



UNE ANNÉE DE TRAVAIL D'ÉQUIPE ET DE COLLABORATION

POINT SUR L'INTÉGRATION DE MBCC

Espagne :
plus de capacité et
plus de valeur

Transfert réussi des chaînes
de production de poudre.

La recette du succès
de Sika Japan

L'innovation, l'intégration
et l'inspiration sont des
facteurs clés.

Europe du Nord :
nouveaux mortiers
d'imperméabilisation

Les clients bénéficieront d'un
portefeuille innovant.

Sika U.S. : une
ambition de
croissance

Création de la nouvelle unité
commerciale Sika Facades.

BUILDING TRUST



UNE ANNÉE DE TRAVAIL D'ÉQUIPE ET DE COLLABORATION

2

POINT SUR L'INTÉGRATION DE MBCC

PRINCIPALES RÉALISATIONS	3
« ENSEMBLE, NOUS POUVONS JOUER UN RÔLE CLÉ DANS L'ÉVOLUTION DU SECTEUR »	4
PLUS DE CAPACITÉ ET PLUS DE VALEUR AVEC UNE EMPREINTE DE PRODUCTION CONJOINTE EN ESPAGNE	7
L'ENGAGEMENT FORT DE SIKA EN FAVEUR DE L'INNOVATION ET DE LA NUMÉRISATION	9
LA RECETTE DU SUCCÈS MONDIAL DE SIKA JAPAN : INNOVATION, INTÉGRATION, INSPIRATION	11
MOUVEMENTS IMPORTANTS	13
COLLABORATIONS FRUCTUEUSES	15

Cela ne fait qu'un an que nous avons finalisé l'acquisition de MBCC, et nous avons célébré le premier jour dans plus de 60 pays MBCC ayant rejoint Sika ! Depuis lors, de nombreuses réalisations ont été accomplies. Plus de 1 000 initiatives de synergie ont été suivies dans l'ensemble de l'organisation. Au cours des huit premiers mois, des synergies d'un montant de 41 millions de francs suisses ont été réalisées, et notre objectif de synergies pour 2026 a été porté à 180-200 millions de francs suisses. Les plans d'intégration des marques ont été définis dans huit pays et l'intégration progresse à plein régime. Des systèmes ERP ont été intégrés avec succès dans 28 pays. Non seulement nous avons développé un solide pipeline d'innovation, mais nous pouvons désormais offrir à nos clients un portefeuille de produits complémentaires encore plus solide. Mon plus grand plaisir est de voir collaborer, avec beaucoup d'engagement et de motivation, de nombreux employés de Sika et anciens employés de MBCC. Ensemble, ils créent la plateforme de croissance idéale pour assurer le succès à venir. Après un an de collaboration, je peux dire avec fierté que cette intégration est une belle réussite. Je tiens à remercier chacun d'entre vous pour votre engagement et je me réjouis à l'idée de voir Sika gagner en puissance ! [Lien vers le message vidéo.](#)

THOMAS HASLER
Directeur général



Responsable : Dominik Slappnig
Éditeurs : Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, 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

Photo avant : L'équipe de Sika Facades lors de l'événement Build24 à Orlando, Floride.



Au cours de l'année écoulée, nos équipes ont réalisé un excellent travail d'intégration du personnel, des actifs et des gammes de produits de MBCC au sein de Sika. Nous avons également commencé à intégrer les systèmes informatiques de MBCC, afin de mettre en place un système ERP commun robuste et efficace. Nous pouvons d'ores et déjà constater que notre offre commune est extrêmement solide et qu'elle repose sur des solutions et des produits plus innovants et durables. Dans cette newsletter, nous nous pencherons sur les derniers projets et initiatives de R&D et mettrons en lumière de nombreux exemples de collaboration et de réussite. Les enquêtes régulières Pulse Check nous ont confirmé que nous étions sur la bonne voie, nos nouveaux collègues étant déjà très appréciés au sein de la famille Sika. Je suis très optimiste et convaincu des grandes opportunités qui s'offrent à nous pour 2024 !

IVO SCHAEGLER
Chef de la construction

PRINCIPALES RÉALISATIONS

APRÈS UNE ANNÉE D'INTÉGRATION

INTÉGRER
6 000
EMPLOYÉS

1000+
INITIATIVES DE SYNERGIE SUIVIES

180-200 MILLIONS DE CHF
DE SYNERGIES ANNUELLES
ATTENDUES D'ICI 2026

61
PAYS FAISANT ÉTAT DE
SYNERGIES

3
NOUVELLES
ORGANISATIONS
NATIONALES

8
PLANS D'INTÉGRATION DES
MARQUES DÉFINIS - À PLEIN
RÉGIME

41 MILLIONS DE CHF
DE SYNERGIES RÉALISÉES AU
COURS DES 8 PREMIERS MOIS

28
INTÉGRATIONS RÉUSSIES DES
SYSTÈMES ERP

SOLIDE
PORTEFEUILLE
DE PRODUITS
COMPLÉMENTAIRES

« ENSEMBLE, NOUS POUVONS JOUER UN RÔLE CLÉ DANS L'ÉVOLUTION DU SECTEUR »

L'INTÉGRATION VUE PAR LES ÉQUIPES ET LES CLIENTS DE SIKA

ÉQUIPES SIKA

MATT KUNKEL
VICE-PRÉSIDENT DE LA RÉGION CENTRALE
– CONSTRUCTION COMMERCIALE,
REVÊTEMENTS DE SOL ET FINITIONS DES
BÂTIMENTS, CANADA



« L'acquisition par Sika marque un moment charnière dans notre parcours chez MBCC, ouvrant un nouveau chapitre rempli d'opportunités passionnantes et de possibilités de

croissance. Alors que nous intégrons la famille Sika, le leadership et la vision de l'entreprise à l'échelle mondiale nous inspirent. Ensemble, nous sommes impatients de tirer parti de nos forces combinées pour stimuler l'innovation, offrir une valeur exceptionnelle à nos clients et façonner l'avenir du secteur. »

CAM VAN NGUYEN
CHEFFE DE PROJET MARKETING, VIETNAM

« Nos initiatives marketing auront d'autant plus d'impact maintenant que les forces marketing de deux entités ont été fusionnées. En tirant parti de nos forces, de nos ressources et de notre expertise respectives, nous avons la possibilité d'apporter des solutions véritablement



innovantes au secteur de la construction et de fournir une valeur ajoutée à nos clients. Notre conviction d'introduire les meilleures technologies démontre notre engagement inébranlable à fournir des produits et des services de premier choix qui répondent aux besoins en constante évolution du secteur de la construction. Ensemble, nous pouvons obtenir des résultats remarquables et jouer un rôle clé dans l'évolution du secteur. »

“



« En tant que clients de longue date, nous ne savions pas à quoi nous attendre lorsque nous avons appris le changement de propriétaire du groupe MBCC. Nous avons rapidement constaté une transition fluide et un engagement commun en faveur de l'innovation et de la durabilité. Nous sommes convaincus que la fusion de connaissances spécialisées et de produits complémentaires permettra à nos projets d'atteindre un niveau supérieur, ce qui nous donnera un avantage concurrentiel sur le marché. »

Daniel Stiler
Propriétaire d'entreprise, PHU FLOOR,
Pologne



« L'union de MBCC et Sika est une excellente occasion pour nous de bénéficier d'un portefeuille solide. Nous serons en mesure d'accroître notre part de marché et de renforcer la notoriété de notre marque et de nos solutions auprès de nos clients. »

Yolanda Mora Aguilar
Directrice commerciale,
Comercialiadora Castaño Cardozo,
Colombie

”

« ENSEMBLE, NOUS POUVONS JOUER UN RÔLE CLÉ DANS L'ÉVOLUTION DU SECTEUR »

L'INTÉGRATION VUE PAR LES ÉQUIPES ET LES CLIENTS DE SIKA

ÉQUIPES SIKA

LINA GAVIRIA
GESTIONNAIRE DE PROJET ET DE
SPÉCIFICATION AMÉRIQUE LATINE,
COLOMBIE

« La collaboration entre les nouvelles équipes et une bonne communication pour aborder les clients et/ou les projets communs ont été un facteur clé pour augmenter les ventes. Le partage de connaissances nous a permis de bénéficier d'outils plus nombreux pour fournir le service attendu à nos clients et à nos partenaires de longue date. »



