novembre 2013

Rust-Oleum

Une offre et un service à forte valeur ajoutée

Depuis le lancement de son produit historique, un primaire antirouille à base d'huile de poisson, Rust-Oleum jouit sur le marché mondial d'une forte notoriété. Près d'un siècle après sa création, le fabricant propose l'une des offres les plus larges du marché de la maintenance pour le bâtiment et l'industrie. En développement régulier, sa gamme réservée à la distribution professionnelle témoigne d'un savoir-faire élevé en matière de protection des surfaces et apporte une réponse fiable et économique à tous les besoins éprouvés dans ce domaine.

Rust-Oleum était déjà présente depuis plusieurs décennies sur le marché mondial de la peinture anticorrosion et du revêtement de sols lorsque sa structure européenne intègre RPM International en 1991, trois ans avant l'acquisition de la Rust-Oleum Corporation (US) par ce même groupe. Présidée par Frank Sullivan, RPM est une holding multinationale qui détient une quarantaine de sociétés industrielles implantées dans 23 pays et exploitant 93 sites de production spécialisés dans les revêtements, enduits et produits chimiques pour l'entretien et la rénovation. Ces entreprises représentent un effectif de plus de 10 500 collaborateurs et un chiffre d'affaires cumulé de 4,1 milliards de dollars. Présidée par Tom Reed, Rust-Oleum emploie pour sa part 1 100 personnes et enregistre un chiffre d'affaires de 1,1 milliard de dollars dont 20% sont réalisés par Rust-Oleum Europe, une structure implantée aux Pays-Bas depuis sa création en 1969 et aujourd'hui dirigée par Colin Carter.

La peinture anticorrosion à l'origine de la création de Rust-Oleum en 1921 fut inventée par Robert Fergusson, un capitaine au long cours qui s'était aperçu que le processus de corrosion du pont de son bateau avait été stoppé suite au renversement accidentel d'huile de poisson. La petite histoire raconte que l'appellation de 769 sous laquelle fut lancé ce produit fait référence au nombre de tests nécessaires à sa mise au point. Plus de 80 ans après, ce primaire antirouille sans odeur désagréable est toujours une référence phare de la gamme Rust-Oleum, laquelle compte plusieurs centaines d'autres produits comme nous le verrons par la suite.

Synergie et complémentarité

Deux ans après la reprise de Rust-Oleum Europe, RPM réalisait une nouvelle opération de croissance externe en se portant acquéreur de Mathys, une marque belge apparue au milieu du 19ème siècle qu'il intègre aussitôt à Rust-Oleum Europe et qui vise aujourd'hui le marché de la décoration. Depuis 20 ans, les deux membres de cette structure – dont les sièges respectifs sont implantés à Roosendaal (Pays-Bas) pour Rust-Oleum et à Zelem (Belgique) pour Mathys – se développent en entretenant une forte synergie. Tous deux ont des directions commerciales distinctes (Steve Winrow dirigeant celle de Rust-Oleum) et bénéficient d'un marketing élaboré séparément pour chacune des marques, Pieter Kopmels dirigeant le Département Marketing de Rust-Oleum pour l'ensemble des marchés européens.

Spécialiste des produits de maintenance industrielle, Rust-Oleum est commercialisée exclusivement auprès de la distribution (relevant des circuits professionnels) sur différents marchés d'Europe où sa gamme, présente dans quelque 4 000 points de vente, génère un chiffre d'affaires de 145 Me. Spécialisée dans les produits de décoration (peinture d'extérieur et d'intérieur), la marque Mathys est quant à elle essentiellement commercialisée en Belgique et en France. Du côté des circuits de distribution, les spécialistes de la décoration prédominent pour Mathys tandis que les fournitures industrielles et quincailliers sont les distributeurs naturels de Rust-Oleum, même s'ils ont accès à certaines références de la gamme Mathys.

Plus produits

Forte de quelque 300 produits différents, l'offre sur les marchés d'Europe de Rust-Oleum est répartie en deux gammes principales dont les références sont, à l'exception de rares produits complémentaires, fabriquées dans les trois usines de Rust-Oleum Europe, aux Pays-Bas (produits solvantés), en Angleterre (aérosols et petits conditionnements), le pays à travers lequel le fabricant a pris pied en Europe à la fin des années 1930, et en Belgique (produits en phase aqueuse) qui emploient au total deux cents personnes. L'importance accordée par la marque à l'innovation technique de ses produits, sur laquelle nous reviendrons, se traduit notamment par l'existence d'une cellule R&D dans chacun des trois sites de production de Rust-Oleum Europe. Une dizaine d'ingénieurs et techniciens travaille ainsi à l'élaboration de produits nouveaux, la synergie existant entre ces trois équipes s'étendant jusqu'aux centres de recherche implantés dans les deux usines américaines de la marque.

