

Ubbink

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

L'étanchéité à l'air, le pari réussi

Présent en France depuis 1992, la société néerlandaise Ubbink est devenue en quelques années un acteur référent pour les négoce matériaux. Possédant un savoir-faire reconnu sur le marché des accessoires d'évacuation de fumée, l'entreprise a su profiter de l'instauration de la RT2012 pour élargir son expertise à l'étanchéité à l'air de l'habitat, notamment pour les maisons à ossature bois. Une stratégie payante puisqu'en misant sur la simplification de cette offre nouvelle, Ubbink s'est ouvert en grand les portes des libres-services des négoce.



D'abord spécialisée, à la fin du dix-neuvième siècle

dans la métallurgie, notamment la fabrication de châssis de toiture en fonte, la société néerlandaise Ubbink s'est peu à peu élargie pour se positionner à la fin des années 1950 en tant que fabricant de solutions à destination de la construction, et plus particulièrement sur l'évacuation des fumées. L'entreprise se développe alors à l'étranger, d'abord en Belgique (1959) puis en Angleterre (1976) et en France (1992). En 1999, Ubbink devient une filiale du groupe Centrotec Sustainable AG, une société allemande possédant un savoir-faire multiple dans la fabrication de chaudières à condensation, chaudières biomasses, ballons solaires (société Wolf), de systèmes de ventilation double-flux, domestiques et industriels (Brink) mais aussi dans l'usinage de matériaux spécifiques en plastique (Centroplast) pour le secteur médical entre autre. En 2013, le groupe Centrotec a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 525 millions d'euros dont 100 millions d'euros pour la filiale Ubbink-Centrotherm.

Profitant des différents métiers de Centrotec, Ubbink devient un acteur majeur dans la fabrication et la commercialisation de systèmes d'évacuation des fumées pour chaudières à condensation (solution de production préconisée par la RT 2012) et chaudières gaz et fioul mais aussi d'accessoires dédiés à l'isolation et l'étanchéité de l'enveloppe du bâtiment. L'entreprise néerlandaise profite par exemple de l'expertise du groupe allemand dans l'utilisation du polypropylène (PP) pour proposer à ses clients distributeurs une alternative aux conduits en inox. Depuis 2004, Ubbink s'est également orientée sur la maison à ossature bois, anticipant ainsi les futurs besoins des professionnels au regard de la RT 2012.

Une offre étanchéité à l'air globale

Aujourd'hui, l'offre d'Ubbink est segmentée en trois grandes familles de produits, à savoir les systèmes d'évacuation de fumées pour tous types de chaudières (à condensation, ventouse...)

pour l'habitat individuel ou collectif ; les solutions d'étanchéité de l'enveloppe du bâtiment ; la distribution d'air et de chaleur (VMC simple et double flux, ballons thermodynamiques...), les deux premières familles représentant près de 80% du chiffre d'affaires de l'entreprise (environ 25 millions d'euros).

Concernant l'enveloppe du bâtiment, offre qui concerne essentiellement les négoce matériaux, Ubbink propose des solutions standards comme, pour l'étanchéité à l'eau des toitures, des écrans de sous-toiture (Multivap) et le closoir Airtec Duo Roll qui est utilisé pour assurer la ventilation de la couverture et qui est particulièrement apprécié des professionnels pour sa commercialisation sous forme de rouleau intégré dans un carton dérouleur. Concernant l'étanchéité à l'air, l'entreprise conçoit des pare-vapeur (Par'Reflex et Protec'Vap), des bandes adhésives nécessaires à leur mise en œuvre, des régulateurs de vapeur (Multibar) mais aussi toute une gamme d'accessoires permettant de traiter les points singuliers.

Cette dernière regroupe des manchons (quatre formats disponibles) permettant d'assurer l'étanchéité des tubes, des gaines de ventilations, des câbles..., de la bande Butyl Elastic destinée aux pourtours et angles de réservation des ouvertures ou aux poutres traversant les écrans, des Angla fenêtré spécialement conçus pour assurer l'étanchéité à l'air au niveau des fenêtres et des angles de murs et enfin des bandes de jonction fenêtré/mur et fenêtré/pare-vapeur.

S'adapter aux négoce

Conscient que les distributeurs ne savent pas forcément comment stocker ces produits et que les professionnels ne sont pas encore parfaitement familiers avec l'étanchéité à l'air, Ubbink a décidé de simplifier son offre en regroupant les différentes références sous forme de deux kits.

Dédié aux besoins rapides des électriciens, plombiers, spécialistes de la ventilation et des plaquistes, le Kit Essentiel contient vingt obturateurs de gaine et quatorze manchons d'étanchéité allant du diamètre 7 à 200 mm auxquels s'ajoutent dix patches de réparations offerts. Outre son côté « tout en un » apprécié des artisans, ce kit est, pour les distributeurs, facile à vendre puisqu'il se stocke directement dans le libre-service grâce à ses deux attaches pour broches. La boîte contient également, sur le recto, un QR Code renvoyant au site internet d'Ubbink et, sur le verso, de nombreux schémas détaillés qui servent d'aide au choix du manchon pour la bonne application et de guide de mise en œuvre étape par étape.