MELANIE HEIBEL
RESPONSABLE MARKETING EMEA,
ALLEMAGNE

« Faire partie de la famille Sika m'a permis de m'épanouir personnellement et professionnellement dans l'environnement dynamique de Sika. Lorsqu'on m'a demandé ce qui m'inspirait, j'ai répondu : « Les personnes passionnées avec lesquelles vous pouvez évoluer et dépasser votre horizon actuel ». Ce sentiment résume parfaitement mon expérience au sein de Sika. C'est pour cette raison que je me réjouis de poursuivre notre collaboration visant à façonner ensemble l'avenir du secteur. »



JULISSA HIDALGO
DIRECTRICE DE LA TECHNOLOGIE BÉTON,
AMÉRIQUES

« Nous formons désormais une équipe soudée ! Les grandes idées novatrices sont mises en œuvre par des collaborateurs de qualité comme les nôtres. Je suis très heureuse de faire partie d'une équipe qui travaille déjà en étroite collaboration pour fournir les solutions les plus efficaces au secteur. »



CLIENTS



« Je travaille avec Sika et MBCC depuis plusieurs années, et je pense que cette acquisition par Sika ne peut être que bénéfique pour mon entreprise. Qu'il s'agisse des produits, de leur disponibilité, des prix ou du service technique et commercial, je n'aurai plus à me poser de questions et à faire des compromis. Je sais maintenant que je peux me concentrer sur mon activité principale et développer mon entreprise en toute confiance. En ce qui nous concerne, l'acquisition s'est déroulée sans heurts et je n'y vois que des aspects positifs. Tout va vraiment être beaucoup plus simple, car j'ai maintenant accès à plus de produits, à des conditions qui me conviennent, le tout soutenu par un service client et technique efficace et implanté localement. Je suis donc très confiant pour l'avenir. »

François-Xavier LaRue
Président, Surfacex,
Canada



« Je pense que cette collaboration est un excellent moyen de faire progresser l'ensemble du secteur de la construction. Non seulement nous serons en mesure d'offrir une gamme de produits plus large à nos clients, mais maintenant que Sika et MBCC s'unissent, nous pouvons fournir des solutions de construction encore plus étendues et innovantes. »

Steed Bekker
Directeur, Pretoria Construction Chemicals,
Afrique du Sud

« ENSEMBLE, NOUS POUVONS JOUER UN RÔLE CLÉ DANS L'ÉVOLUTION DU SECTEUR »

VOICI COMMENT LES ÉQUIPES ET LES CLIENTS DE SIKA VOIENT L'INTÉGRATION

ÉQUIPES SIKA

KAYLA CHROMY
CHEFFE DE PRODUIT ASSOCIÉE,
ÉTATS-UNIS

« À l'approche de notre premier anniversaire chez Sika, je suis stupéfaite de voir tout ce que nous avons accompli ensemble :



l'intégration de nos deux portefeuilles de produits, le relookage de nos emballages pour les adapter aux marques actuelles de Sika, le maintien de la cohérence pour nos clients et la communication de tous les changements majeurs. Rien de tout cela n'aurait été possible si nous n'avions pas travaillé ensemble comme une seule équipe. Les compétences réunies dans le cadre de l'intégration ont véritablement créé une force à exploiter sur le marché. Je suis impatiente de voir ce que nous pourrons faire à l'avenir. »

JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO
RESPONSABLE RECHERCHE
ET DÉVELOPPEMENT, MEXIQUE

« J'entrevois un avenir radieux pour notre entreprise. Ayant eu l'occasion de travailler en étroite collaboration avec l'équipe de Sika, je suis très optimiste quant à notre intégration. Grâce à nos nombreux talents, à notre connaissance du secteur et à notre expérience, je suis convaincu qu'ensemble, nous serons inarrêtables. »



WEMA MBOGO
RESPONSABLE ADMINISTRATIF,
TANZANIE



« Je me réjouis de faire partie d'une organisation plus grande et plus diversifiée. Je suis optimiste quant à l'avenir et au potentiel de croissance et d'innovation résultant de l'intégration. Je suis fermement convaincue que cela nous permettra de garder une longueur d'avance sur la concurrence. »

CLIENTS

“



« Nous pensons qu'il est formidable que l'expertise de deux grands acteurs soit combinée et qu'en tant que clients, nous puissions élargir notre offre et nos services. Grâce au groupe MBCC et à la qualité supérieure de ses produits, Concretos y Pisos est devenue une référence et une entreprise très active dans le secteur de la construction. Cela nous permettra de développer et de renforcer notre portefeuille et d'adopter une position de leader avec de grandes opportunités et une croissance continue. »

Gladys Garcés Fajardo
Directrice de projet, Concretos y Pisos,
Colombie



« En tant que distributeurs, l'union des forces de Sika et MBCC est une excellente nouvelle, car elle nous donne l'occasion d'élargir notre portefeuille, notre offre et notre clientèle. Depuis l'annonce de l'acquisition, Tecnomaster a été en contact avec Sika Guatemala qui nous a accordé une attention toute particulière. Tecnomaster continuera à collaborer avec Sika dans les années à venir, comme elle l'a fait avec MBCC au cours des 22 dernières années. »

Fulbio Ricci
Directeur, Tecnomaster SA,
Guatemala

”

PLUS DE CAPACITÉ ET PLUS DE VALEUR AVEC UNE EMPREINTE DE PRODUCTION CONJOINTE EN ESPAGNE

Dans le cadre d'une démarche stratégique visant à optimiser sa capacité de production et son efficacité, Sika transfère deux de ses chaînes de production de poudre de son usine d'Alcobendas, près de Madrid, à l'ancienne usine MBCC de Cabanillas del Campo, près de Guadalajara. Le projet, qui a été lancé peu après la clôture de l'acquisition de MBCC l'année dernière, a été mis en œuvre avec succès et les premiers produits ont été fabriqués en mars 2024, grâce à l'étroite collaboration et au dévouement des équipes de Sika et de MBCC.

L'objectif du transfert était de libérer de l'espace dans l'usine d'Alcobendas, qui produit diverses technologies, notamment des poudres et des produits époxy, en vue d'une croissance et d'une expansion futures. Deux chaînes de production principales de mortier ont été déplacées vers l'usine de Cabanillas del Campo, qui disposait d'une capacité disponible et était située à moins de 50 km de l'usine d'Alcobendas.

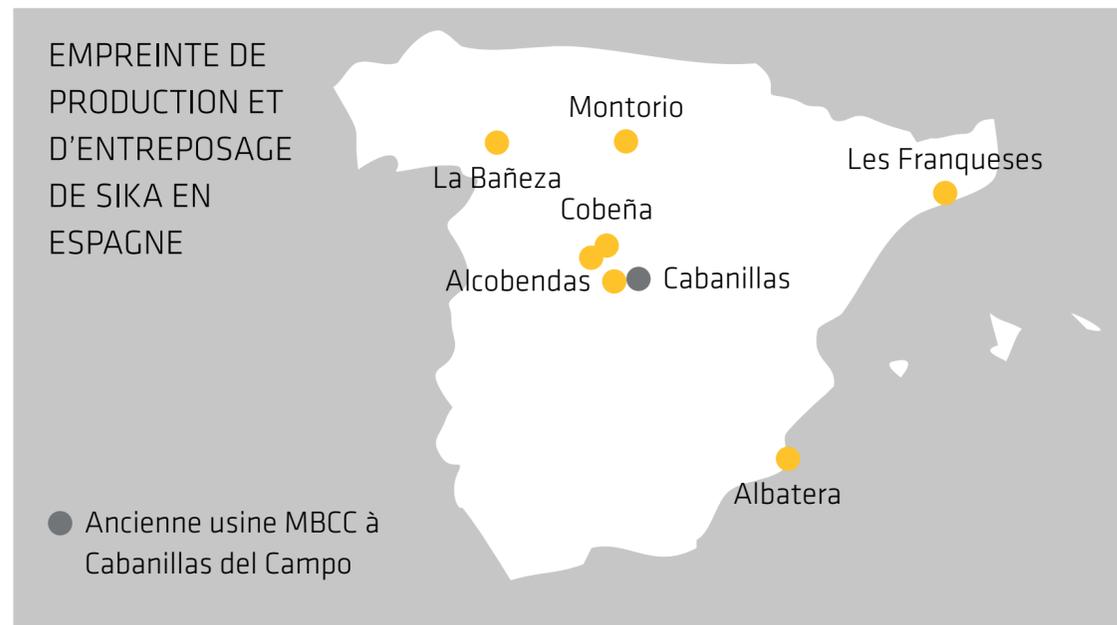
Le projet comportait plusieurs défis, tels que l'adaptation aux différentes installations de l'usine, aux silos de matières premières et au processus de production de l'usine de Cabanillas del Campo. Cependant, l'équipe du projet, dirigée par le chef de projet Jesus Mari Gutiérrez et la directrice de l'usine MBCC Carmen Juárez, a réussi à surmonter ces difficultés et à atteindre l'excellence opérationnelle.