«La main d'œuvre représente 80% du coût de la maintenance des peintures et revêtements » explique le responsable Marketing de la marque Pieter Kopmels qui poursuit «C'est pourquoi l'un des objectifs principaux de Rust-Oleum est de mettre à la disposition des utilisateurs des produits fiables et faciles à utiliser qui leur font gagner du temps, et donc de l'argent. Tout produit de la marque répond ainsi à un ou plusieurs des critères suivants : réduction du temps de préparation, réduction du temps d'application, réduction du temps d'arrêt des installations et durée de protection allongée».

Faciliter la maintenance quotidienne

Destinée à la maintenance industrielle quotidienne, la gamme 1-2-3 Maintenance est composée de produits simples à appliquer par des non professionnels de la peinture, nécessitant un minimum de préparation des surfaces et offrant une protection de longue durée. Présentée dans le détail sur un catalogue dédié, cette gamme comprend six catégories principales de produits : les aérosols peinture/galvanisation, essentiellement regroupés dans la gamme Hard Hat qui se décline dans près de 50 coloris et diverses finitions (incolores, métalliques, fluorescentes…) ; les peintures pour le métal CombiColor® (brillantes, mates, satinées, martelées…) proposées dans

d’innombrables coloris et des conditionnements de contenances diverses ; les primaires de production, des produits anticorrosion à base de solvant ou en phase aqueuse ; les revêtements de sols parmi lesquels on peut mentionner EpoxyShield, une ligne de revêtements pour sols en phase aqueuse offrant trois niveaux de protection, 7100, spécialement développé pour le béton ancien, le bois et le métal et SuperGrip™, le seul produit rigide de la gamme Rust-Oleum à fixer avec de la colle ou des vis pour éviter glissades et trébuchements (plaques, nez et bords de marche, bandes de traçage permanentes…) ; les produits pour la rénovation ; l’étanchéité des toitures. Récemment lancée sur le seul marché européen, la gamme X1 Excellent est venue élargir l’offre de 1-2-3 Maintenance, en régulière évolution. Composée de treize références certifiées alimentaires (conformes à la norme H1), elle reprend les 20/80 des différentes sous-familles d’aérosols techniques : lubrifiants, dégrippants et nettoyants.

Apporter des réponses techniques

Destinée à la réalisation de projets planifiés et de plus grande envergure (appliquer une peinture sur des centaines, voire des milliers de mètres carrés de sol, par exemple), la gamme High Performance est composée de produits dont l’application concerne des professionnels expérimentés. Le programme d’entretien complet formé par les peintures et revêtements High Performance, des produits mono-composants ou des systèmes bi-composants, est segmenté par destinations des produits (métaux, bardages, sols, murs, toitures…). Se rangent aussi dans cette gamme très technique des solutions hygiéniques, anticondensation et bactéricides. Pieter Kopmels explique que « Les distinctions entre les produits 1-2-3 Maintenance et High Performance tiennent essentiellement à la finalité des deux concepts : la maintenance légère et récurrente pour le premier, la maintenance plus lourde, planifiée et répondant à des projets pour le second ».

Dynamiser le marché à travers l’innovation

« Même si elles ne sont pas totalement absentes des actions visant à accroître le volume des ventes, les promotions sont loin d’être le cheval de bataille de Rust-Oleum » reconnaissent à l’unisson Pieter Kopmels et Antonio Alves, le directeur des ventes pour les marchés français et d’Europe du Sud (Espagne, Portugal et Italie). « Pour dynamiser le marché, nous misons avant tout sur l’innovation, raison pour laquelle 5 à 10 produits nouveaux viennent chaque année enrichir l’offre de Rust-Oleum Europe ».

Pour illustrer cet aspect, on peut évoquer, outre la mise sur le marché encore récente de la gamme d’aérosols techniques X1 Excellent, le lancement au cours des derniers mois de deux innovations, l’une dans la gamme 1-2-3 Maintenance et l’autre dans la gamme High Performance. Destiné à colmater les fuites et réparer les fissures de conduites d’évacuation d’eau, LeakSeal® est un revêtement caoutchouteux présenté en aérosol, contrairement aux autres produits ayant la même application et qui sont généralement des hauts polymères, des substances fibrées que l’on ne peut pas pulvériser.

Le 9700 Coldmax Rapid® qui vient d’élargir la gamme High Performance est quant à lui un revêtement de sol à base de résine polyaspartique utilisable en intérieur et en extérieur et applicable à des températures très basses (jusqu’à -10°C), telles celles des chambres froides et congélateurs. Formulé sans solvant, ce produit conditionné en pot de 2,5 litres est disponible en quatre couleurs.

