janvier 2015

Pavatex

L''alternative fibres de bois

Spécialisée depuis plus de 80 ans dans la fabrication d'isolants en fibres de bois, la société franco-suisse Pavatex est au fil de son développement devenue un acteur incontournable sur le marché de l'isolation. Aujourd'hui, l'entreprise commercialise des solutions aussi bien pour l'isolation extérieure qu'intérieure et se positionne même sur l'étanchéité. Un élargissement qui lui permet de séduire de nouvelles typologies de distributeurs tout en renforçant ses liens avec ses réseaux historiques.

L'activité de Pavatex débute en 1932, à Cham, dans la région de Zurich, avec la fabrication de panneaux de fibres de bois de type isorel. A l'époque, cette production est assurée par papeterie de Cham et commercialisée sous la marque Pavatex, Pava signifiant emballage papier. Rebaptisée Pavatex SA en 1936, l'entreprise s'impose peu à peu comme un spécialiste reconnu sur le marché de l'isolation en fibres de bois. En 1992, elle restructure son service commercial, notamment à l'étranger avec l'ouverture d'un bureau en Allemagne à Leutkirch, puis en 2002 en France, en Autriche, au Bénélux ainsi qu'au Japon. Aujourd'hui, le groupe réalise un chiffre d'affaires d'environ 80 millions d'euros et emploie près de 200 personnes.

Le centre de production de Golbey

Pour la production de ses produits, Pavatex s'appuie depuis 2013 sur un site de production situé à Golbey dans les Vosges. Fruit d'un investissement d'environ 60 millions d'euros, cette usine permet à l'entreprise d'afficher une capacité de production annuelle de 50 000 tonnes de panneaux isolants en fibres de bois dans des épaisseurs allant d'environ 40 à 300 millimètres. « Cette usine est le centre de production d'isolants en fibres de bois le plus performant de la filière grâce à l'association de lignes de fabrication ultra-modernes et d'équipements technologiques de pointe qui permettent d'assurer une qualité optimale de l'air rejeté et limiter les pertes énergétiques. Nous pouvons ainsi fabriquer des produits toujours plus innovants et ainsi mieux répondre aux besoins de nos clients distributeurs », explique Fabrice Mockers, directeur commercial France de Pavatex.

Isoler les toitures …

Bénéficiant d’une grande expérience dans la production de panneaux isolants rigides, Pavatex propose aujourd’hui des solutions complètes qui permettent de traiter l’ensemble du bâtiment. Toutefois, la grande majorité des ventes s’effectue sur les produits destinés à l’isolation par l’extérieur des toitures, notamment sur la gamme Pavatherm. Considéré comme le standard de la gamme, le panneau Pavatherm permet de lutter contre les pertes de chaleur en hiver et contre la chaleur estivale

(? = 0,041 W/mK certifié Acermi) tout en garantissant une forte isolation phonique du fait de sa masse volumique. Pour répondre aux demandes du marché, ce produit se décline dans des versions plus spécifiques comme le Pavatherm-Forte conçu pour une isolation sur chevrons soumise à de fortes charges ; le Pavatherm-Combi, panneau isolant complémentaire dont les chants profilés et centrés permettent d’assembler les panneaux entre-eux ; le Pavatherm-Plus intégrant un pare-pluie rigide et applicable en tant que panneau de sous-toiture imperméable à l’eau selon la norme NF EN 14964.

… et l’enveloppe du bâtiment

Le Pavatherm et l’Isolair peuvent également être préconisés pour isoler par l’extérieur des façades ventilées, par exemple derrière un bardage. Depuis quelques années, Pavatex fait la promotion des isolants rigides en fibres de bois pour l’isolation thermique par l’extérieur des bâtiments et compte désormais dans sa gamme Façades, plusieurs références qui concurrencent directement les systèmes d’ITE traditionnels à base d’isolants en PSE.
Ainsi, le Diffutherm se présente sous la forme d’un isolant possédant une structure formée de plusieurs couches de panneaux de fibres de bois de densité différentes. Il se fixe sur ossature rapportée, sur support maçonné ou sur une ossature bois soit avec des agrafes, soit à l’aide de chevilles pour isolant. Il peut ensuite être crépi moyennant l’ajout de systèmes d’enduits proposés par d’autres industriels spécialisés sur le marché des enduits de façades. A noter que le Diffutherm a été le premier panneau support d’enduit en fibres de bois à obtenir plusieurs avis techniques en partenariat avec ParexLanko et Zolpan. Plus récemment, Pavatex a lancé le Pavawall-Bloc, un bloc en fibres de bois isolant à haute capacité calorifique pouvant se monter collé-chevillé directement sur toutes surfaces de maçonneries. Notons que depuis un an, Pavatex propose une gamme complète d’accessoires nécessaires au montage des panneaux. Baptisée Pavacasa, elle regroupe des chevilles et vis de fixation, des profils de socle…

Des offres alternatives

Aujourd’hui reconnu comme un acteur majeur de l’isolation par l’extérieur, avec des isolants en fibres de bois, Pavatex axe désormais son développement produit sur le marché de l’isolation intérieure. « La France est l’un des rares pays qui privilégie l’isolation par l’intérieur alors que l’Allemagne, la Belgique et de nombreux autres marchés européens, optent pour l’isolation par l’extérieur », précise Fabrice Mockers. Ainsi, en plus des produits que nous avons cités un peu plus haut, l’entreprise commercialise le Pavadentro, un isolant spécialement conçu pour isoler les murs intérieurs, par exemple dans le cas de façades de bâtiments classés monuments historiques. Il intègre une couche minérale qui garantie une gestion contrôlée de l’humidité et qui, ajoutée aux propriétés hygroscopiques des fibres de bois, laisse parfaitement respirer les murs. Disponible en quatre épaisseurs (40 à 100 mm), il affiche une conductivité thermique de ? = 0,043 W/mK.

