



SIX MOIS DE RÉUSSITE EN COMMUN

INTÉGRATION DE MBCC – EXEMPLES DE RÉUSSITE DANS LE MONDE ENTIER

Une combinaison parfaite

L'intégration de MBCC en chiffres.

Stratégie Sika 2028

Au-delà des attentes.

Des collaborations fructueuses

Sika et MBCC – une combinaison parfaite.

International, mais local

Gérer avec succès les activités mondiales.

BUILDING TRUST



SIX MOIS DE RÉUSSITE EN COMMUN

EXEMPLES DE RÉUSSITE DANS LE MONDE ENTIER

UNE COMBINAISON PARFAITE : CRÉER UN CHAMPION DE L'INNOVATION ET DE LA DURABILITÉ	3
STRATÉGIE 2028 – AU-DELÀ DES ATTENTES	4
UNE TECHNOLOGIE PLUS PUISSANTE AVEC L'HÉRITAGE DE MBCC	6
DES MOUVEMENTS IMPORTANTS	8
DES COLLABORATIONS FRUCTUEUSES	10
L'ART D'ÊTRE « INTERNATIONAL, MAIS LOCAL »	16
« NOTRE EXPÉRIENCE DU COMMERCE DE DÉTAIL EST NOTRE PRINCIPAL ATOUT »	18
LES INTÉGRATEURS	19
FAITS ET CHIFFRES	20

Responsable : Dominik Slappnig

Éditeurs : Matthias Arnet, Sidonie Bauer, Tim Förschler, Klaus Treichel

La marque « Master Builders Solutions » est utilisée sous licence par Construction Research & Technology GmbH, Allemagne

SIKA AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Suisse

Contact
Téléphone +41 58 436 68 00
www.sika.com

RÉFLEXION SUR SIX MOIS DE RÉUSSITE EN COMMUN

Il y a six mois, le 2 mai 2023, nous avons célébré une journée spéciale dans l'histoire de notre entreprise : l'acquisition du groupe MBCC a officiellement été conclue. Ce jour marque la fin d'un voyage qui a commencé 18 mois auparavant : le 11 novembre 2021, Sika a annoncé son intention d'unir ses forces avec MBCC.

La persévérance, la concentration et la confiance de tous les employés à travers le monde ont porté leurs fruits : plus de 6 000 collègues expérimentés et dévoués de MBCC ont officiellement rejoint notre entreprise. Nous avons grandi ensemble et sommes devenus plus forts. Nous sommes aujourd'hui une force de premier plan dans notre secteur.

Dans l'ensemble, nous avons réalisé des progrès significatifs et l'intégration suit correctement son cours : les activités de base de Sika et de MBCC ont connu des trajectoires de croissance très similaires au cours des neuf premiers mois de l'année 2023. Avec un taux de croissance organique modéré de 1 % à 1,5 % dans un marché globalement assez négatif, nous avons pu gagner des parts de marché, ce qui traduit vraiment la confiance de nos clients. La création de synergies intégrées progresse bien. Plus de 1 000 projets ont été identifiés et avec sa nouvelle Stratégie 2028, le groupe vient de s'engager à augmenter son objectif de synergies de 160-180 millions de francs suisses à 180-200 millions de francs suisses. Enfin, l'état d'esprit des deux côtés de l'organisation est visiblement solide. Les gens comprennent que l'acquisition offre de nombreuses opportunités à nos 33 000 employés. Après six mois, nous sommes fiers de voir que les collègues des deux entreprises collaborent très bien ensemble. À plusieurs reprises, lors de réunions conjointes, d'anciens employés de MBCC ont activement contribué à la recherche de solutions, comme s'ils travaillaient pour Sika depuis plusieurs années. L'un des résultats de l'enquête sur l'intégration qui ressort le plus est que, des deux côtés, les collègues comprennent le chemin de l'intégration à venir. C'est la clé d'une intégration globale réussie.

Au fur et à mesure de l'intégration, nous avons prouvé à maintes reprises à quel point nous nous complétons et à quel point il est agréable de travailler ensemble. Qu'il s'agisse de l'extension de notre présence mondiale avec désormais plus de 400 sites ou des technologies complémentaires que nous proposons pour répondre aux besoins de nos clients : nous créons de la valeur pour toutes nos parties prenantes. Nous avons un grand avenir devant nous, travaillons ensemble au-delà des attentes.

THOMAS HASLER
Directeur général



UNE COMBINAISON PARFAITE : CRÉER UN CHAMPION DE L'INNOVATION ET DE LA DURABILITÉ

L'INTÉGRATION DE MBCC EN CHIFFRES



SIKA ET MBCC ENSEMBLE

- Plus de 33 000 employés
- Actif dans plus de 400 usines
- Présent dans 103 pays
- Acteur mondial de premier plan dans le domaine des produits chimiques pour la construction

Ensemble, nous sommes plus forts ! Ensemble, nous créerons un avenir passionnant pour Sika, un Sika plus grand et un Sika qui est prêt à se développer encore davantage.



>1 400

INITIATIVES DE SYNERGIE ONT ÉTÉ IDENTIFIÉES

+ de 60

Transferts de production



STRATÉGIE 2028 – AU-DELÀ DES ATTENTES

INTÉGRATION RÉUSSIE DU GROUPE MBCC

Sika a récemment dévoilé sa nouvelle Stratégie 2028 – « Au-delà des attentes » devant 200 investisseurs et analystes lors de la Journée des marchés des capitaux de Sika 2023 qui s’est tenue le 3 octobre à Zurich. La nouvelle stratégie s’appuie sur le modèle de croissance fructueux de Sika.

« Sika est parfaitement positionné pour bénéficier des mégatendances, à savoir l’augmentation de la population mondiale, l’urbanisation, la raréfaction des ressources et la numérisation. Nous sommes convaincus que nous serons en mesure d’atteindre et même de dépasser nos objectifs », a déclaré le PDG, Thomas Hasler.

Sika s’est fixé des objectifs financiers ambitieux. En particulier, le taux de croissance annuel sera porté à 6-9 % en monnaies locales et l’objectif de rentabilité devra atteindre une marge d’EBITDA de 20-23 %. La rentabilité accrue sera principalement obtenue en créant un levier de croissance, en renforçant l’efficacité opérationnelle et en améliorant les marges sur les matériaux.

