

BASF - PCI

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Fournisseurs](#) / [Enduits et mortiers](#)

PCI, la double expertise de BASF

Reconnu pour son offre dédiée à la construction, le groupe BASF se positionne aujourd'hui, grâce à la marque PCI, comme un sérieux challenger en matière de produits de mise en œuvre du carrelage. Le groupe met en effet à profit son savoir-faire dans la production de mortiers, de revêtements et d'autres produits de traitement du béton pour commercialiser des colles et joints de carrelage très performants et avantageux tant pour les négoce que pour les artisans.

Créé il y a plus de 140 ans, le groupe allemand BASF (110 000 collaborateurs ; 73 milliards d'euros de CA) est aujourd'hui un des leaders de l'industrie chimique et est présent en France et à travers le monde avec des divisions dédiées à des secteurs d'activité bien précis comme l'industrie pharmaceutique, l'agriculture, l'agroalimentaire, la cosmétique, l'automobile... Employant plus de 150 personnes, la division Construction Chemicals basée à Lisses (91) regroupe les activités Master Builders Solutions (60% du chiffre d'affaires de la division) qui commercialise en direct des adjuvants et des revêtements de sols sous forme de résine et PCI (40% du CA) qui est la marque dédiée à la distribution professionnelle de produits pour le bâtiment.

PCI, une marque récente en France

A sa création en 1950 à Francfort, la société Poly-Chemie-Ingenieurgesellschaft (PCI) ne compte qu'un site de fabrication de produits chimiques pour le secteur de la construction situé à Augsburg. En 1980, l'entreprise allemande met sur le marché le PCI Flexmörtel, premier mortier-colle flexible, qui donnera son nom, Flex, à la famille des mortiers-colles. Elle révolutionne alors le marché et fait rapidement figure de référence. Reprise en 1996 par le groupe SKW-Trotsberg en même temps que la société MBT, groupe lui-même racheté cinq ans plus tard par la société Degussa, l'entreprise entre finalement dans le giron de BASF en 2006 et devient BASF Construction Chemicals.

Bien que bénéficiant d'une forte notoriété en Allemagne où son offre en colle à carrelage est très largement reconnue par les professionnels, PCI peine à se démarquer sur le marché hexagonal. En effet, déjà présent sur le secteur de la chimie du bâtiment avec sa marque BASF, le groupe joue la carte de la dualité commerciale avec d'une part la marque BASF et d'autre part la marque PCI dédiée aux produits de carrelage. Ces marques pouvant toutes deux être référencées par un même distributeur, le groupe décide finalement en 2013 de regrouper son savoir-faire autour d'une seule marque PCI, clarifiant ainsi sa stratégie commerciale aux yeux de ses distributeurs.



PCI Systèmes pour la Construction, une

position de leader

La marque PCI propose sur le marché français de nombreuses références principalement destinées aux professionnels de la construction (2/3 des ventes) et aux carreleurs (1/3 des ventes). Du fait de l'antériorité de BASF sur le marché français, PCI bénéficie fort logiquement d'une position d'acteur incontournable voire de leader sur certains segments comme ceux dédiés à la voirie et à la réparation. « Nous pouvons estimer la part de marché PCI aux alentours de 20% pour l'activité réparation des bétons » confie Alexandra Dupré, responsable de marché Systèmes pour la Construction chez PCI. « Depuis plusieurs années, que ce soit sous l'entité commerciale BASF ou PCI, nous sommes reconnus pour la haute technicité de nos produits qui répondent parfaitement aux attentes des négoce matériaux et de leurs clients ». En effet, en plus de sa technicité, l'offre Systèmes pour la Construction de PCI se démarque par sa largeur de gammes, les meilleures ventes étant réalisées avec les produits de réparation du béton et les mortiers destinés aux secteurs de la voirie et des travaux publics (mortiers de scellement de regards et chambres de télécommunication, mortiers pour le collage de bordures, scellements de pavés et de mobiliers urbains...). L'offre PCI Systèmes pour la Construction comprend également des mortiers de scellements et calage pour l'industrie, des revêtements d'imperméabilisation et de protection des bétons ainsi que des références pour la préparation de supports.