Non seulement ils ont déplacé les produits tout en conservant les mêmes performances et la même qualité, mais ils ont également optimisé le processus de production à l'usine de Cabanillas del Campo en tirant parti de l'expertise et des connaissances conjointes des équipes de Sika et de MBCC. Ils ont également reçu le soutien des équipes régionales, dont Georgios Papageorgiou, qui a contribué aux aspects techniques du transfert. En outre, le projet a permis de moderniser l'usine de Cabanillas del Campo et d'y investir, ce qui l'a rendue plus moderne et plus efficace.



L'ancienne usine MBCC de Cabanillas del Campo : l'expertise et les connaissances conjointes des équipes de Sika et de MBCC ont permis d'atteindre un nouveau niveau d'excellence opérationnelle.

PLUS DE CAPACITÉ ET PLUS DE VALEUR AVEC UNE EMPREINTE DE PRODUCTION CONJOINTE EN ESPAGNE



Les principaux enseignements tirés de ce projet sont l'importance du travail d'équipe, de l'engagement, d'une définition claire des rôles et des responsabilités, ainsi que de la cohésion et de la collaboration entre les équipes. L'équipe du projet, composée de représentants de la R&D, des opérations et des affaires, a travaillé à la réalisation d'un objectif commun et a livré le projet dans les délais et le budget impartis. Le projet a également démontré la valeur des synergies interfonctionnelles et interculturelles, puisque les équipes de Sika et de MBCC ont appris les unes des autres et ont partagé les bonnes pratiques.



Jorge Hernandez, responsable des opérations en Espagne, déclare :

« Je suis fier des résultats obtenus par l'équipe conjointe. Grâce à ce transfert d'activités, nous sommes prêts pour la croissance future avec des processus de production efficaces. Ce projet a clairement démontré la force et l'expertise de notre groupe, qu'il s'agisse de R&D, d'activités commerciales ou d'opérations. »



L'équipe du projet a travaillé ensemble à la réalisation d'un objectif commun et a livré le transfert de produit dans les délais et dans le respect du budget.

L'ENGAGEMENT FORT DE SIKA EN FAVEUR DE L'INNOVATION ET DE LA NUMÉRISATION

DEUX PROJETS CLÉS POUR UNE NOUVELLE ÈRE DE COLLABORATION ET D'INNOVATION



Sika s'engage à tirer parti des technologies numériques pour améliorer la collaboration et l'innovation.

L'innovation et la numérisation facilitent une collaboration transparente entre les organisations, brisant les silos traditionnels et permettant une approche plus intégrée de la résolution des problèmes et de la gestion des projets. Sika illustre cette approche par la mise en œuvre stratégique de projets clés tels que **Nuage** et la nouvelle version du **Processus de création de produits (Product Creation Process, PCP)**, qui soulignent tous deux l'engagement de Sika à tirer parti des technologies numériques pour améliorer la collaboration et l'innovation.



Patricia Heidtman, responsable de l'innovation et de la durabilité chez Sika :

« Une collaboration efficace entre la R&D, les opérations, la durabilité et l'innovation est cruciale pour maîtriser les défis liés à l'orientation client, à la numérisation et à la durabilité - en particulier aussi dans le contexte de la plus grande intégration de notre histoire. Chaque équipe, qu'il s'agisse de la R&D, des opérations, des marchés cibles ou de la durabilité, joue un rôle essentiel, fusionnant leurs perspectives uniques pour favoriser une culture de l'innovation qui donne la priorité à la fois aux besoins immédiats des clients et à la gestion environnementale à long terme. »

Nuage, le projet de Sika visant à numériser les processus de R&D dans le monde entier, témoigne de la vision avant-gardiste de Sika. En créant un laboratoire numérique mondial, Nuage permet aux employés de R&D de tous les sites de Sika (et de MBCC) de mener des expériences et des simulations à l'aide d'outils et de technologies numériques de pointe, quel que soit leur emplacement physique. Cette initiative favorise la collaboration en temps réel entre des équipes situées dans différentes régions et donne accès à un large éventail de données, de logiciels et de ressources matérielles. Le succès de Nuage, après sa phase pilote dans toutes les technologies de base et dans toutes les régions, est dû aux efforts concertés des équipes de projet et des experts de toutes les régions, de chaque groupe technologique de base, ainsi que des services informatiques, des achats, des opérations et des services techniques. Avec le déploiement dès 2023 et l'intégration continue des équipes de R&D dans le monde entier en 2024, Nuage établit de nouvelles normes en matière de collaboration numérique dans le domaine de la recherche et du développement. ■ ■ ■

L'ENGAGEMENT FORT DE SIKA EN FAVEUR DE L'INNOVATION ET DE LA NUMÉRISATION

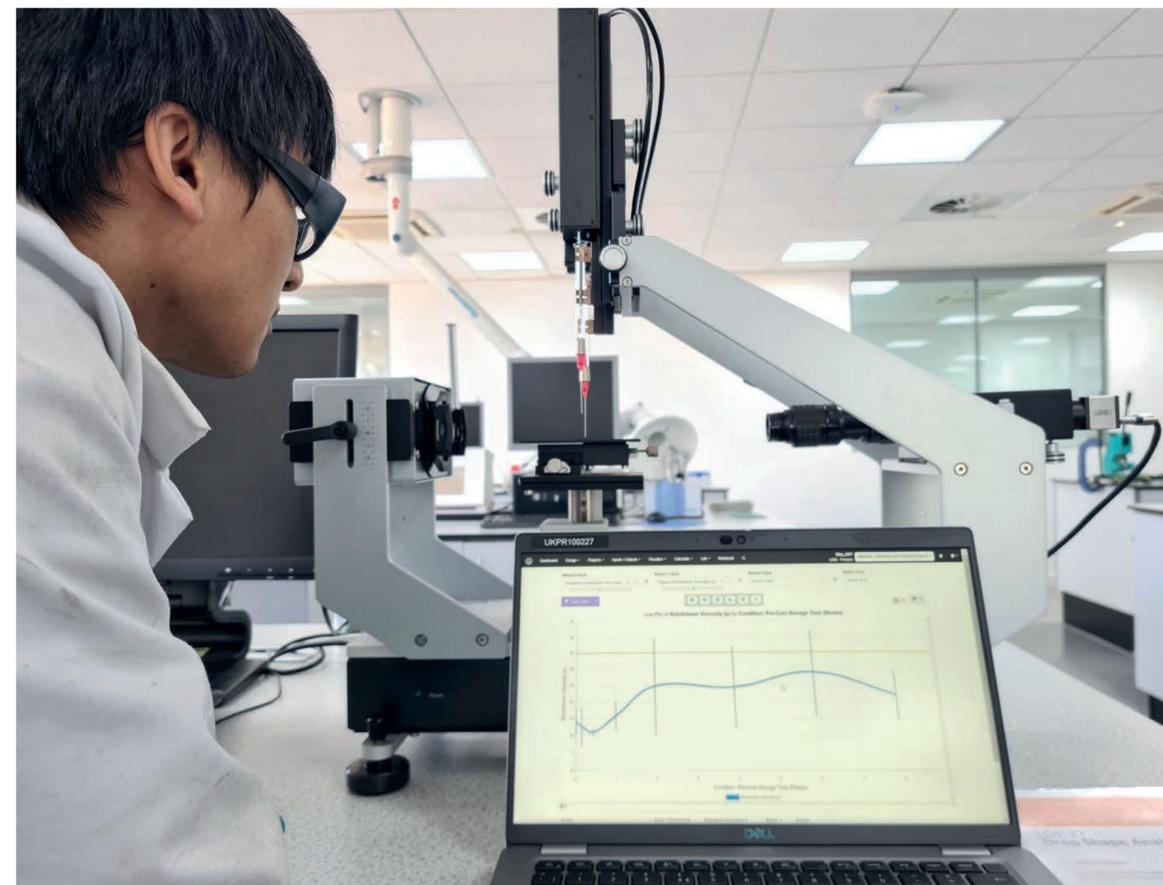


Luka Oblak, chef de projet Nuage, souligne :