THOMAS HASLER, Directeur général :

« Au-delà des attentes – c’est ce à quoi Sika s’engage aujourd’hui et à l’avenir. Nous avons fait nos preuves en matière de performances exceptionnelles et de valeur ajoutée pour toutes les parties prenantes. Avec notre nouvelle Stratégie 2028, nous sommes parfaitement positionnés pour continuer sur la voie de la croissance durable et rentable. Nos ambitions pour les années à venir s’appuient sur nos forces : nos valeurs profondément ancrées, notre culture axée sur la performance et, en particulier, les équipes dévouées de Sika dans le monde entier. Avec cette nouvelle stratégie, nous voulons inspirer et motiver nos collaborateurs pour qu’ils contribuent à la transformation vers un avenir plus durable, dans l’intérêt de nos clients et des générations à venir. »



STRATÉGIE 2028 – AU-DELÀ DES ATTENTES

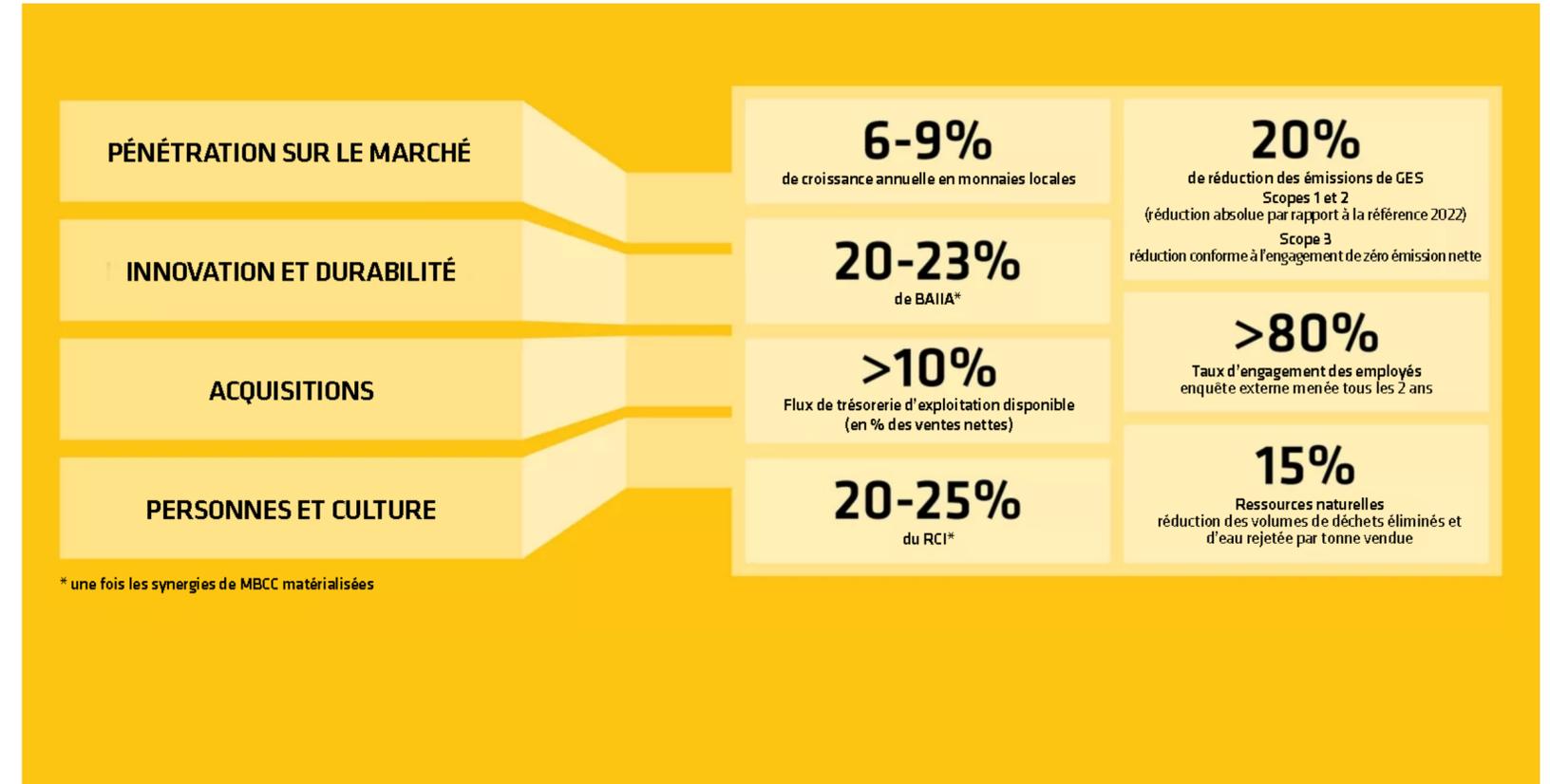
INTÉGRATION RÉUSSIE DU GROUPE MBCC

André Burghardt, ancien responsable de MBCC, présente les dernières technologies et innovations de MBCC lors des sessions en petits groupes de la Journée des marchés des capitaux



La durabilité fait partie intégrante de la nouvelle stratégie et constitue une pierre angulaire majeure. L'objectif de Sika est de réduire les émissions absolues de scope 1 et 2 (les propres émissions de gaz à effet de serre) de 20 % d'ici à 2028 par rapport à 2022. Sika s'efforce de réduire les émissions tout au long de sa chaîne de valeur (scope 3), conformément à son engagement d'atteindre zéro émission nette d'ici à 2050. En outre, l'entreprise s'est engagée à économiser les ressources naturelles ainsi qu'à réduire les volumes de déchets éliminés et d'eau rejetée par tonne vendue de 15 % d'ici à 2028 par rapport à 2022. En fin de compte, ce sont les personnes qui aideront à conduire la transformation vers un avenir plus durable, dont bénéficieront à la fois les clients et les générations futures.

Sika est fier de sa culture et de l'esprit Sika qui est incarné par tous ses employés à travers le monde. Sika considère ses employés comme étant son atout le plus précieux, c'est pourquoi il souhaite donc maintenir le taux d'engagement des employés exceptionnel de plus de 80 % dans les années à venir. Ce sont les employés qui conduisent la stratégie au sein de l'organisation.



Consultez le microsite dédié à la [Stratégie 2028](#) pour en savoir plus.

