

# Nec+

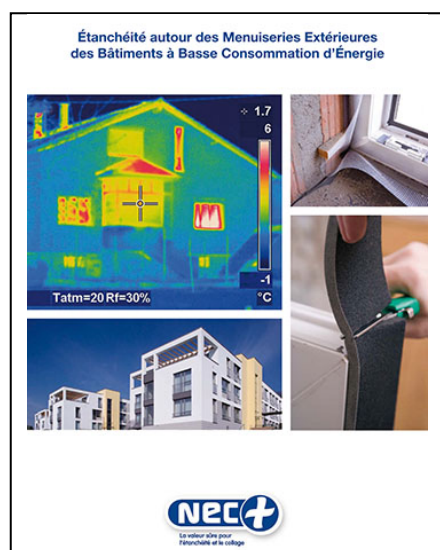
[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Fournisseurs](#) / [Étanchéité](#)

## Marketing renforcé

Positionnée sur le marché de l'étanchéité et du collage pour la menuiserie, la façade et le second œuvre, avec une gamme composée de mousses imprégnées, mousses expansives, membranes, colles, mastics et accessoires, la marque NEC+ du groupe tremco illbruck est commercialisée dans les négoce matériaux où, dans une position de challenger, elle fait preuve d'un grand dynamisme pour se développer et être reconnue comme un acteur majeur du marché. Pour atteindre cet objectif, NEC+ compte en premier lieu sur l'innovation et la qualité de ses produits, validée par une expertise groupe indiscutable, mais également sur un engagement marketing fort réalisé au profit de ses distributeurs.

Auparavant entièrement tourné vers la vente directe sur le territoire français, le groupe tremco illbruck a créé son département Marketing local avec une seule personne en 2004. Dix ans plus tard, ce département s'est considérablement étoffé et compte aujourd'hui sept personnes. Depuis janvier dernier, ce service a même pris une nouvelle dimension avec la nomination de Géraldine Sabbadin, au poste de Directrice Marketing. Forte de dix années d'expérience dans le monde professionnel, notamment chez 3M et Saint-Gobain, cette dernière a pour missions l'orientation stratégique des développements produits en fonction des besoins utilisateurs, la clarification des gammes et solutions, le développement de nouveaux services associés aux produits (outils de préconisation, suivi technique, vidéos de mise en oeuvre...) et l'animation des réseaux de distribution. Concrètement, les cycles d'innovation seront accélérés avec des moyens renforcés pour chaque marque.

## Des documentations techniques didactiques



Concernant spécifiquement la distribution professionnelle Bâtiment,

NEC+ a déjà développé de par son positionnement commercial de nombreux outils de vente et de promotion, effort qui va logiquement s'intensifier dans les mois et années à venir.

La marque met ainsi à disposition de ses revendeurs plusieurs documents d'information avec, hormis le catalogue technique général, une plaquette didactique sur l'impact de la RT 2012 «

L'étanchéité autour des menuiseries extérieures des bâtiments à basse consommation d'énergie » qui rappelle les grandes lignes de la réglementation et de son impact sur la mise en œuvre des menuiseries, puis présente les solutions BBC NEC+ avec illustrations et schémas, ainsi qu'un guide de choix sur l'offre qui renseigne notamment sur les propriétés et avantages des produits (par exemple conditionnement, stockage, tenue à la température, support, rendement, temps de séchage, couleurs...) avec des exemples visuels de mise en œuvre. Ces documents, conçus pour les utilisateurs finaux, servent également de sources d'informations précieuses pour les vendeurs des libres-services qui doivent pouvoir conseiller leurs clients. Notons également que la marque met à disposition sur son site internet des mémentos techniques rédigés sous l'égide du Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable avec le concours d'experts, notamment de tremco illbruck.

Autre source d'information, la marque édite régulièrement, mais sans périodicité fixe, une newsletter de quatre pages à l'attention de ses revendeurs qui comprend la présentation de nouveaux produits et/ou packagings, de dossiers de presse, un dossier thématique, et des reportages chantiers.

Des supports de vente attractifs pour les magasins



Au-delà de ces documents papier, NEC+ investit dans les outils d'aide

à la vente en magasin pour mettre en scène ses produits avec toute l'information technique nécessaire. La marque a ainsi élaboré, à la demande d'un grand groupe de négoce professionnel, un habillage de gondole spécifique dédié à la RT2012 en menuiserie, avec préconisation des bonnes solutions et des bonnes pratiques. La présence de la marque dans les linéaires est également renforcée par des frontons qui viennent baliser l'espace NEC+, des stop-rayons, des porte-documents, des posters qui peuvent également être apposés en d'autres points de l'espace de vente.

Parallèlement, NEC+ a développé plusieurs concepts de box-palettes et box-comptoirs pour renforcer la visibilité de la marque et promouvoir les produits phares (mousse imprégnée Impreband 600, mousses expansives 0% isocyanate « 2 en 1 » c'est-à-dire manuelles et pistolables, mastics et colles hybrides). Les emballages comportent dorénavant un QR code qui permet d'accéder aux fiches techniques des produits, quel que soit l'endroit où l'on se trouve.

Autre volet de l'animation commerciale, NEC+ planifie également des promotions produits en fonction de la saisonnalité, des lancements de nouveaux produits et de demandes du terrain. Des opérations peuvent ainsi être montées très rapidement avec les partenaires distributeurs ; NEC+ élaborant alors pour eux les flyers nécessaires, à leur effigie.

## NEC+, l'innovation comme fer de lance

La tendance et la volonté du groupe est indéniablement de mener une politique d'innovation tant produits que services, en fournissant notamment aux distributeurs les outils qui renforcent la compétitivité de leur offre grâce à des supports de vente percutants. Sur la France, l'équipe commerciale distribution terrain comme sédentaire, et le service marketing et communication sont motivés et à l'écoute des clients. « Nous prônons la réactivité, la proximité et flexibilité » comme le souligne Florence Comte, Responsable Communication « et l'arrivée d'une directrice marketing nous apporte une nouvelle dynamique soutenue par un gros travail de réflexion collégial. Nous avons les bonnes personnes et les moyens, pour NEC+, ce n'est qu'un début. »

FB

## Les quatre marques du groupe

Suite à la forte croissance organique de ces dix dernières années, le groupe tremco illbruck a réalisé un travail de rationalisation de son portefeuille de marques pour focaliser désormais ses ressources sur ses marques fortes et leaders en Europe, par segments d'activité : illbruck et NEC+ pour les solutions de collage et d'étanchéité pour la menuiserie, la façade et les travaux de second œuvre, Tremco pour les mastics d'étanchéité et de collage pour le vitrage isolant et le vitrage extérieur collé, Nullifire pour la protection feu passive et Pactan pour les applications industrielles. En France la marque NEC+ est spécifiquement dédiée à la distribution négoce.