« **Le lancement de Nuage représente une avancée décisive dans nos efforts de recherche et de développement. La fusion des technologies numériques dans nos laboratoires améliore la collaboration entre les équipes et l'efficacité de nos processus de recherche et de développement, ce qui nous permet de fournir plus rapidement à nos clients des solutions innovantes de qualité supérieure.** »

PCP : parallèlement à Nuage, le Processus de création de produits (PCP) de Sika incarne l'approche stratégique de l'entreprise en matière d'innovation dans le développement de produits et l'offre commerciale. Le nouveau PCP 2023 définit des responsabilités et des procédures claires pour la création, la modification et la livraison de nouveaux produits et solutions de systèmes, en accord avec les objectifs de Sika en matière de rentabilité à long terme et de satisfaction de la clientèle. Ce processus global met l'accent sur la réduction des risques liés aux produits, sur le respect des normes en matière d'environnement, de santé, de sécurité et de réglementation, ainsi que sur l'intégration de considérations liées à la durabilité tout au long du cycle de vie du produit, y compris les évaluations de la gestion du portefeuille d'activités durables (Sustainability Portfolio Management). Ce faisant, le PCP 2023 garantit la conformité des solutions Sika aux normes de qualité et de sécurité les plus strictes et leur contribution positive à l'environnement et à la société.

Le processus de création de produits (PCP) est essentiel pour passer d'une simple idée de produit à une solution prête à être commercialisée et conforme à la stratégie centrée sur le client de l'entreprise. Il engage tous les composants et le personnel nécessaires pour innover, améliorer ou développer de nouveaux produits. Cela va de l'élaboration d'une analyse de rentabilité et de la planification des ressources à la formulation et à la conception du produit, en passant par la supervision de la production, de la logistique et même des efforts de marketing et de vente.



Le laboratoire numérique mondial permet au personnel de R&D de collaborer, quel que soit leur emplacement physique.



Herbert Ackermann, responsable mondial de l'innovation, explique :

« **Le PCP 2023 est le fruit d'une collaboration entre diverses disciplines commerciales et constitue la pierre angulaire de notre innovation. Il incarne l'esprit et la culture qui ont fait le succès de Sika. Alors que nous continuons à nous concentrer sur des technologies et des produits innovants, notre processus de création de produits garantit que nous fournissons des solutions qui non seulement répondent aux attentes de nos clients, mais les dépassent, soutenant ainsi notre croissance et notre succès.** »

LA RECETTE DU SUCCÈS MONDIAL DE SIKA JAPAN : INNOVATION, INTÉGRATION, INSPIRATION

Au cours d'une conversation instructive, Bernhard Bosshard, responsable régional de la R&D pour l'Asie-Pacifique, Elyes Jendoubi, responsable de l'innovation et de la durabilité au Japon, et Michael Guenther, responsable de la propriété intellectuelle de l'entreprise, ont expliqué comment Sika Japan est devenue une pierre angulaire de l'innovation au sein du réseau mondial de Sika. En gérant l'intégration des sociétés acquises et en favorisant un environnement propice à l'innovation, Sika Japan illustre l'engagement de l'entreprise à jouer un rôle de premier plan dans le secteur.

Sika Japan a contribué à hauteur de 18 % au total des inventions mondiales de Sika. Pourriez-vous nous dire quels sont les facteurs clés qui ont contribué à ce succès ?

Elyes : La reconnaissance de Sika Japan est la preuve de notre engagement stratégique et culturel en faveur de l'innovation. Ce succès repose sur plusieurs pratiques essentielles. Tout d'abord, nous commençons par une vision, une stratégie et des objectifs annuels clairs, ce qui garantit que notre équipe est en phase et motivée, et qu'elle repousse les limites de l'innovation dans notre secteur d'activité. Il est essentiel que chaque employé comprenne notre objectif, qui peut être résumé ainsi : devenir un leader technologique grâce à l'innovation. L'identification, la planification et l'exécution de projets de recherche et de développement de produits de haute qualité jouent un rôle très important. Deuxièmement, il est important de donner à notre équipe l'espace et la liberté nécessaires pour innover. Nous consacrons des ressources et du temps à l'exploration et à l'expérimentation. Nous avons favorisé une culture qui valorise la créativité et se nourrit de l'expérience des échecs. L'innovation est un sport collectif. Enfin, la diversité de notre équipe contribue de manière significative à notre succès en matière d'innovation.



« Notre culture ouverte en matière de R&D nous permet de partager les connaissances et les technologies, ce qui favorise les idées et le progrès. »



Bernhard Bosshard
Responsable régional de la R&D pour l'Asie-Pacifique



Michael Guenther
Responsable de la propriété intellectuelle de l'entreprise



Elyes Jendoubi
Responsable de l'innovation et de la durabilité Japon



La R&D de Sika au Japon exploite les technologies de pointe et l'esprit de collaboration.

LA RECETTE DU SUCCÈS MONDIAL DE SIKA JAPAN : INNOVATION, INTÉGRATION, INSPIRATION



Pourriez-vous décrire l'impact de la collaboration entre les équipes de PI et de R&D pour encourager l'innovation ? Comment ce partenariat garantit-il que les nouvelles idées sont à la fois innovantes et bien protégées ?

Michael : La collaboration entre les équipes de recherche et développement (R&D) et de propriété intellectuelle (PI) est essentielle pour favoriser l'innovation, en particulier dans les domaines à forte intensité technologique impliquant des chimistes et des ingénieurs. Ces professionnels doivent comprendre les droits de propriété intellectuelle et les mécanismes de protection, ce qui renforce leur capacité à innover dans un cadre juridique et concurrentiel. L'intégration de la formation à la propriété intellectuelle et l'accès à des conseils en brevets et à des ingénieurs internes dans des pays comme le Japon renforcent la sensibilisation du personnel de R&D à la propriété intellectuelle. Cette configuration rationalise le processus de déclaration et de protection des inventions. La procédure de dépôt de demande de brevet introduit une structure bénéfique à l'innovation. Toutefois, l'obtention d'un brevet ne garantit pas le succès commercial ; une invention doit répondre aux besoins et aux préférences du marché pour être viable. La collaboration entre la R&D et la propriété intellectuelle est donc essentielle pour garantir les droits de propriété intellectuelle et aligner les innovations sur le potentiel du marché. Il est satisfaisant de voir nos produits monter en flèche sur le marché et de savoir que nos brevets tiennent bon.

L'intégration d'une entreprise acquise pose souvent des problèmes tels que la fusion des technologies et l'harmonisation des cultures d'entreprise. Pourriez-vous donner des exemples de défis auxquels la R&D a été confrontée dans la région Asie-Pacifique ?

Bernhard : Au début, il y a souvent beaucoup de questions et d'inconnues, ce qui peut mettre les gens mal à l'aise. Cependant, en donnant la priorité aux personnes et en nous engageant avec elles de manière collaborative et inclusive, nous pouvons contribuer à instaurer la confiance et à leur donner le sentiment qu'elles font partie de la famille Sika. Notre culture ouverte en matière de R&D nous permet de partager les connaissances et les technologies, ce qui favorise les idées et le progrès. Par exemple, lorsque nous avons acquis Hamatite, ils ont participé à nos journées mondiales des chimistes dès le deuxième jour et ont été enthousiasmés par notre technologie Curing-by-Design. Ils ont rapidement mis en œuvre cette technologie. Nous avons également organisé un atelier de R&D sur les adjuvants un mois seulement après l'acquisition de MBCC.