UNE TECHNOLOGIE PLUS PUISSANTE AVEC L'HÉRITAGE DE MBCC

L'INNOVATION ET LA DURABILITÉ SONT AU CŒUR DE LA MISSION DE SIKA. DEUX EXEMPLES DE TECHNOLOGIES INNOVANTES ISSUES DU PORTEFEUILLE DE MBCC SOULIGNENT L'AVANCE TECHNOLOGIQUE DES DEUX ENTREPRISES COMBINÉES.

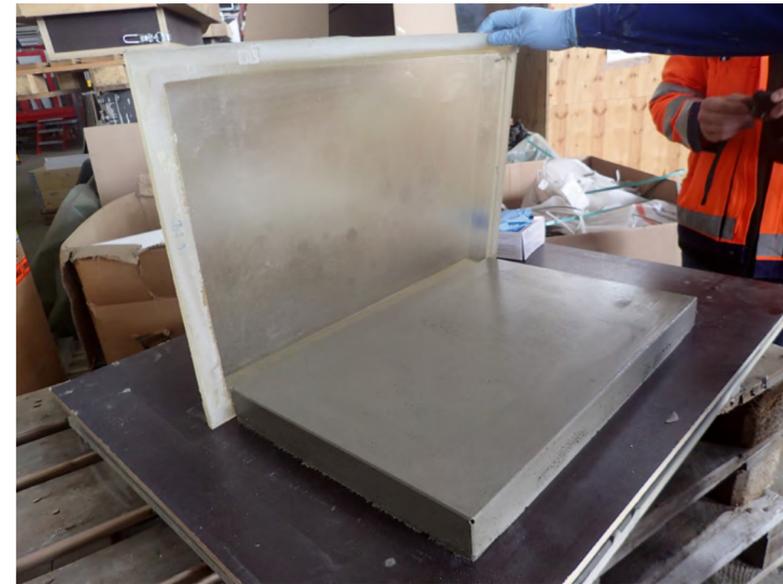
Les minéraux naturels légers tels que la pierre ponce ont inspiré le développement de MasterProtect NFF 1000 IN et 2000 IN par les experts de MBCC. Depuis des siècles, les principaux défis auxquels sont confrontés les matériaux de construction sont essentiellement les mêmes : une résistance élevée combinée à une faible densité et à une bonne isolation.

L'idée de MasterProtect NFF était d'imiter la structure poreuse de la pierre ponce naturelle, ce qui permettrait de développer des produits similaires légers, insonorisants et thermiquement isolants. Ces produits peuvent également prendre n'importe quelle forme ou être moulés et peuvent être produits en continu et en grandes quantités. Ainsi, MasterProtect NFF 1000 IN et 2000 IN peuvent facilement être mis en œuvre sous forme de planches, de blocs, de pièces semi-finies, de pièces de construction légères et bien plus encore. Les minéraux artificiels présentent de nombreux avantages. De plus, ils peuvent être entièrement recyclés.



« Les forces motrices des matériaux isolants inorganiques sont leurs excellentes propriétés en matière d'ignifugation, de capacité d'isolation, de recyclabilité et de production durable. Ces propriétés uniques offrent de nombreuses options aux concepteurs de bâtiments et aux experts de l'industrie de la construction », déclare Herbert Ackermann, responsable mondial de l'innovation chez Sika.

En intégrant MasterProtect dans son portefeuille, Sika établit une nouvelle référence en matière d'innovation durable dans l'industrie de l'isolation.



La fabrication de formes et de panneaux est possible grâce à la nouvelle famille de produits de Master Builders Solutions.



Exemple d'un bloc de béton rempli de mousse isolante 35 mW/m*K



Exemple de maçonnerie à double couche isolée. MasterProtect NFF 2000 IN isole le mur et maintient le coffrage de parement sans armature.

UNE TECHNOLOGIE PLUS PUISSANTE AVEC L'HÉRITAGE DE MBCC

7



Xolotec : la durabilité dès la conception

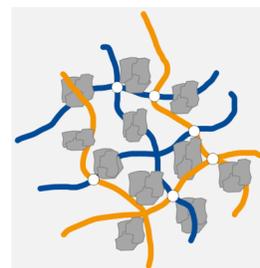
La technologie Xolotec a été développée par des experts du monde entier pour résoudre les problèmes des structures en béton armé dans des environnements difficiles. En particulier, Xolotec offre une nouvelle dimension en matière de durabilité et résiste à l'acide sulfurique biogène. La membrane à deux composants qui résiste aux fissures basée sur la technologie Xolotec assure, par exemple, une étanchéité parfaite des zones d'entrée et de sortie des flux des stations d'épuration des eaux, des canalisations d'eaux usées, des usines de biogaz et des enceintes de confinement secondaire (réservoirs).

Le revêtement peut être utilisé sur une gamme de surfaces sèches ou humides : sur des surfaces horizontales et verticales, sur du béton armé, contre les attaques chimiques, la corrosion et la gazéification. Les longs cycles de maintenance et les coûts réduits du cycle de vie réduisent considérablement le coût total de possession. MasterSeal 7000 CR pour les applications d'eaux usées et de biogaz n'était qu'un début. Sur la base de ces technologies, des sols industriels ont été mis au point avec une valeur élevée pour l'utilisateur final et des propriétés exceptionnelles. Par conséquent, le produit MasterTop XTC présente des propriétés mécaniques exceptionnelles telles qu'une résistance aux chocs et à l'abrasion, ce qui se traduit par une durée de vie prolongée.

Mike Byrne, de CTH Coating Systems, souligne un avantage clé :



« L'extrême polyvalence de Xolotec et sa capacité à formuler une grande variété de solutions pour des besoins spécifiques créent une nouvelle dimension dans la technologie des matériaux pour l'industrie de la construction. Elle contribue à instaurer un climat de confiance avec nos clients, ce qui leur permet de relever leurs défis. »



Xolotec®
Durability by Design



DES MOUVEMENTS IMPORTANTS

L'INTÉGRATION DE MBCC STIMULE LES CARRIÈRES PERSONNELLES



JUMOKE ADEGUNLE

Jumoke Adegunle, ancienne directrice générale de Master Builders Construction Chemicals (MBCC) au Nigeria, occupe désormais le poste de **directrice générale de Sika en Côte d'Ivoire** depuis le 1er octobre 2023.