Une volonté d'innovation permanente

S'appuyant sur l'expertise chimique du groupe BASF, la marque PCI est depuis plusieurs années synonyme d'innovations majeures sur le marché de la construction et des colles à carrelage. Par exemple, en 2003, elle a été la première à commercialiser un mortier formulé en utilisant la nanotechnologie avec la PCI Nanolight. Ce procédé de fabrication a permis de sensiblement augmenter la performance des mortiers en améliorant leur adhérence sur le support et en évitant les phénomènes liés au retrait, limitant ainsi tous risques de décollement des carreaux. Depuis son lancement, cette innovation technologique s'est démocratisée dans l'offre Systèmes pour la Construction et une gamme entièrement dédiée à la nanotechnologie a été lancée en 2006. Baptisée PCI Nanocret, elle regroupe une petite dizaine de références dont des mortiers de réparation (le mortier PCI Nanocret R2 est le produit phare de cette gamme) qui garantissent des résultats optimaux couplés à une technologie unique.

Outre les produits PCI Nanocret qui ont un positionnement haut de gamme compte-tenu de leurs performances, l'offre Systèmes pour la Construction comprend d'autres références qui répondent aux besoins courants dans le bâtiment. Ces mortiers conservent un haut degré de technicité à l'instar du mortier de réparation PCI Polycrét 327 qui s'utilise aussi bien en hiver qu'en été avec un temps de prise quasi-identique permettant ainsi aux distributeurs de ne stocker qu'une référence. Ou encore, le lancement du mortier mono composant PCI Barraseal Flex (largement présenté dans notre compte-rendu Artibat) qui sert à la fois à imperméabiliser et à protéger les structures en béton. A noter que l'innovation ne s'arrête pas uniquement à la formulation des produits puisque PCI travaille également sur les conditionnements et propose désormais des sacs pratiquement tous munis de poignées. Loin d'être anecdotique, cet ajout, combiné aux formulations allégées des produits, contribue à prévenir le risque de TMS liés à la manutention des produits qui est aujourd'hui une réelle préoccupation pour les professionnels du bâtiment.



courte...

Représentant un tiers du chiffre d'affaires de PCI France, l'offre Systèmes Carreleurs est commercialisée depuis 1999. Toutefois sa présence dans les négoce matériaux (40% des revendeurs Systèmes Carreleurs) et chez les négoce spécialisés carrelage (60%) ne s'est intensifiée que depuis 2008 avec la mise en place d'une structure marketing et commerciale dédiée. « Contrairement à l'Allemagne où elle fait figure de marque leader pour les colles à carrelage, PCI s'apparente, sur le marché français à une nouvelle marque malgré son rattachement à BASF. L'offre Systèmes Carreleurs profite donc de la mise en commun des marques BASF et PCI et gagne en notoriété sur le secteur du carrelage qui est très bataillé », explique Marjorie Daniel, responsable de marché PCI Systèmes Carreleurs.

Du fait de cette position, PCI cherche avant tout à commercialiser une gamme courte avec des produits polyvalents cernant parfaitement les besoins des carreleurs. « Depuis 2009, la pose de carrelage en France est réglementée par le DTU 52.2 qui, en plus de la norme EN 12004 relative au classement performanciel des produits (C1, C2, C1S1, C2S2...), définit les colles à utiliser en fonction du domaine d'applications, du type de support et du format des carreaux. Notre offre se situe donc dans ce cadre normatif avec des références pour chaque application ».

... mais innovante et complète

Pour autant, PCI cherche à se démarquer de la concurrence en misant, comme pour les gammes Systèmes pour la Construction, sur une haute technicité même si, sur le marché de la colle carrelage, « nous devons conserver une politique tarifaire en phase avec le marché ». Les dernières innovations de PCI vont d'ailleurs dans ce sens comme le prouve le lancement il y a un an du PCI Pericol FX Confort, une colle C2 qui répond à 80% des utilisations des carreleurs et qui est devenue la deuxième référence Systèmes Carreleurs la plus vendue. Allégée, cette colle présente l'avantage de pouvoir être gâchée de deux façons : texture épaisse pour bénéficier d'un tac important permettant ainsi de commencer la pose de carreaux muraux par le haut ; texture fluide pour favoriser un seul encollage sur le support contribuant ainsi à réduire le temps de pose de 50%. Plus récemment, PCI a mis sur le marché le PCI Flexmörtel S2, un mortier-colle très souple capable d'absorber les différents mouvements pouvant apparaître sous le carrelage. Il permet de coller tous les formats de carreaux, « du 40 x 40 cm comme du 3 x 1 m », aussi bien en intérieur qu'en extérieur, sur une chape ciment âgée de 3 jours contre 28 jours habituellement.