Du laboratoire au marché : réunion conjointe de MBCC et de Sika Japan avec les clients locaux pour présenter la stratégie Sika 2028 pour le segment des adjuvants et du béton, ainsi que le nouveau portefeuille commun innovant.

Comment la R&D dans la région Asie-Pacifique se prépare-t-elle à relever et à exploiter ces défis ?

Bernhard : L'acquisition de MBCC a été passionnante pour la R&D, car nous avons combiné des technologies intéressantes et précieuses. Nous avons immédiatement trouvé un terrain d'entente et nous étions ravis d'échanger et d'apprendre les uns des autres.

L'INTÉGRATION DE MBCC STIMULE LES CARRIÈRES PERSONNELLES

UPEN PATEL

Upen Patel est **responsable des marchés cibles - Asie-Pacifique**, Singapour. Il a rejoint le groupe MBCC en 2002, où il a commencé en tant que directeur régional des ventes. Upen explique que le changement le plus important pour lui au cours de l'année écoulée a été le passage d'un environnement incertain à un environnement stable et passionnant, avec une vision et une mission claires à long terme. Upen définit l'esprit Sika comme l'application de solutions innovantes aux défis du secteur de la construction, avec une volonté d'initiative. Selon lui, « la culture de Sika est très accueillante, collaborative et inclusive ».

L'un des projets les plus significatifs pour Upen et les plus représentatifs de la coopération entre les collègues de Sika et de MBCC a été l'organisation d'ateliers ouverts et transparents sur le relookage des produits avec les équipes du marché cible de l'entreprise. Il affirme que ces ateliers lui ont donné la confiance nécessaire pour contribuer sur un pied d'égalité. Pour Upen, la plus grande opportunité réside dans l'amélioration de l'efficacité de la construction, l'allongement du cycle de vie des structures et la réduction des besoins de maintenance, ce qui se traduit par une construction durable. Selon lui, Sika dispose d'un solide portefeuille de produits et de solutions capables de relever ces défis et de créer de la valeur ajoutée pour les clients et la société.



« Nous sommes passés de l'incertitude à la stabilité »



ASTRID GOERGE

En matière de gestion de l'environnement, de la santé, de la sécurité et de la qualité, Astrid Goerge est une experte dans tous les domaines. Elle a été impliquée dans les activités d'ESSQ tout au long de sa carrière. Soit en tant que directrice d'usine, utilisant les services ESSQ, soit en tant que responsable des fonctions ESSQ de l'entreprise, concevant et fournissant ces services. « Le fait d'avoir expérimenté les activités d'ESSQ des deux points de vue est très utile lorsque nous voulons continuer à développer l'ESSQ au sein de Sika », dit-elle. Les questions d'ESSQ doivent être présentées d'une manière compréhensible pour l'ensemble de l'organisation, et un soutien doit être apporté à l'ensemble de la communauté ESSQ afin que nous puissions continuer à développer notre culture de la sécurité.

En tant que **responsable de l'ESSQ EMEA pour Sika**, elle est actuellement responsable de la fonction dans toute la région - un rôle qu'elle a précédemment occupé au niveau mondial pour MBCC. Un an après l'acquisition, elle décrit la fusion des différentes formes organisationnelles comme le changement le plus important. « Et comme les personnes sont toujours plus importantes que les organigrammes, il était essentiel pour moi d'identifier et d'intégrer rapidement les acteurs clés des deux organisations », explique Astrid.

« Le système ESSQ doit être pratique »

L'esprit Sika a été très utile. Une telle culture implique une grande communication directe, ainsi que des rencontres et des échanges d'idées entre les cadres à tous les niveaux de la hiérarchie. « Les événements internes rendent les bonnes idées visibles et montrent également à quel point les employés de Sika sont motivés. Nous devons veiller à ce que la sécurité, en particulier, soit toujours une priorité. » Il est toujours possible d'améliorer les performances, mais la tendance montre que nous sommes sur la bonne voie.

D'autres améliorations seront apportées grâce à des campagnes de sécurité ciblées. « Notre objectif est que tous les employés réalisent qu'ils sont l'élément le plus important de toute culture de la sécurité. Et nous, la communauté ESSQ, fournissons les outils, les processus et les informations nécessaires. » Les bonnes performances dans des domaines tels que la sécurité, la santé et la protection de l'environnement sont également un facteur de réputation. « Par exemple, je suis fière que de jeunes diplômés rejoignent Sika parce que nous offrons un environnement de travail sain et sûr - et que nous nous engageons également en faveur d'un avenir plus vert. »

L'INTÉGRATION DE MBCC STIMULE LES CARRIÈRES PERSONNELLES

CARLOS HENRÍQUEZ

Au Chili, le processus d'intégration a été mené par Carlos Henríquez, qui était directeur général de MBCC Chili et qui est maintenant **directeur général de Sika Chile**. Il a travaillé pour Sika Chile de 2010 à 2015, avant de rejoindre BASF en tant que directeur général de la division Construction Chemicals au Chili, puis de diriger l'entreprise en tant qu'entité autonome sous MBCC.

Carlos affirme que « l'une de nos priorités actuelles est de mener l'adaptation culturelle, d'embrasser la diversité, de gérer les attentes et de construire une Sika unique. » Selon Carlos, l'organisation vit déjà ce « nouveau » processus, mais il « nécessite de la flexibilité et de la collaboration. Parfois, cela exige que nous sortions de notre zone de confort et que nous soyons ouverts à de nouvelles responsabilités. » Carlos estime que l'acquisition a apporté de nombreuses opportunités et synergies à l'entreprise : « Pour moi, l'esprit Sika c'est obtenir des résultats qui dépassent les attentes, travailler de manière agile avec transparence et appropriation. » Il est convaincu qu'il faut partager les mêmes valeurs. « J'ai l'impression que nous parlons un langage commercial commun. » Il souligne également quelques-unes des réalisations du processus d'intégration au Chili, telles que la création d'une nouvelle unité commerciale (UC) pour l'Exploitation minière et la réorganisation de l'UC Béton et infrastructure et de l'UC Entrepreneurs.

L'un des jalons du processus d'intégration a été l'événement de bienvenue organisé en mai, au cours duquel les équipes de MBCC et de Sika se sont rencontrées pour la première fois. Pour Carlos, l'événement a été un succès, car les participants ont réalisé qu'ils avaient beaucoup de choses en commun. « Avant l'activité, il y avait une certaine nervosité, mais lorsque nous avons commencé à travailler ensemble, j'ai vu que les gens se sentaient à l'aise. »



« Nous parlons un langage commercial commun »



« Implication dans la construction »

FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger a été annoncé comme le nouveau **directeur des opérations de Sika Germany** à compter du 1^{er} avril 2024. Il était auparavant responsable des opérations et de la technologie chez PCI, le spécialiste des colles à carrelage. Frank a commencé sa carrière dans l'industrie des produits chimiques pour la construction chez PCI en 1997, juste après avoir obtenu son diplôme universitaire. Il a ensuite occupé divers postes chez BASF avant de revenir chez PCI en 2013, d'abord en tant que responsable des opérations et, depuis 2017, également en tant que directeur général technique.

L'acquisition de MBCC par Sika, il y a exactement un an, a été une étape importante pour lui : « nous faisons enfin partie d'une entreprise solide pour laquelle les produits chimiques pour la construction ont toujours été une activité principale », explique Frank. Pour lui, cela signifiait : enfin une compréhension mutuelle dans les projets avec la société mère, enfin des discussions à niveau égal. Frank a immédiatement ressenti l'esprit Sika lors de ses premières réunions avec ses collègues des opérations au niveau EMEA.

« J'ai été impressionné par l'attitude positive de Sika dès le début, par sa foi dans la technologie, par son implication dans la construction et par son étroite collaboration avec les utilisateurs. »

En ce qui concerne le contenu, les équipes de Sika et de MBCC ont pu s'entendre immédiatement. « Toutefois, dans le domaine opérationnel, nous sommes très dépendants de plateformes communes et leur intégration n'est pas encore achevée. » C'est pourquoi l'impatience grandit : « nous voulons accélérer. » Frank est convaincu : « Une fois la plateforme informatique mise en place, nous pourrions libérer encore plus de puissance et exploiter pleinement notre potentiel. » La motivation pour l'avenir vient également de l'accent mis par Sika sur la durabilité. Son plan : « bien sûr, nous voulons aussi amener nos usines à l'objectif "zéro émission nette", ce qui n'est pas seulement bon pour l'environnement, mais également une attente des clients. Nous devons ouvrir la voie en tant que champions de l'innovation. » Et cela n'est possible qu'en partageant les connaissances au-delà des frontières de l'usine. « Les fondations ont été posées, nous prenons maintenant notre envol », déclare Frank.