« Je suis très heureuse et honorée de prendre la direction générale de Sika. Je suis convaincue qu'en unissant les forces de Sika et de MBCC, nous aurons la possibilité de présenter de nouveaux produits et de nouvelles solutions révolutionnaires ainsi que d'offrir à nos clients un portefeuille plus large et encore plus durable. Cela renforcera notre présence sur le marché, en particulier en Afrique de l'Ouest, une région à croissance rapide. En rejoignant la famille Sika, j'aurai l'occasion de me développer davantage ainsi que d'élargir mes compétences et mon savoir-faire. »

Jumoke a rejoint le groupe MBCC en 2021 en tant que directrice générale de MBCC Nigeria. Elle possède une longue expérience dans le secteur de la construction, où elle a occupé divers postes de direction, stratégiques et opérationnels, tant en Asie qu'en Afrique.

EMRAH ERTIN

Emrah Ertin, ancien vice-président principal responsable de la zone Europe de l'Est chez MBCC, occupe désormais le poste nouvellement créé de **responsable de la zone Nord-Est de l'Europe** depuis le 1er octobre 2023. La nouvelle zone Nord-Est de l'Europe comprend la Russie, le Belarus, le Kazakhstan, l'Ouzbékistan, le Kirghizstan, le Tadjikistan, l'Arménie et l'Iran. Grâce à son expérience étendue dans le domaine des produits chimiques pour la construction, Emrah contribuera à la réalisation de synergies sur différents marchés. Il est basé en Turquie.



« Je suis convaincu que Sika et MBCC offrent conjointement un portefeuille très complet, durable et innovant à l'industrie de la construction. Cela permettra à nos clients de mieux réussir. En combinaison avec notre profond savoir-faire en matière d'applications et notre excellente empreinte géographique dans la région Nord-Est de l'Europe, nous serons un acteur clé sur le marché. Je me sens très privilégié d'être à la tête d'une grande équipe Sika/MBCC dans le nord-est de l'Europe. »

Emrah a rejoint MBCC en 1998. Au cours de sa carrière dans le secteur des produits chimiques pour la construction, il a occupé divers postes de direction dans des domaines technique, commercial et marketing, ainsi que des postes de direction nationale et régionale. Il a travaillé dans plusieurs villes comme Istanbul, Athènes, Almaty et Dubaï.

DES MOUVEMENTS IMPORTANTS

L'INTÉGRATION DE MBCC STIMULE LES CARRIÈRES PERSONNELLES



ANGELA MARIA BOTERO

Angela Maria Botero, actuellement responsable nationale pour l'activité de MBCC en Colombie, occupe désormais le poste de **responsable des entrepreneurs des unités commerciales chez Sika en Colombie** depuis le 1er septembre 2023.

« Je suis profondément reconnaissante à l'entreprise de m'avoir donné l'occasion de collaborer dans un domaine qui me passionne. Au cours de cette période, j'ai eu le privilège de travailler avec une équipe de professionnels exceptionnels. La fusion des produits des deux sociétés revêt une grande importance, car elle nous permet de créer un portefeuille complet de solutions pour contribuer à la croissance de l'industrie de la construction. Cela nous incite à étendre notre présence sur le marché et à renforcer notre groupe d'applicateurs dans chaque domaine spécialisé. En rejoignant le groupe Sika, j'ai fait la connaissance d'une équipe de personnes qui ne sont pas seulement expertes dans leurs domaines respectifs, mais qui dégagent également une chaleur humaine qui m'a captivée et que j'apprécie énormément. »

Angela travaille chez MBCC depuis 2002, où elle a occupé différents postes qui lui ont permis d'apporter une contribution significative au cours de toutes ces années au sein de l'organisation.

DES COLLABORATIONS FRUCTUEUSES

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

ÉTATS-UNIS : CRÉER DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS

L'intégration de MBCC aux États-Unis bat son plein et les équipes de vente collaborent tous les jours. « L'enthousiasme général est grand et nous pratiquons déjà la vente croisée en tirant parti de nouvelles offres de produits et d'offres groupées pour les projets. Il y a beaucoup de formation coopérative : nous travaillons avec nos clients cibles existants sur les produits de MBCC et de Sika afin de les sensibiliser et de créer de nouvelles opportunités, compte tenu de la gamme de produits plus étendue pour nos utilisateurs finaux », a déclaré Michael Mastro, vice-président de Sika Corporation – Commercial RSB.



Le programme de formation a été mis en place avec l'un des plus grands sous-traitants de Sika à Los Angeles, aux États-Unis. La nouvelle équipe de Californie du Sud a formé l'entrepreneur à Sikalastic® OneShot et au système de revêtement de terrasse PUMA de MBCC. Les équipes de Sika ont déjà commencé à vendre le système PUMA de MBCC en exclusivité et non plus leur ancien système PUMA. Elles ont obtenu plusieurs grands projets pour 2024 avec des ventes estimées à plus d'un million de dollars.



Gene Shevchenko, ex-employé de MBCC, et Joe Vullo, employé de Sika, ont élaboré une nouvelle « gamme » de produits répondant aux besoins des clients et facilement disponibles au niveau local. Pour un projet de parking existant, deux produits d'étanchéité de Sika ont été utilisés en combinaison avec une membrane de terrasse de MBCC et Sikagard®-705L.



SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

MAROC : BIEN PLACÉ POUR SOUTENIR L'INDUSTRIE LOCALE DE LA CONSTRUCTION

Le Maroc, situé au nord-ouest de l'Afrique et peuplé de 35 millions d'habitants, connaît une croissance solide. Sika emploie près de 200 personnes dans ce Royaume.

Au cours des premières semaines qui ont suivi l'acquisition, les équipes locales de Sika et de MBCC ont réussi à transformer leur coopération en un succès commercial partagé. Pour Marouane Zohry, directeur général au Maroc, combiner leurs compétences et leur détermination a été crucial. « Dès le départ, nous avons pu tirer parti de nos forces respectives et offrir une réelle valeur ajoutée. »

Une commande pour l'usine de dessalement de Safi en est le parfait exemple. Depuis des années, le Maroc s'efforce d'améliorer l'approvisionnement en eau de sa population. Les usines de dessalement sont donc des projets d'infrastructure importants. Pour le client Sogea, Sika au Maroc apporte une solution innovante qui fait partie du portefeuille de MBCC dans ce projet à grande échelle : MasterSeal 7000 CR. Le produit est basé sur la technologie Xolotec, une combinaison unique faite d'un réseau de polymères réticulés et de composants inorganiques incorporés à haute densité qui offre une durabilité extrême aux systèmes d'étanchéité et aux sols.