Commercialisé en Allemagne depuis le mois d'avril, ce produit est une « valeur sûre de qualité » à tel point que PCI garantit ses performances. Ainsi, si des défauts apparaissent après sa mise en œuvre (réalisée conformément à la fiche technique du produit), PCI s'engage à dédommager le client final, une première sur le marché.

En plus des mortiers-colles, l'offre Systèmes Carreleurs de PCI regroupe des joints de carrelage avec des produits techniques permettant de réaliser des applications particulières comme par exemple des terrasses, des piscines... mais aussi des joints fins pour l'habitation dans de nombreux coloris. Citons par exemple, le PCI Nanofug Premium, un mortier formulé à partir de nanotechnologie, qui est particulièrement souple pour s'insérer parfaitement entre les carreaux. Facile à appliquer, il peut se nettoyer sur une plage de 30 à 60 minutes, permettant au carreleur de jointer de grandes surfaces sans se soucier du nettoyage. De plus, une fois sec, il est auto-nettoyant grâce à un phénomène de photocatalyse, qui tue tous types de micro-organismes. La gamme Systèmes Carreleurs comprend également des solutions d'étanchéité sous carrelage et de préparation des sols, des ragréages de sols ou encore des panneaux prêts à carrelage pour receveurs de douche ou wc suspendus.

Une force de vente spécialisée

Sur le terrain, les responsables de secteur PCI ont pour mission d'entretenir des relations commerciales avec leurs distributeurs (prise de commande, état des stocks, animation des ventes, prospection nouveaux clients...) mais aussi de visiter les artisans carreleurs ou sociétés générales du bâtiment et autres bureaux d'étude pour promouvoir la marque et préconiser les produits répondant parfaitement à leurs problématiques.

Pour les questions techniques, notamment pour les chantiers spécifiques, les responsables de secteur peuvent se tourner vers le service technique de PCI qui regroupe deux techniciens multi-spécialistes. Ce service anime également une équipe de démonstrateurs qui effectuent des interventions chez les distributeurs (notamment pour les produits de carrelage) mais qui sont également sollicités lors de démarrages de chantier ou pour réaliser des comparatifs produits.

Pour favoriser les échanges entre sa force commerciale et ses distributeurs, PCI met à leur disposition de nombreux outils comme des brochures de prescription mettant en avant des solutions complètes par application plutôt que de produits mais aussi, pour chaque lancement de nouveaux mortiers, des flyers reprenant les grands principes de mise en œuvre, des argumentaires de vente ou encore des totems, des posters ou des jeux concours servant à animer les points de vente. Hors périodes promotionnelles, le distributeur peut également solliciter le service commercial de PCI pour organiser des journées techniques avec la présence des démonstrateurs ou pour former sa propre force de vente. « Nos distributeurs sont de plus en plus demandeurs de formations car ils doivent faire face à un phénomène de turn-over croissant dans leurs équipes et doivent donc renouveler sans cesse leurs vendeurs pour conserver un certain savoir-faire technique », précise Marjorie Daniel. A noter que, tant pour les revendeurs que pour les artisans, toutes les informations techniques des produits PCI sont disponibles sur le site internet de la marque ainsi que via une application pour smartphones et tablettes reprenant les différents documents techniques, un logiciel de calcul de consommation, des outils de métrage, un scanneur de flashcode...

Elargissement de l'offre

Aujourd'hui, PCI fait incontestablement figure d'incontournable dans les libre-services des négoce matériaux, tant pour son offre Systèmes pour la Construction que pour sa gamme Systèmes Carreleurs. Cette dernière tend d'ailleurs à s'imposer de plus en plus, la marque misant sur son savoir-faire et sa politique d'innovation pour séduire les artisans et ainsi les convaincre d'opter pour des produits techniques synonymes de réelle plus-value. Pour autant, PCI n'entend pas rester sur ses deux seules offres. En effet, remarquant que la clientèle issue du secteur du paysagisme progresse régulièrement chez les négoce matériaux, la marque a lancé, en septembre dernier, une gamme entièrement dédiée à cette typologie de professionnels, « clairement identifiée par nos revendeurs ». Regroupant des références Systèmes pour la Construction et Systèmes Carreleurs, elle s'enrichit peu à peu de nouveaux produits destinés au traitement des terrasses, des pavés, des aménagements extérieurs... et fera l'objet d'une communication plus intense dans les négoce à partir du mois de mars.