Accompagner le distributeur

L’étendue de la gamme Rust-Oleum constitue un atout majeur pour les distributeurs de la marque qui sont majoritairement des fournitures industrielles et des quincailleries, lesquelles ne sont

généralement pas des spécialistes de la décoration. Outre les caractéristiques intrinsèques des produits d'une marque reconnue pour sa technicité et sa fiabilité, le service apporté par les équipes de Rust-Oleum Europe, et notamment celle de la filiale française en ce qui concerne les revendeurs de l'Hexagone, est également un atout majeur de la marque qui joue pleinement la carte du partenariat avec son réseau de distributeurs. «Toute vente réalisée auprès d'un utilisateur final est facturée par le distributeur, même lorsqu'elle résulte d'une action de préconisation de la part d'un commercial de la marque » évoque à titre d'exemple Antonio Alves. Conseil technique, formation aux produits, tournées accompagnées, outils d'ILV et de PLV, fiches produits et catalogues, étude de l'assortiment en fonction de la typologie de clientèle… tout est mis en œuvre pour assurer un accompagnement technique et commercial complet du distributeur pour lequel, et cet argument a aussi son importance, le fond de rayon de Rust-Oleum est générateur de marge.

Progression régulière sur le marché français

La création en 1983 de la filiale française de Rust-Oleum Europe résulte du rachat par cette entité de la société Gachot. Spécialisée dans la fabrication de vannes, cette dernière entreprise fut à l'origine de l'introduction sur le marché français de la marque Rust-Oleum dont l'offre était en adéquation avec les besoins de sa clientèle d'industriels et qu'il importa et distribua en exclusivité en France durant de longues années.

Implantée à St Leu la Forêt (95), Rust-Oleum France regroupe une trentaine de personnes, dont une force commerciale chapeautée par Antonio Alves en charge du suivi des réseaux de distribution de fournitures industrielles et des négoces de matériaux, composée de sédentaires et de huit ATC itinérants. Les ventes de Rust-Oleum France auprès de ses clients distributeurs, tous des négociants du marché professionnel, génèrent un chiffre d'affaires en progression régulière (+20% au cours des trois dernières années) réalisé à 70% par les ventes de la gamme 1-2-3 Maintenance. «Parallèlement au développement de notre clientèle traditionnelle de fournitures industrielles et de quincailliers, l'objectif de Rust-Oleum en France est de s'implanter beaucoup plus fortement auprès des négoces matériaux » explique Antonio Alves. La marque possède pour y arriver bien des atouts à commencer par une offre qui comprend, outre le cœur de gamme, des produits parfaitement adaptés aux besoins des clients de ce type de négoce comme un enrobé à froid pour la réparation des nids de poule, des peintures de traçage avec chariots d'application, l'assortiment anti-dérapant SuperGrip ou encore des solutions pour la couverture et les bardages. Les services évoqués plus haut sont eux aussi de nature à satisfaire les besoins de distributeurs qui sont livrés sous deux à cinq jours depuis la plate-forme logistique de Roosendaal et qui peuvent bénéficier d'un franco commun aux deux marques Mathys et Rust-Oleum.

Dominique Totin

Usine de Roosendaal

Une production annuelle proche de 3 millions de litres

L'usine Rust-Oleum de Roosendaal fabrique pour l'ensemble des marchés européens les peintures et revêtements à base de solvants. Deux millions et demi à trois millions de litres de produits sortent chaque année de cette usine néerlandaise approvisionnée en matières premières provenant de très nombreuses régions du monde qui fabrique des séries d'importances diverses, de 200 litres à dix fois ce volume dans le plus grand respect de toutes les normes de sécurité en vigueur.

Avant d'être mélangés selon une formule définie pour chaque produit, un peu à l'instar d'une

recette de cuisine, les matières premières entrant dans la composition des peintures et revêtements sont stockées dans des halls dédiés de l’usine, de même que les pots qui seront remplis avec le mélange obtenu. Concernant les formulations des références de la gamme Rust-Oleum, on précisera que l’énorme majorité de celles-ci étaient conformes à la réglementation REACH bien avant la mise en application de celle-ci. Les propriétés physiques et mécaniques de la protection (film subsistant après la dépose du revêtement) dépendent largement de l’extrait sec, les matières subsistant après évaporation du solvant. Une fois le solvant et divers adjuvants injectés par des tuyaux dans les cuves où les différents composés d’une peinture sont étroitement mélangés, le produit fini est obtenu et pourra aller alimenter les lignes de remplissage de l’usine.