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

EMEA : EXPERTISE CONJOINTE POUR UNE GAMME DE MORTIERS D'IMPERMÉABILISATION DURABLES POUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION D'EUROPE DU NORD

L'ancienne usine MBCC de Ham, en Belgique, a été le théâtre d'une démonstration de produits et d'un atelier de formation auxquels ont participé les directeurs de la distribution de Sika pour l'Europe du Nord, ainsi que des experts régionaux et nationaux de l'imperméabilisation, de la distribution et de la R&D. Cet atelier a été organisé par Haktan Sahin et Carl Knight de l'imperméabilisation EMEA, sous la direction de Paul Magera, directeur général de Sika Belgique.

L'objectif principal de l'atelier était de discuter du lancement d'une nouvelle gamme de mortiers d'imperméabilisation. Ces produits ne sont pas seulement plus durables, ils sont aussi plus performants pour les clients. Ils sont à teneur réduite en ciment, voire sans ciment, ce qui signifie qu'ils ont un impact environnemental plus faible, tout en présentant une meilleure ouvrabilité, une meilleure adhérence et une meilleure résistance à l'eau et au gel.

L'équipe a eu l'occasion d'en apprendre davantage sur les caractéristiques et les avantages des nouveaux produits, ainsi que sur l'assistance technique et marketing que Sika fournit pour le déploiement dans les pays. L'atelier a également permis un échange fructueux d'expertise et de bonnes pratiques entre les participants, qui ont partagé leurs idées et leurs commentaires sur les produits et les tendances du marché. Il a également mis en évidence les avantages de l'extension de l'empreinte de production que Sika a obtenue grâce à l'acquisition de l'ancienne usine MBCC à Ham, ainsi que l'expertise conjointe des équipes qui ont soutenu le développement de produits et l'adaptation de la production à l'intérieur de l'usine.

L'atelier était un parfait exemple de la façon dont Sika réunit des experts pour travailler ensemble à une croissance future réussie, en lançant des solutions durables pour les clients. Il a également souligné la collaboration entre les experts en R&D, les opérations, les équipes techniques et les équipes commerciales.



L'équipe de l'atelier à Ham : collaboration entre les différentes fonctions.



Démonstration du produit.



Zoran Iljadica, directeur régional pour l'Europe du Nord, a déclaré :

« Il y a quelques années encore, les mortiers sans ciment semblaient irréalisables, mais chez Sika, nous sommes désireux d'aller au-delà

des attentes, et nos experts en ont fait une réalité. Nos mortiers d'imperméabilisation sont désormais encore plus durables et offrent de meilleures performances. Grâce à l'amélioration de notre empreinte de production conjointe et à notre expertise, nous avons la possibilité de servir au mieux nos clients avec des solutions innovantes. »



SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE



Les chefs d'équipe de Sika et de MBCC ont été réunis pour développer leurs compétences en matière de leadership.

EMEA : PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION DU LEADERSHIP POUR UNE INTÉGRATION RÉUSSIE EN EUROPE DE L'EST

Le volet « Personnes et culture » est l'un des piliers stratégiques de Sika, et l'investissement dans les employés et les futurs dirigeants par le biais d'une formation au leadership est un élément clé. Un exemple récent est la mise en œuvre du Programme d'accélération du leadership (Leadership Accelerator Program, LAP) pour tous les gestionnaires de personnel, développé par le département RH / apprentissage et développement de l'entreprise.

En Europe de l'Est, le programme a été utilisé comme l'une des nombreuses activités visant à favoriser l'intégration des anciens employés de MBCC. Quelques mois après la clôture de l'acquisition de MBCC, les chefs de département et d'équipe de Sika et de MBCC ont été réunis pour développer leurs compétences en matière de leadership à la lumière de « l'Engagement de leadership » et pour adopter l'esprit Sika au quotidien.



Thomas Schobinger, DRH pour l'Europe de l'Est, déclare :

« Réunir les équipes direction de Sika et MBCC peu après la clôture de l'acquisition pour aborder et partager les valeurs et les principes est l'un des facteurs clés de la réussite de cette intégration au sein de Sika. C'est aussi un moyen important de démontrer que nous formons désormais une seule et même équipe. En trois séances, avec des participants venus de 10 pays, les collègues ont échangé leurs expériences et ont progressé de manière spectaculaire. En outre, la mise en œuvre du LAP illustre notre capacité à intégrer l'Engagement de leadership (nos valeurs et principes de leadership mondial) au sein des organisations locales. »

DES COLLABORATIONS FRUCTUEUSES

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE



EMEA : ALLEMAGNE – LES MARQUES SIKA, PCI, THOMSIT ET SCHÖNOX SE DÉVELOPPENT ENSEMBLE

Au 1^{er} avril 2024, Sika a fusionné et réorganisé ses activités de distribution dans le cadre de l'intégration du groupe MBCC en Allemagne : Sika propose désormais un portefeuille combiné des marques Sika, PCI, SCHÖNOX et THOMSIT à ses clients du secteur de la distribution. L'intégration des marques entraînera également la mise en place d'une organisation de vente et d'un marketing communs. Avec cette nouvelle configuration, Sika pose les jalons d'une croissance accrue au cours des prochaines années.



« Cela représente une réelle valeur ajoutée pour nos clients, car nous pouvons à l'avenir leur proposer nos solutions et produits innovants et durables à partir d'une source unique. Nous accélérons ainsi la transformation durable du secteur de la construction et aidons nos partenaires à réduire davantage leur empreinte carbone. Grâce à une organisation de vente commune puissante et solide, nous poursuivons la croissance de Sika et pouvons assurer des ventes croisées significatives »,
déclare Daniela Schmiedle, directrice générale de Sika Germany.

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

EMEA : ARABIE SAOUDITE – DIVERSIFIER LES SOURCES D'ÉNERGIE ET PROMOUVOIR LA DURABILITÉ

Le Royaume d'Arabie saoudite, qui compte environ 35 millions d'habitants, a des projets ambitieux pour l'avenir. De nombreux « giga-projets » devraient entraîner des taux de croissance élevés dans le secteur de la construction au cours des prochaines années. La zone de développement futuriste NEOM a déjà attiré à elle seule des contrats de construction d'une valeur de quelque 30 milliards de dollars. D'autres grands projets sont en cours de réalisation et la construction résidentielle connaît également une croissance dynamique.

C'est dans ce contexte qu'a eu lieu la première réunion conjointe des ventes Sika/MBCC. Au cours de la réunion, l'équipe locale s'est penchée sur divers sujets, notamment l'analyse du marché, les stratégies de développement commercial, l'évaluation des performances de vente et la nouvelle structure organisationnelle.



La réunion a rassemblé quelque 400 employés de toute l'Arabie saoudite.

