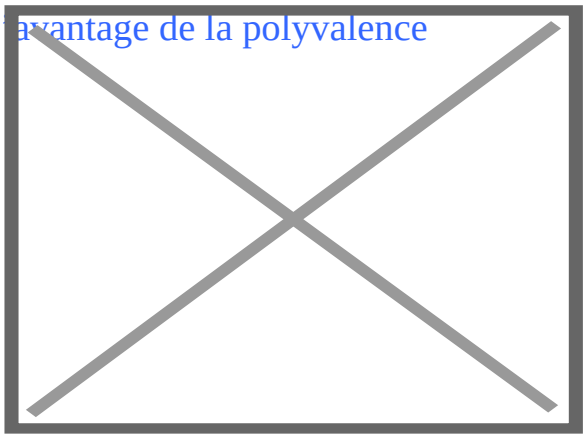
septembre 2011

Fermacell

L'avantage de la polyvalence

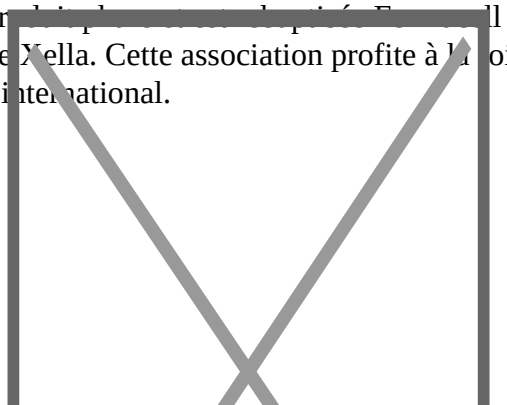


Présente commercialement depuis une quinzaine d'années sur le marché français, la société allemande Fermacell (groupe Xella) bénéficie aujourd'hui d'une grande notoriété auprès des distributeurs et des professionnels. Grâce à une offre complète allant de la plaque en gypse traditionnelle aux produits à base ciment spécifiques pour locaux humides et très humides, elle répond à de nombreuses applications et satisfait aussi bien les demandes des menuisiers que des plaquistes ou des agenceurs. Cette polyvalence, ajoutée au positionnement haut de gamme de la marque, permet aux distributeurs de répondre avec précision aux attentes de leurs clients tout en bénéficiant d'avantages importants comme une meilleure gestion des stocks et la possibilité de pénétrer les marchés de l'éco-construction.

En 1971, un industriel allemand lance une plaque à base de gypse (80%) et de fibres de cellulose (20%) qu'il baptise Fermacell. Ecologique avant l'heure (le gypse et la cellulose sont liés par de l'eau sans aucun autre additif), ce produit présente l'avantage de satisfaire à de nombreuses applications de constructions sèches (montage de cloisons, agencement, pose de plafonds, de doublages…) et répond principalement aux demandes des menuisiers qui bénéficient d'un produit équivalent aux panneaux de bois agglomérés avec des performances intrinsèques importantes comme une forte résistance à l'arrachement, une grande isolation acoustique, une importante résistance au feu ou encore une grande résistance mécanique - notons également un confort de maniabilité pour les petits formats. Proposée en différentes longueurs et épaisseurs, cette plaque rencontre un fort succès commercial, d'abord sur son marché national puis dans des pays limitrophes comme l'Autriche et la Suisse.

En 1990, la société ouvre un bureau commercial en Angleterre suivi trois ans plus tard par la création de la filiale française. Située à Rueil-Malmaison, en banlieue parisienne, elle emploie aujourd'hui 25 personnes.

En 2002, la production et la distribution des plaques Fermacell sont reprises par le groupe Xella (connu notamment pour les marques de béton cellulaire Ytong et Siporex). En 2009, la société prend le nom de son produit phare et devient Fermacell GmbH, devenant ainsi l'unité des matériaux de construction sèche de Xella. Cette association profite à la fois à la marque et à la société qui acquiert une grande notoriété à l'international.