Cependant, les principaux avantages pour le client n'étaient pas seulement l'innovation technique, mais aussi le délai de livraison rapide du système de protection du béton. Tout ceci a été possible uniquement en raison des nombreuses années de relations de confiance entre Sika et le client et parce que l'équipe de MBCC a pu convaincre par son expertise technique. Marouane Zohry déclare : « Il s'est agi d'une véritable coopération et d'un véritable travail d'équipe. »

Dans un autre projet prestigieux, l'équipe de vente locale de Sika a pu compter sur une solution de Watson Bowman Acme. Dans le cadre du mégaprojet du port atlantique de Dakhla, le client, la Société Générale des Travaux du Maroc (SGTM), recevra des paliers élastomères ElatoDec E de WABO. Ils sont nécessaires pour absorber les fortes vibrations et les chocs sismiques dans les structures en béton. Ici aussi, les équipes de Sika et de MBCC se sont complétées pour combler le client.



Marouane Zohry est confiant :

« Grâce à nos capacités locales et à notre esprit d'équipe, nous sommes bien placés pour soutenir l'industrie marocaine de la construction. »

Un succès débloqué : collaboration et innovation pour l'usine de dessalement de Safi

DES COLLABORATIONS FRUCTUEUSES

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE



DUBAÏ, EAU : RÉUNION SUR LE MARKETING DANS LA RÉGION AMOAP 2023 POUR ENCOURAGER LA CRÉATIVITÉ

En septembre, les équipes marketing de MBCC et de Sika se sont réunies à Dubaï à l'occasion de la réunion marketing pour la région Afrique, Moyen-Orient et Asie-Pacifique (AMOAP). Ignacio Sanchez, directeur du site local, a fait visiter l'usine à l'équipe, lui fournissant ainsi un aperçu des systèmes méticuleux qui régissent le site de production. Après une courte pause, les participants se sont plongés dans des sessions productives avec les équipes chargées du béton et des systèmes de construction. Le deuxième jour, l'équipe a exploré les installations de recherche et de développement de pointe dirigées par Michael Schmidt, vice-président du développement de la région AMOAP, et son équipe. Le dialogue a porté sur les portefeuilles de tous les produits récemment lancés et en cours de développement. Pour faire court, le résultat de la réunion de Dubaï a été de créer des liens, d'encourager la créativité et de célébrer le travail d'équipe.

TCHÉQUIE : ATELIER SUR LA R&D DES CHAPES CIMENTAIRES DANS LA RÉGION EMEA

L'atelier sur la R&D des chapes cimentaires dans la région EMEA 2023, qui s'est tenu à Chrudim, en Tchéquie, s'est concentré sur l'intégration des nouvelles solutions de chape de Sika et de PCI/MBCC. Il visait à évaluer l'adéquation au marché et le potentiel des chapes de Sika dans la région. Au cours de l'atelier, de nouveaux types de chapes ont été proposés pour une évaluation comparative. Ces innovations, notamment les chapes à séchage rapide, fluides et nivelantes, offrent une valeur ajoutée aux clients. L'équipe de R&D d'Augsbourg va maintenant procéder à des tests d'étalonnage, dont les résultats seront discutés au deuxième trimestre 2024. Imerys Aluminates, l'un des principaux fournisseurs de Sika, a prononcé un discours informatif sur le marché des chapes dans la région EMEA, sur le développement de chapes avancées et sur la durabilité. Juan Izquierdo, responsable régional de la technologie des systèmes à base de ciment pour la région EMEA : « L'atelier sur la R&D des chapes cimentaires dans la région EMEA a démontré le pouvoir de la collaboration et de l'innovation, puisque de nouveaux collègues ont été intégrés de manière transparente pour façonner l'avenir de notre portefeuille. »



Participants à l'atelier sur la R&D des chapes cimentaires dans la région EMEA

DES COLLABORATIONS FRUCTUEUSES

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

ALLEMAGNE : UNE RÉUSSITE PLUS ÉLEVÉE SUR LE MARCHÉ GRÂCE AUX SYNERGIES

La réussite commerciale dépend toujours de l'étroite collaboration des équipes de vente avec les autres fonctions et au sein des différentes marques de produits. Afin d'apprendre à se connaître sur l'important marché allemand, de coordonner leurs efforts et de lancer des initiatives communes, une réunion favorisant la rencontre a récemment été organisée. Environ 220 collègues, principalement du secteur de la vente, ainsi que des représentants de Sika et de l'ancien MBCC, se sont réunis à Ludwigsburg. Outre un atelier sur la Stratégie 2028, les participants ont participé à des débats sur des sujets tels que la durabilité et la numérisation. L'accent a été mis sur un objectif commun : exploiter les synergies et créer les conditions d'une nouvelle croissance rentable.

Les directeurs des ventes et du marketing de Sika et des activités directes de MBCC en Allemagne s'étaient déjà rencontrés à la fin de l'été pour discuter des synergies. Les participants ont trouvé un accord sur la manière de renforcer l'organisation commerciale de Sika en Allemagne, qui agira conjointement à l'avenir. Les contacts des organisations de vente avec les clients peuvent désormais contribuer à réaliser des synergies à partir du potentiel de marché des deux entreprises, que ce soit directement avec les applicateurs ou au niveau des spécifications des planificateurs de projets. Sika obtient des résultats particulièrement bons pour les produits à base de ciment, les revêtements conducteurs, les systèmes de chape et de joints. Du côté de MBCC, on parle des membranes de pulvérisation de polyurée et les systèmes de revêtement testés conformément à la loi sur les ressources en eau, les solutions de revêtement de sol Ucrete et les mortiers spéciaux. MBCC enregistre également de nombreux succès avec ses matériaux de construction dans le domaine de l'imperméabilisation et de la technologie d'injection. Les produits et systèmes respectifs peuvent être combinés de manière optimale, notamment dans le cadre de projets de construction tels que la rénovation de parkings, les centrales éoliennes, les bâtiments industriels ou les projets d'infrastructure. Ce portefeuille de produits étendu offre d'importants avantages supplémentaires aux projets.



