sur le haut du seau, deux becs ont été ajoutés pour d'une part, transvaser facilement le surplus de peinture mais aussi essorer les pattes de lapin et les brosses.



La plate-forme de travail pliante

Légère et facile à transporter, cette plate-forme de travail permet à l'artisan de travailler en toute sécurité grâce à une poignée positionnée en hauteur. Il peut ainsi se rattraper facilement en cas de chute. En termes de fonctionnalité, elle est équipée d'un plateau de travail dont les empreintes correspondent aux diamètres des pots de peinture les plus fréquemment utilisés.