Aujourd'hui, la plaque de cloison Fermacell fait partie des références incontournables des négoces matériaux avec une palette de neuf produits dont les formats varient de 1 500 x 1 000 à 3 000 x 1 200 millimètres en standard (jusqu'à 6 000 x 1 254 mm pour les formats spéciaux) pour des épaisseurs de 10, 12,5, 15 et 18 millimètres. D'abord uniquement commercialisés en bords droits (pose en joints collés) pour répondre aux besoins des métiers du bois, certains formats ont au fil du temps été déclinés en bords amincis (pose avec bande à joint) pour satisfaire les demandes des plaquistes.

La quasi totalité des ventes de plaques de cloison en gypse est réalisée sur l'épaisseur 12,5 centimètres qui se présente comme une alternative haut de gamme à la plaque de plâtre BA13 traditionnelle. Concernant leurs destinations, elles sont aussi bien utilisées dans l'habitat individuel que sur les chantiers publics (ERP) où les contraintes sont nombreuses (résistance, acoustique, pièces humides, agencement, aspect écologique, gestion simple du chantier avec un seul type de plaque couvrant la plupart des surfaces du chantier).

Fermacell souhaitant proposer des solutions avant tout techniques, cette offre a été complétée par l'arrivée de deux produits spécifiques : le Fermacell Vapor qui intègre un frein vapeur (épaisseurs de 12,5 et 15 cm) et le Fermacell Greenline qui contient de la kératine, substance qui diminue la concentration de COV (épaisseurs de 10 et 12,5 mm).

Outre une réponse aux problématiques de cloisons et de plafonds, Fermacell propose également des solutions de chapes sèches (pour les sols) avec neuf références de plaques commercialisées aux dimensions 1 500 x 500 millimètres pour une épaisseur variant de 20 à 50 millimètres. Facilement transportables, elles sont pré-assemblées pour offrir une mise en œuvre simple et rapide sans outillage particulier. Pour les chantiers nécessitant des performances acoustiques et thermiques élevées, certaines plaques de sols, comme la déclinaison du Greenline (épaisseur 30â€¯mm), sont couplées avec de la laine minérale ou de la fibre de bois.

Powerpanel, la réponse aux locaux humides

Outre la plaque en gypse traditionnelle, le catalogue Fermacell comprend également l'offre Powerpanel, des plaques à bases de ciment armé (dimensions équivalentes aux plaques de gypse) recouvertes sur chaque face d'une trame en fibre de verre. Cette composition leur apporte une grande résistance aux chocs (THD), mais aussi aux «â€¯corps mousâ€¯» grâce à une souplesse unique qui leur procure une résistance mécanique élevée (cloison simple peau en ERP autorisée). Ces plaques sont également très facilement cintrables. Imputrescibles, elles sont préconisées aussi bien pour un usage en intérieur qu'en extérieur et conviennent aussi bien aux locaux humides qu'à ceux fortement confrontés à l'humidité comme les cuisines, les douches collectives ou les piscines.

Aujourd'hui, cette gamme Powerpanel comporte quatre références qui répondent chacune à une application précise. Lancée en 2004, la plaque Powerpanel H2O (épaisseur unique de 12,5â€¯mm) est ainsi recommandée pour tous chantiers en locaux humides mais aussi en panneau support d'enduit extérieur en façade ventilée. Plus épaisse (15â€¯mm), la version HD est quant à elle uniquement destinée à une utilisation en support d'enduit extérieur tout en contreventant l'ossature bois. Les deux autres références, TE et SE, sont quant à elles conçues pour la réalisation de chapes sèches et viennent en complément de la gamme sol.