DES COLLABORATIONS FRUCTUEUSES

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE



INDE : UNE SEMAINE PLEINE D'ACTIVITÉS COMMUNES AUTOUR DU BÉTON, L'UN DES PRINCIPAUX MARCHÉS CIBLES DE SIKA

En octobre, plus de 50 spécialistes du béton des équipes de Sika et de l'ancien MBCC se sont réunis à l'occasion de la réunion de la région APAC des experts du béton à Mumbai, en Inde, pour discuter des opportunités commerciales, des initiatives stratégiques, des mises à jour en matière d'approvisionnement et de technologie, ainsi que de l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement. Parallèlement, les deux équipes de R&D ont fait le point sur les principaux projets.



Yumi Kan, responsable de l'unité Marché cible du béton dans la région Asie-Pacifique (APAC) et responsable de la zone Asie du Sud chez Sika, qui a organisé la réunion, a conclu :

« L'expertise commune de Sika et de MBCC élargit nos perspectives pour nos activités dans le domaine du béton en Asie-Pacifique, grâce à nos technologies et solutions innovantes, afin de servir nos clients de la meilleure façon possible. Les démonstrations et les solutions qui ont été présentées avec succès ont été très bien accueillies par tous les participants. »

En plus de la réunion, Sika en Inde a participé en tant que partenaire premium à l'exposition World of Concrete India (WoC), présentant les solutions durables de Sika pour l'industrie de la construction.

VIETNAM – EXPOSITION BCI EQUINOX : RÉDUIRE L'EMPREINTE CARBONE DANS LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION

La BCI EQUINOX permet de rencontrer des professionnels du monde entier. Elle est organisée pour permettre aux fournisseurs et aux fabricants de présenter leurs produits et services à l'industrie de l'architecture et du design. L'événement de cette année s'est tenu en août à Hô Chi Minh, sur le thème « Zéro émission nette et solutions énergétiques ». L'événement a attiré plus de 1 000 visiteurs : des investisseurs, des architectes, en passant par des consultants, des entrepreneurs et des étudiants en architecture et en construction. Au cours de la session, les équipes de vente et de spécification de Sika et de l'ancien MBCC ont présenté des solutions pratiques pour réduire les émissions de gaz à effet de serre, par exemple le système de toiture verte Sarnafil® avec des applications optimisées pour les toitures végétales. La session de networking a permis aux professionnels de nouer des liens et d'échanger des idées, favorisant ainsi la collaboration et les futurs partenariats au sein des communautés de l'architecture et de la construction.



DES COLLABORATIONS FRUCTUEUSES

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

UNE FORTE PRÉSENCE AU JAPON

Au Japon, l'intégration de MBCC Pozzolith dans l'organisation de Sika fournit une excellente combinaison. Dans un effort commun, les équipes ont identifié d'importantes possibilités de synergie dans les domaines de la vente, de la chaîne d'approvisionnement et de la R&D, avec pour objectif principal de servir au mieux leurs clients en leur proposant les produits et les solutions les mieux adaptés à leurs besoins.

Par exemple, la combinaison des activités de Sika et de MBCC dans le domaine du béton permet de mettre davantage l'accent sur les clients de béton prêt à l'emploi ainsi que de les soutenir avec des solutions innovantes et des outils numériques pour les aider à développer leur activité.

Le secteur du génie civil et des infrastructures, comme les tunnels, les ponts et les routes, mais aussi le secteur de l'énergie, avec l'essor de l'énergie éolienne, constituent un autre segment porteur d'opportunités.



« L'offre de produits combinée et complémentaire, associée à des équipes de vente et à une chaîne d'approvisionnement solides, nous permettra d'offrir à nos clients un portefeuille complet afin de nous positionner comme le premier fournisseur de solutions de construction innovantes et durables au Japon »,

déclare Marco Ammann, directeur général de Sika au Japon.

Le site de Hagisono, dans la ville de Chigasaki, est le siège de Pozzolith Solutions Ltd, l'ancienne unité de MBCC au Japon. Il abrite un centre de compétences en matière de construction, des installations de R&D et d'expérimentation, des salles de séminaire et des bureaux administratifs. Environ 130 des 300 employés de Pozzolith travaillent sur le site de Hagisono. Au total, Sika emploie plus de 1150 personnes au Japon, Pozzolith inclus.



L'ART D'ÊTRE « INTERNATIONAL, MAIS LOCAL »

GÉRER AVEC SUCCÈS LES ACTIVITÉS MONDIALES

Le fait d'avoir des racines locales solides dans plus de 100 pays a été un facteur important de la réussite de Sika et de MBCC. Toutefois, il est parfois important d'assurer une coordination au niveau mondial lors de la mise en œuvre des stratégies.

Dans le cadre du processus d'intégration, trois « activités coordonnées au niveau mondial » ont été identifiées :

- Coulis pour éoliennes
- Sols industriels haute performance
- Creusement de tunnels et exploitation minière

Dans ces activités, il est souvent judicieux d'utiliser des marques de produits mondiales qui sont cohérentes au sein de Sika et MBCC, de mettre en œuvre une stratégie de vente commune ou de s'adresser à des clients actifs à l'échelle mondiale. Entre-temps, les équipes d'experts de Sika et de MBCC ont élaboré leurs plans d'intégration avec pour objectif principal de tirer parti des synergies et d'accroître la pénétration sur le marché.

Dans le domaine de l'énergie éolienne, par exemple, l'harmonisation des processus de production des mortiers d'injection entre Sika et MBCC permettra d'obtenir des synergies. En outre, l'empreinte de la production a augmenté et rapproche les activités des clients. Le renforcement de l'échange de connaissances entre les équipes d'experts sur terre et en mer ouvre désormais de nouvelles voies de différenciation sur le marché. Dans le domaine des sols industriels à haute performance, la gamme principale de produits Ucrete sera complétée par des produits complémentaires PurCem afin de répondre à un large éventail de besoins des clients.



Juraj Smatrala, responsable du marché cible des revêtements de sol, s'est également engagé à améliorer les performances de son secteur en matière de durabilité :

« **Nous avons des ambitions audacieuses pour économiser les ressources, par exemple dans le domaine de l'emballage des composants en résine.**

Nous réduirons le volume des déchets de près de 90 %. »



L'usine Coca-Cola Entreprises de Wakefield, au Royaume-Uni, est la plus grande usine de boissons non alcoolisées en termes de volume en Europe. Elle fabrique et distribue plus de 100 millions de caisses par an.