L’isolation par l’intérieur n’est pas le seul levier de développement choisi par Pavatex. En effet, depuis peu, l’entreprise commercialise une gamme complète d’accessoires d’étanchéité qui

regroupe un film d'étanchéité à l'air pour la rénovation des toitures (Pavatex LDB 0.02), un écran de sous-couverture avec bandes autocollantes intégrées (Pavatex ADB), un frein-vapeur pour pose sur voliges (Pavatex DSB 2), un frein-vapeur étanche à l'air (Pavatex DB 3.5), un pare-vapeur autorisant un passage réduit de la vapeur d'eau (Pavatex DB 28), un lé de protection contre l'humidité lors de la réalisation de chapes humides (Pavatex RSP) et plusieurs adhésifs nécessaires à la mise en œuvre de ses produits. « L'élargissement de notre offre résulte de notre volonté de démocratiser les isolants en fibres de bois sur le marché français. Nos produits sont thermiquement performants et s'inscrivent dans une démarche écologique globale aujourd'hui de plus en en plus demandée lors des appels d'offre. De plus, nous pouvons désormais toucher de nouveaux corps de métiers comme les façadiers et les plaquistes », précise Fabrice Mockers.

L'accompagnement surtout technique

Cibler de nouveaux clients ne signifie pas pour autant changer de mode de commercialisation. Au contraire, Pavatex souhaite profiter de cette opportunité pour intensifier sa présence tant chez les négoces spécialisés bois-panneaux et couverture que chez les négoces matériaux généralistes ou les distributeurs spécialistes de l'ITE et de la façade comme les grossistes peintures.

Pour animer ces revendeurs, l'entreprise s'appuie sur une équipe de six ATC qui sont davantage techniciens que commerciaux. En effet, bien qu'ils soient chargés de réaliser l'état des stocks chez les distributeurs, ils ne prennent aucune commande, ces dernières étant traitées directement par le bureau commercial de Golbey, « une manière d'homogénéiser notre politique tarifaire sur l'ensemble du territoire et de conserver une cohérence nationale », explique Fabrice Mockers. De ce fait, les ATC passent une grande partie de leur quotidien à répondre aux problématiques des distributeurs et de leurs clients mais aussi à effectuer des tournées accompagnées, du démarrage de chantier… En interne, ils sont soutenus par un ingénieur d'application qui étudie tous les aspects normatifs et réglementaires pour s'assurer que Pavatex propose le bon produit ainsi que par un responsable technique qui conseille les poseurs sur toutes les étapes de mise en œuvre.

Un réseau de distributeurs partenaires

Si à court terme, l'objectif est de recruter de nouveaux technico-commerciaux pour rétrécir les régions commerciales et donc mieux mailler le territoire national,
Pavatex envisage également de restructurer son réseau de revendeurs en favorisant les distributeurs partenaires de la marque. « Nous avons sélectionné 40 distributeurs identifiés comme spécialistes Pavatex et qui savent vendre nos produits. Ces partenaires bénéficieront de plusieurs avantages comme des délais de livraison très courts, l'installation d'un logiciel de calcul de charge de camions pour leur permettre de passer des commandes par camions complets, des conditions tarifaires privilégiées ainsi qu'une aide à la prescription. Nous sommes en effet de plus en plus sollicités pour la rénovation et la construction d'établissements publics comme les collèges, les lycées… la livraison et la facturation étant alors effectuées par le distributeur », explique Fabrice Mockers.

Au-delà de ces avantages, Pavatex s'engage également à former aussi bien les ATC des distributeurs partenaires que leurs clients artisans au sein de la Pavacademy qui sera pilotée à Golbey par le responsable technique. De plus, Pavatex va prochainement activer une hotline technique qui permettra aux distributeurs et aux poseurs d'entrer rapidement en contact avec le service technique de l'entreprise et ainsi éviter toute immobilisation de chantier.

Cette volonté de resserrer ses liens avec les revendeurs se matérialise dans les points de vente par la mise en place de PLV réservées aux partenaires de la marque mais aussi lors de salons professionnels régionaux durant lesquels Pavatex partage son stand avec ses distributeurs. « L'un

de nos principaux objectifs pour 2015 est de développer ce réseau de revendeurs partenaires et ainsi démocratiser plus largement les solutions Pavatex auprès de poseurs fidèles et spécialistes ». L’entreprise ambitionne également d’être « systématiquement » retenue lors d’appels d’offre publics pour reverser ces affaires aux négoces et faire des ATC Pavatex, des animateurs réseaux.

ND