Un vaste choix d'accessoires

Afin d'offrir des solutions complètes, Fermacell commercialise également de nombreux accessoires qui permettent d'assurer la conformité de la mise en œuvre de ses produits. Ainsi, pour la pose de plaques Fermacell en cloison, le bureau Recherche et Développement de la société a développé un enduit permettant de réaliser les joints entre plaques à bords amincis mais aussi de la colle pour la réalisation des joints entre plaques à bords droits ou encore des vis auto-perceuses. Pour une pose au sol, notons la présence dans le catalogue de granulats d'égalisation auto-bloquant (utilisés pour niveler les planchers déformés ou réaliser un

ravoirage de gaines électriques) fabriquées à partir de chutes de béton cellulaire produit par le groupe Xella mais aussi du mortier d'égalisation pour les fortes épaisseurs (50â€¯cm par couche), de l'enduit de ragréage, des plaques en nids d'abeille… Cette palette de consommables se décline également en version Powerpanel avec par exemple des vis auto-perceuses en inox (et donc résistantes à l'humidité) ou encore des dalles d'évacuation entrant dans la fabrication de douches à l'italienne.

En phase avec les exigences environnementales

Grâce à cette offre étendue, la marque Fermacell répond à de nombreuses configurations de chantiers. Pour les négoces matériaux, cela permet de répondre aux demandes des clients avec un produit avant tout qualitatif tout en optimisant la gestion de leur stock. En effet, une plaque peut couvrir de nombreuses applications et limite donc la multiplication des références dans le point de vente. Par exemple, pour le montage d'une cloison double peau, l'artisan se contente d'agrafer les plaques Fermacell entre-elles, procédé qui lui évite la nécessité de chercher le rail métallique vertical de la cloison.

Outre cet avantage, Fermacell tente aujourd'hui de convaincre les distributeurs de se lancer sur des nouveaux marchés comme celui de la maison à ossature bois. En effet, les plaques répondent parfaitement à la construction MOB et permettent une mise en oeuvre plus rapide. Ainsi, pour une cloison ou demi-cloison simple peau, le professionnel se contente d'agrafer directement le panneau de Fermacell dans l'ossature bois. Concernant l'éco-construction en général, Fermacell fait figure de pionnier et évoquait dès le milieu des années 1990 la notion de Haute-Qualité Environnementale. La société a d'ailleurs participé à la construction de lycées labellisés HQE dans les régions du Nord de la France mais aussi en Alsace et dans le Limousin. Aujourd'hui, les commerciaux de l'entreprise effectuent un travail important auprès des prescripteurs traditionnels (architectes, économistes, administrations…) mais aussi des constructeurs. Autrefois peu sensibles aux produits de la marque, ces derniers sont désormais sensibles à l'offre Fermacell notamment pour ce qui concerne la réalisation de chapes sèches aussi bien pour du logement individuel que du collectif (les HLM notamment).

Faire changer les habitudes

Pour aider les distributeurs à convaincre leurs clients de changer leurs habitudes en optant pour des produits de la marque, Fermacell s'appuie sur sa force de vente (16 personnes) qui est divisée en deux directions commerciales, l'une pour le nord de la France, l'autre pour le sud. Sur le terrain, huit chefs de secteur, tous assistés d'un technico-commercial, sont chargés de soutenir les revendeurs de la marque aussi bien en terme de vente qu'au niveau technique. Ils organisent ainsi des sessions de formation chez les distributeurs stockistes ainsi que sur les chantiers afin de faciliter la mise en œuvre pour les artisans et donc fidéliser les entreprises. Les commerciaux de Fermacell n'hésitent d'ailleurs pas à réaliser des tournées en duo avec les ATC des négoces matériaux au cours desquelles ils effectuent par exemple le démarrage des chantiers de leurs clients – ces derniers peuvent aussi se tourner vers le service technique Fermacell qui est à leur écoute durant toute la durée du projet. Ils participent également aux journées techniques de leurs clients, un moyen de se rapprocher des professionnels.

Outre une présence accrue sur le terrain, Fermacell anime les points de vente et préconise depuis deux ans l'installation de maquettes de réalisations pour le sol et la cloison. Chez les revendeurs importants de la marque, ce concept peut être poussé à l'extrême avec la mise en place d'un showroom de deux mètres carrés.

Nicolas Desbordes