L'ART D'ÊTRE « INTERNATIONAL, MAIS LOCAL »



Le secteur de la construction souterraine, qui englobe le creusement de tunnels et l'exploitation minière, est le plus important des trois activités coordonnées au niveau mondial. La plupart de ces activités seront organisées par l'unité Marché cible du béton de Sika, dirigée par Jan Baumgartner. Nous sommes prêts pour la croissance : « Les éléments de notre portefeuille se complètent à merveille et cette synergie améliorera l'attraction de projets attrayants. » Par exemple, MBCC propose des produits pour les tunneliers et des résines d'injection, tandis que Sika se spécialise dans les membranes d'étanchéité. Tout ceci est essentiel à la construction de tunnels et de mines.

Avec cette offre complète, Sika devient un fournisseur de premier plan pour les projets des tunneliers ainsi que pour le forage et le dynamitage des tunnels. Étant donné que les marchés à forte croissance se trouvent principalement dans des pays comme la Chine et l'Inde, une offre complémentaire aura un impact significatif.

La rationalisation des gammes de produits est un autre domaine où le potentiel de synergie est évident. Sven Asmus, responsable de l'intégration des adjuvants pour béton, souligne :



« Des deux côtés, nous disposons d'un portefeuille de produits très diversifié dans le domaine de la construction souterraine. Pourtant, de manière surprenante, il nous a été relativement facile de nous mettre d'accord sur une offre de produits unique pour des solutions similaires dans chaque cas. Dans un domaine, par exemple, nous avons réduit la variété de produits de 61 à 29, réalisant ainsi la simplification voulue qui profite également à nos clients. »

Un exemple typique est la consolidation de la gamme d'agents moussants utilisés par les tunneliers, où des produits aux performances presque identiques ont été fusionnés en une seule solution pour le client. Au fur et à mesure des discussions, Baumgartner et Asmus insistent sur le fait qu'elles doivent être menées en tête à tête et avec objectivité. « Dans le secteur du creusement des tunnels et de l'exploitation minière, nous avons des experts passionnés. Nous souhaitons exploiter cet enthousiasme pour mettre en œuvre avec succès nos plans d'intégration et offrir un excellent service à nos clients. »



Ligne 6 du métro de São Paulo, d'une longueur de 15,3 km avec 15 stations pouvant desservir 600 000 passagers par jour

« NOTRE EXPÉRIENCE DU COMMERCE DE DÉTAIL EST NOTRE PRINCIPAL ATOUT »

Joachim Straub, qu'attendez-vous tout particulièrement de votre nouvelle fonction de directeur général de PCI ?

Tout d'abord, je me réjouis de faire bientôt personnellement la connaissance de nombreux autres employés de PCI. Le succès futur de notre entreprise repose sur la confiance et l'engagement de tous nos employés.

De votre point de vue, quelles opportunités l'intégration offre-t-elle ?

Ensemble, nous sommes plus forts. Nous travaillons dans de nombreux ateliers afin d'identifier les synergies et de développer une stratégie commune pour 2028. Avec un portefeuille combiné, nous pouvons offrir à nos clients en Allemagne et en Europe une valeur ajoutée significative. La vaste expérience de PCI dans le domaine du commerce de détail et notre expertise commune en matière de recherche et de développement sont des atouts précieux.

Quels sont les défis actuels ?

L'environnement de marché est extrêmement difficile. Les principaux défis sont la baisse significative des commandes de construction, l'augmentation des coûts et les coûts élevés de l'énergie. En outre, les marchés évoluent très rapidement aujourd'hui. Nous devons rester agiles et prêts à faire face au changement. Pour cela, l'offre de produits et de solutions que nous proposons à nos clients ainsi qu'une excellente équipe nous fournissent une bonne position sur le marché !

Quel sera votre prochain objectif pour PCI ?

À court terme, notre priorité est d'aligner conjointement l'organisation des ventes. En outre, nous préparons l'intégration de PCI dans Sika à tous les niveaux.

À propos de PCI Augsburg GmbH

- Leader dans le secteur des matériaux de pose de carreaux pour les entreprises spécialisées en Allemagne, en Autriche et en Suisse
- Fournit des systèmes de produits d'imperméabilisation, de protection et de réparation du béton, ainsi qu'une gamme complète de produits pour le secteur des revêtements de sol
- Emploie environ 1150 personnes en Europe et a réalisé un chiffre d'affaires de près de 350 millions d'euros nets en 2022



Joachim Straub

- Chez Sika depuis 1989, il a commencé à travailler dans la vente sur le terrain
- 15 ans en tant que directeur général de Sika Deutschland GmbH et de Sika Holding en Allemagne
- Responsable de la zone DACH chez Sika
- Depuis le 1er octobre 2023, directeur général de PCI Augsburg GmbH



Sika possède une grande expérience en matière d'intégration d'entreprises. Rien qu'au cours des dix dernières années, l'entreprise a réalisé environ 70 acquisitions, créant ainsi une valeur durable pour l'ensemble des salariés, des clients et des autres parties prenantes. Pourtant, l'acquisition du groupe MBCC constitue un défi particulier, ne serait-ce qu'en raison de sa taille.

Toute intégration réussie nécessite une gestion professionnelle de toutes les activités concernées. Le bureau de gestion de l'intégration (IMO - Integration Management Office) mondial a pour mission de fournir une structure et une planification pour l'ensemble du processus d'intégration et de favoriser la mise en œuvre des synergies afin d'aider les pays à mener à bien l'intégration.

L'IMO est doté d'une équipe de base dirigée par Micah Sims, Georgiana Ene et Matthias Arnet. Ils sont fortement soutenus par une équipe étendue de collaborateurs régionaux et d'entreprise, l'objectif étant de soutenir étroitement les organisations nationales et de conduire les projets dans les différentes régions du monde.

« Chaque intégration est différente », explique Micah Sims. « Il n'y a pas de schéma directeur et nous devons être très proactifs pour nous assurer que tous ces projets d'intégration se complètent et vont dans la direction souhaitée. » Pour y parvenir, les initiatives de coordination de l'équipe de l'IMO sont indispensables. Grâce à une approche systématique et à un suivi continu, l'équipe veille à ce que le processus se déroule le mieux possible.

Matthias Arnet fournit des exemples : « Nous aidons à mettre en place des organisations de projet, à coordonner les interfaces et les interdépendances, et à fournir aux équipes d'intégration et aux responsables fonctionnels des informations contextuelles pour piloter l'intégration globale. Nous assurons également une large circulation de l'information. » L'équipe de l'IMO travaille donc en étroite collaboration avec les responsables de l'intégration et les contrôleurs locaux, les directeurs généraux, les experts fonctionnels et les autres parties impliquées dans le processus, et ce dans un total de 65 pays. « Un échange étroit avec les pays est essentiel pour s'assurer que l'intégration progresse de la manière souhaitée et pour réaliser les synergies identifiées afin de développer les activités communes », déclare Georgina Ene.