« Nous sommes désormais une seule et même équipe et nous sommes optimistes pour l'avenir. »



Ali Hakami, directeur général de Sika Saudi Arabia, a également mis en avant une session de brainstorming qui a généré des idées d'opportunités de croissance :

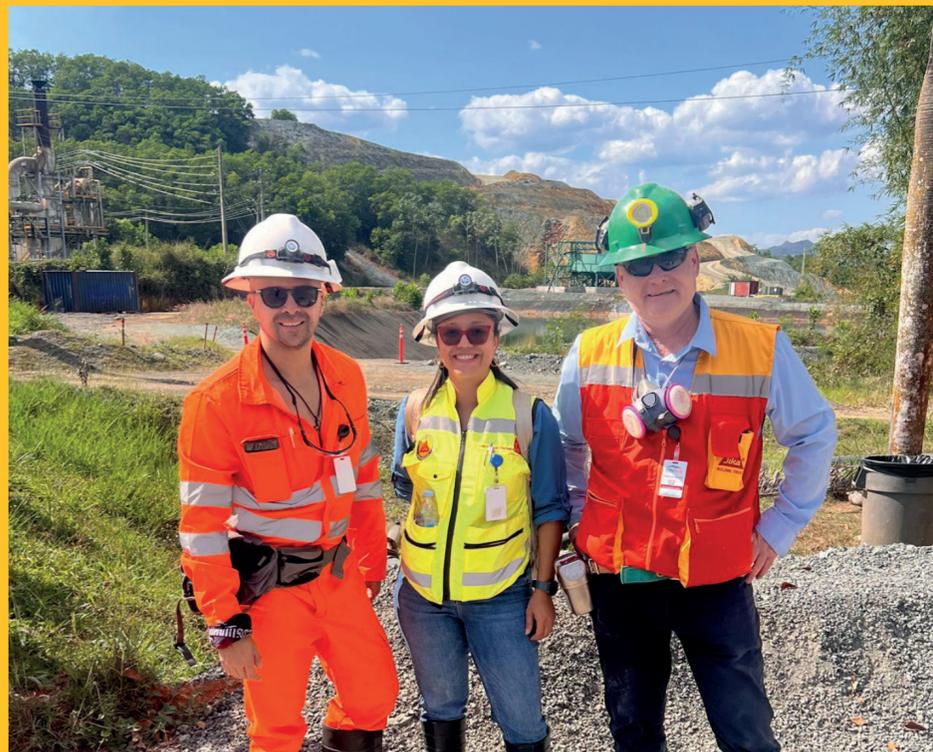
« Avec l'union des forces de Sika et de MBCC, nous sommes prêts pour la croissance. Les possibilités de ventes croisées avec notre portefeuille combiné ont été un sujet important. »

En raison d'une situation particulière dans la structure du capital social, Sika en Arabie Saoudite n'a commencé l'intégration officielle qu'en janvier de cette année. Cependant, l'équipe commerciale travaillait déjà à la création de synergies entre tous les services. Les synergies entre deux équipes d'approvisionnement ont déjà porté leurs fruits. Un exemple notable de synergie a été la collaboration entre les équipes de Sika et de MBCC travaillant sur le projet NEOM. « En harmonisant les connaissances du marché et en nous renforçant mutuellement, nous avons pu saisir davantage d'opportunités commerciales, ce qui nous a permis d'augmenter notre part de marché », explique Ali Hakami.

Dans le paysage du marché saoudien, des perspectives attrayantes se dessinent dans le secteur des énergies renouvelables. Cette croissance est alimentée par les mesures proactives prises par le gouvernement pour diversifier les sources d'énergie et promouvoir la durabilité.

Outre la discussion sur les stratégies de vente, la réunion a également permis de renforcer l'esprit d'équipe : « La réunion a été pour nous comme un "premier jour" », a déclaré Anzad Batharudeen, responsable marketing. Le deuxième jour de la réunion a rassemblé quelque 400 employés de toute l'Arabie saoudite, qui ont participé à diverses activités de team-building.

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE



AMÉRIQUES : RÉPUBLIQUE DOMINICAINE – FORTES SYNERGIES TECHNOLOGIQUES ET OPPORTUNITÉS DE VENTES CROISÉES

La République dominicaine est l'un des pays les plus riches en minéraux des Caraïbes. Le pays a une longue histoire d'exploitation minière et a attiré des investissements étrangers de la part de plusieurs grandes entreprises. Sika Dominicana, leader dans le domaine des solutions pour le béton, a fait son entrée dans le secteur minier au cours des deux dernières années, en fournissant des coulis époxy et cimentaires pour les mines à ciel ouvert. Aujourd'hui, l'entreprise fournit également des solutions pour le premier tunnel de métro du pays, qui est en cours de préparation et de production. L'acquisition de MBCC a permis de tirer parti d'importantes possibilités de ventes croisées et de synergies technologiques : les clients peuvent optimiser leurs processus productifs et opérationnels dans le cycle de coulée du béton projeté, en améliorant l'efficacité, le contrôle des rebonds, la conformité à la résistance à la compression et en garantissant un mélange qui crée une norme de sécurité adéquate. L'entreprise s'est engagée à mettre en œuvre les technologies innovantes de Sika et de MBCC pour devenir un partenaire stratégique dans ce secteur. Sika Dominicana propose désormais des solutions de consolidation, telles que les résines d'injection, la réparation des zones de béton projeté endommagées, les fibres de polypropylène et d'autres solutions à valeur ajoutée.

AMÉRIQUES : MEXIQUE – RÉUNION RÉGIONALE SUR LES REVÊTEMENTS DE SOL ET LES TOITURES 2024

La réunion de Sika sur les revêtements de sol et les toitures dans la région Amérique latine a été un grand succès. Pour la première fois, l'événement s'est tenu dans une ancienne usine de MBCC à Tlalnepantla, dans l'État de Mexico, du 11 au 15 mars. Plus de 35 collègues de différents pays de la région y ont participé, ainsi que les experts de l'entreprise, faisant de la réunion un formidable espace de discussion, de débat, d'idées et, surtout, de travail d'équipe. L'ordre du jour était riche en sujets clés tels que les opportunités de ventes croisées et les segments de marché prometteurs comme les centres de données et les nouvelles technologies dans les deux marchés. Les participants ont également discuté des dernières évolutions en matière d'intégration des produits, par exemple avec Sika Ucrete. Des démonstrations pratiques de produits et de systèmes ont également été organisées. Tour à tour, certains pays ont fait part aux participants de leur situation actuelle, de leurs forces, de leurs défis, de leurs menaces, mais surtout de leurs opportunités.



SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

AMÉRIQUES : SIKA U.S. – PLUS FORT ENSEMBLE AVEC LA NOUVELLE UNITÉ COMMERCIALE SIKA FACADES

Sika US Facades est une division de Sika qui offre une gamme complète de produits et de systèmes pour les systèmes d'isolation par l'extérieur avec enduit mince (EIFS) et les applications de stuc. Les EIFS et le stuc sont des systèmes de revêtement qui améliorent l'isolation thermique, la résistance aux intempéries et l'esthétique des façades des bâtiments.

Les EIFS sont un élément clé pour réduire les pertes de chaleur à travers l'enveloppe du bâtiment et la façade, qui représentent une grande partie de la consommation d'énergie dans les bâtiments. Sika opère avec plusieurs marques dans le secteur des façades, notamment Parex®, LaHabra® et SikaWall® pour les produits auxiliaires. Le portefeuille est désormais enrichi par Senergy® de MBCC. Ces marques couvrent une large gamme de produits, tels que les barrières de protection contre l'air et les intempéries, les couches de base, les finitions, les adhésifs, les produits d'étanchéité, les revêtements et les accessoires.

Sika a récemment créé une nouvelle unité commerciale, Sika Facades, afin d'intégrer les anciennes équipes de Parex/Sika et de MBCC et de rationaliser les opérations et les stratégies pour le segment des façades. L'entreprise optimise sa production et sa chaîne d'approvisionnement afin de se rapprocher de ses clients, tout en améliorant les processus de service clientèle et couleur pour une meilleure expérience client. La nouvelle unité commerciale est dirigée par Konrad Wernthaler, Vice-président senior des systèmes de finition des bâtiments, qui a précédemment occupé des postes de direction au sein de MBCC États-Unis.

L'unité commerciale Sika US Facades bénéficie du savoir-faire et de l'expertise des anciens employés de Parex/Sika et de MBCC, qui se sont rapidement réunis pour former une seule équipe afin de mieux servir les clients et de fournir des produits et des systèmes de haute qualité. La nouvelle unité commerciale bénéficie également des opportunités de vente croisée, offrant ainsi des portefeuilles de produits complémentaires provenant d'autres unités commerciales de Sika. De plus, la nouvelle unité commerciale s'appuie sur les ressources de R&D et d'innovation de Sika pour élaborer des solutions innovantes et améliorées pour le marché des façades, en mettant l'accent sur la durabilité, les performances et l'esthétique. ■ ■ ■



Sika U.S. se concentre sur les façades.



Durabilité, performances et esthétique : éléments clés pour des façades innovantes.

Konrad Wernthaler a déclaré :



« Nous sommes très enthousiastes à l'idée de réunir le meilleur des deux mondes, celui de Parex/Sika et celui de MBCC. Grâce à la force de nos marques, à notre équipe expérimentée et à nos solutions durables innovantes, Sika deviendra le leader du marché des façades. Nous voyons un énorme potentiel de croissance rapide et rentable dans ce segment, grâce à la bonne santé du marché immobilier américain et à la demande croissante d'une isolation thermique efficace fournie par nos systèmes EIFS. »

DES COLLABORATIONS FRUCTUEUSES

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

Carlo Faber, responsable du développement du marché pour le secteur de la finition des bâtiments, a déclaré :



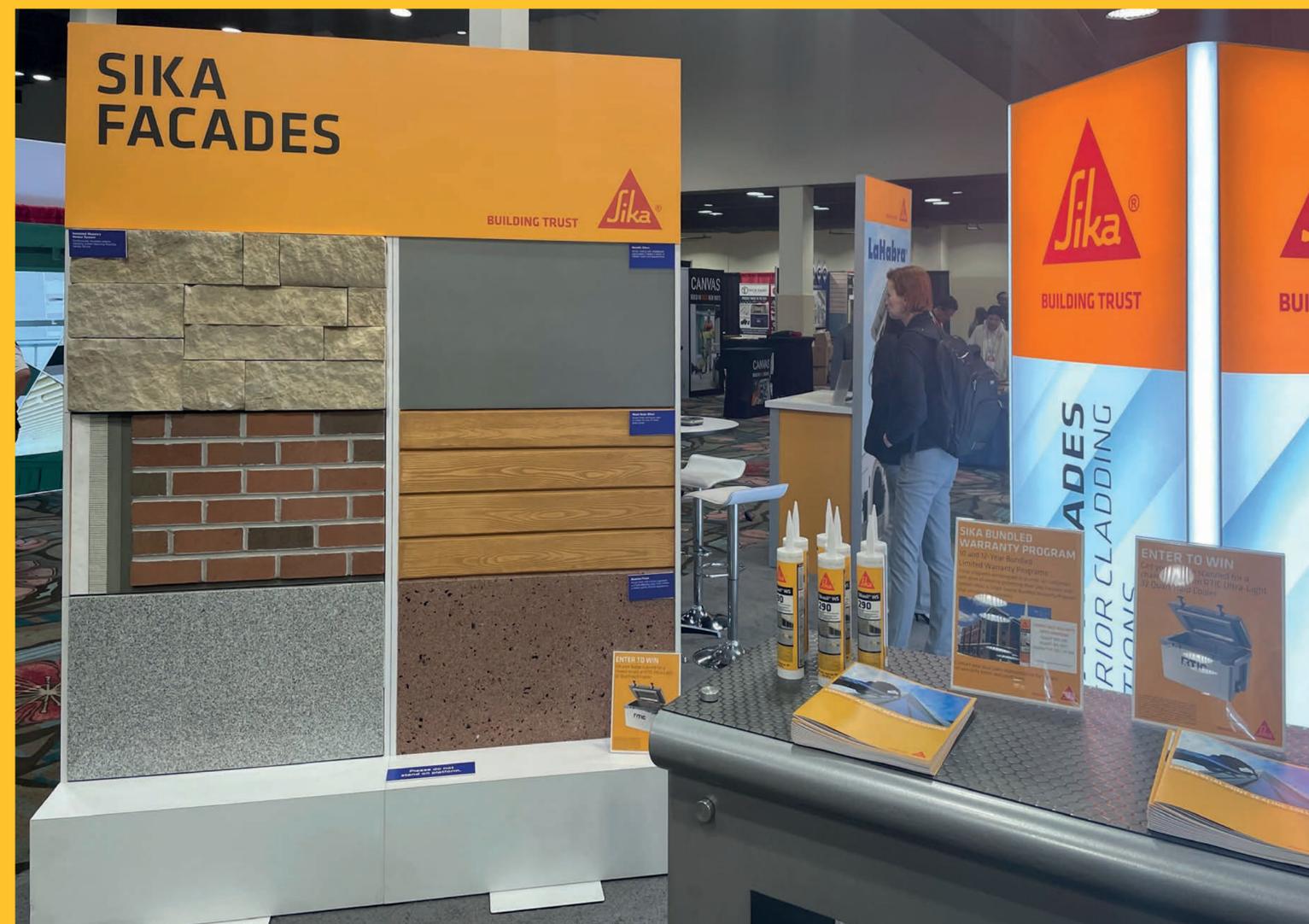
« Nous sommes en train de devenir le véritable leader en matière de solutions durables pour le secteur de la construction. Grâce à notre portefeuille de produits intégrés, nous disposons de tous les éléments nécessaires pour servir au mieux nos clients. »



Des produits et des solutions ont été présentés.



Sika a récemment participé à l'événement Build24, organisé par l'Association of the Wall and Ceiling Industry (AWCI) à Orlando, en Floride. L'événement a permis de présenter les derniers produits, services et solutions pour l'industrie des murs et des plafonds, et de réunir les professionnels et les experts de l'ensemble du secteur. Sika a présenté sa gamme variée de produits et de systèmes pour EIFS et a démontré sa position de leader. Sika a également organisé une série de sessions de formation approfondie, d'événements de réseautage et de réunions avec les clients, afin de partager ses connaissances et ses observations.



Sika a présenté sa gamme variée de produits et de systèmes pour les murs et les plafonds.

SIKA ET MBCC – UNE COMBINAISON PARFAITE

ASIE-PACIFIQUE : SIKA PRÉSENTE SES INNOVATIONS OFFSHORE LORS D'ÉVÉNEMENTS SUR L'ÉNERGIE ÉOLIENNE EN ASIE

Le nouveau portefeuille combiné Sika/MBCC ouvre une nouvelle dimension de solutions durables pour les énergies renouvelables. Sika a présenté ses solutions et services innovants en matière d'injection lors de deux événements majeurs dans le domaine de l'énergie éolienne en Asie : Wind Energy Asia 2024 à Taïwan et Wind Expo 2024 au Japon.

Wind Energy Asia 2024, qui s'est tenu du 6 au 8 mars au centre d'exposition de Kaohsiung, était le plus grand salon de l'énergie éolienne de Taïwan. Sika a présenté ses solutions d'injection offshore les plus performantes et des projets de référence réalisés dans la région. Les coulis offshore de Sika sont spécialement formulés pour fournir une stabilisation structurelle de haute résistance et un alignement de précision pour les fondations des parcs éoliens offshore. Ils peuvent résister aux environnements les plus exigeants et ont été utilisés dans plusieurs projets d'éoliennes offshore à Taïwan, en Chine et au Japon, y compris le dernier projet Hai Long à Taïwan.

Wind Expo 2024, qui s'est tenue au Tokyo Big Sight du 28 février au 1^{er} mars, était la plus grande exposition sur l'énergie éolienne au Japon. L'équipe Construction offshore et marine de Sika a présenté ses solutions et services d'injection offshore à des clients et partenaires potentiels. L'énergie éolienne offshore est un secteur clé pour atteindre la neutralité carbone, et Sika s'engage à soutenir sa croissance et son développement.

Les chiffres officiels suggèrent un objectif de 10 GW de capacité installée d'ici 2030 et un chiffre remarquable de 30 à 45 GW d'ici 2040. Sika a livré plus de 40 000 tonnes de coulis offshore à des projets offshore dans la région Asie-Pacifique depuis 2020, conservant ainsi sa position de fournisseur majeur de l'industrie. Outre les coulis innovants pour les applications offshore, Sika est également très présente dans le domaine des installations éoliennes terrestres. L'entreprise propose des solutions pour l'industrie éolienne terrestre, de la pale à la base, et s'engage à fournir l'assistance technique adéquate pour des résultats plus économiques, plus rapides, plus sûrs et de meilleure qualité.



Lors du Wind Energy Asia, à Taïwan, l'équipe locale a accueilli Philippe Jost, directeur régional Asie-Pacifique, et Jonathon Sharkey, responsable du marché cible ingénierie et rénovation Asie-Pacifique, le jour du lancement.

SIKA EST PARTOUT, TOUJOURS PLUS FORTE.