Micah Sims



Matthias Arnet



Georgiana Ene

RESPONSABILITÉS DE L'ÉQUIPE DE L'IMO

RAPPORTS SUR LES PROCESSUS, LES STRUCTURES ET LES INTÉGRATIONS APRÈS LA FUSION

- Soutenir la planification de l'intégration dans les pays en fournissant des lignes directrices et des modèles pour le plan directeur d'intégration
- Établir des rapports sur les synergies avec les pays et fournir à la direction du groupe une visibilité sur les synergies réalisées et les progrès de l'intégration

COORDINATION FONCTIONNELLE ET GESTION DES RISQUES

- Alignement permanent avec les fonctions mondiales et régionales (p. ex., informatique, fiscalité, ressources humaines) pour les principales activités d'intégration et garantie de la résolution des interdépendances interfonctionnelles
- Anticiper les risques et contribuer à leur atténuation ; signaler les risques critiques et les écarts à la direction du groupe

PARTAGE DES MEILLEURES PRATIQUES ET DES CAPACITÉS

- Identifier les meilleures pratiques démontrées et faciliter le partage et l'échange entre les pays
- Jouer le rôle de « partenaire d'entraînement » pour guider les équipes nationales

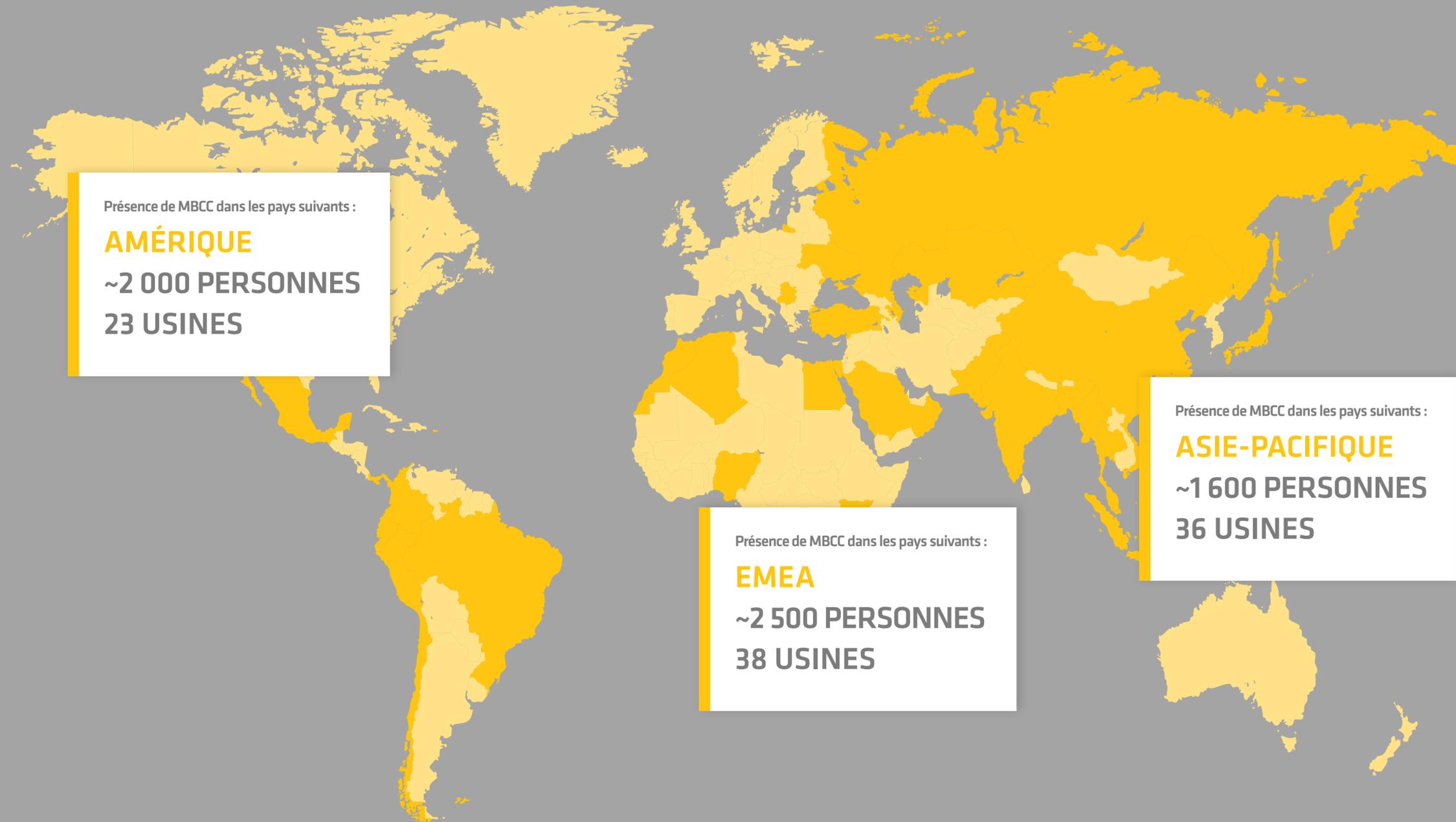
INTÉGRATION DES MARQUES ET DES PRODUITS

- Soutenir les pays dans la création et la mise en œuvre de plans d'intégration des marques, en collaboration avec les services de communication de l'entreprise
- Soutenir l'intégration des lignes commerciales et des lignes de produits avec les parties prenantes concernées

FAITS ET CHIFFRES

NOUS ACCUEILLONS 6 100 NOUVEAUX COLLÈGUES DE MBCC DANS 65 PAYS.

ENSEMBLE, NOUS SOMMES DÉSORMAIS UNE FORCE DE PLUS DE 33 000 EMPLOYÉS BASÉS DANS PLUS DE 101 PAYS



Présence de MBCC dans les pays suivants :

AMÉRIQUE

~2 000 PERSONNES

23 USINES

Présence de MBCC dans les pays suivants :

ASIE-PACIFIQUE

~1 600 PERSONNES

36 USINES

Présence de MBCC dans les pays suivants :

EMEA

~2 500 PERSONNES

38 USINES