Baptisé Kit Complet étanchéité à l'air, le second kit s'adresse quant à lui aux constructeurs de maisons à ossature bois et aux plaquistes. Il comprend, pour un habitat de type T3, tous les accessoires nécessaires à l'étanchéité à l'air de l'ossature, des pourtours des ouvertures, des gaines, des câbles et autres éléments traversant la structure, soit un total de 90 produits (manchons d'étanchéités pour différents diamètres, Angla fenêtré, colles pour pare-vapeur, bandes adhésives simple et double-face, bande Butyl Elastic). Lancé en exclusivité par Ubbink, il se stocke, comme le Kit Essentiel, directement dans le libre-service du négociant même si ces dimensions sont plus imposantes (39,6 x 39,9 x 22,4 cm pour un poids de 15 kg). Son packaging se veut également didactique avec le détail des composants représentés sous forme d'illustrations, la présence d'un QR Code renvoyant aux différentes fiches techniques et une notice de pose générale. « Grâce à la commercialisation de ces deux kits dans les libres-services de nos clients, nous sommes parvenus à la fois à simplifier et à développer la vente des accessoires d'étanchéité à l'air des négoce matériaux », explique Xavier Mathelin, directeur général d'Ubbink. Cette implantation dans les libres-services des distributeurs s'accompagne de mobiliers d'implantation habillés de gondoles d'aide au choix, de stop-rayon et d'un étiquetage didactique avec un code couleur attribué à chaque type de produit : jaune pour les Angla fenêtré, violet pour les manchons universels, rouge pour les bandes adhésives...

Valoriser le partenariat

En plus d'apporter une offre globale facile à vendre et à gérer, Ubbink attache également une grande importance à la notion de partenariat avec ses revendeurs afin d'établir un plan de vente répondant parfaitement aux attentes des professionnels. Pour nouer des contacts étroits avec les distributeurs, Ubbink a divisé le territoire national en cinq régions commerciales. Chacune de ses zones est placée sous la tutelle d'un chef des ventes et animée par des équipes de quatre ou six technico-commerciaux qui se déplacent aussi bien chez les négoce matériaux que chez les spécialistes de la couverture ou du sanitaire-chauffage. « Le fait que notre force de vente soit multicanal avec une approche généraliste permet à nos commerciaux d'effectuer une veille permanente mais aussi de rester en permanence à l'écoute de leurs clients. Ils traitent en effet avec des spécialistes et se doivent donc de rester le plus pertinent possible sous peine de perdre toute crédibilité. C'est cette polyvalence qui nous permet de conserver une haute efficacité commerciale » explique Xavier Mathelin.

Outre le suivi de leur porte-feuilles clients, les technico-commerciaux d'Ubbink effectuent également au moins une tournée en duo par semaine avec les ATC des distributeurs. « Les distributeurs et notamment ceux des négoce matériaux ne sont pas tous familiers avec les produits d'étanchéité à l'air. Réaliser des tournées accompagnées permet de capter leur attention sur une journée exclusivement dédiée à la promotion et la vente de nos produits. De plus, compte-tenu de l'étendue de notre offre, ils peuvent se positionner sur des nouveaux marchés comme le chauffage et par exemple répondre aux attentes des constructeurs de maisons individuelles qui se servent des négoce matériaux comme stock central pour leurs chantiers ».

A l'écoute des professionnels

Parallèlement à ce soutien terrain, les commerciaux Ubbink peuvent aussi réaliser (seul ou accompagné de l'ATC du négoce) de la prescription sur les chantiers et ainsi s'inscrire en soutien des distributeurs. Ces derniers n'ayant pas toujours une force commerciale spécialisée sur l'étanchéité, les professionnels peuvent entrer directement en contact avec Ubbink qui, via son bureau d'étude et son service client est capable de réaliser des préconisations sur-mesures et d'assurer le suivi dès la prise de commande chez le négoce. De plus, conscient de la mise en application « très rapide » de la RT2012 et du besoin en formation des professionnels, Ubbink n'hésite pas à convier artisans et distributeurs à des sessions de formation réalisées en toute convivialité au siège de La Chapelle sur Erdre (44) ou en local. Des mobiliers reprenant des coupes de mises en œuvre des différents produits de la marque ont ainsi été élaborés par l'entreprise – certains distributeurs qui ont fait le pari de miser sur l'information client possèdent leurs propres maquettes Ubbink pour former eux-même leurs clients.

Concernant l'approvisionnement des produits, Ubbink France s'appuie sur deux sites logistiques, le premier situé au siège qui regroupe tous les produits d'évacuation de fumée, le second basé à Saint-Herblain qui est dédié aux accessoires d'étanchéité, d'isolation et de toiture en générale. Alimentés chaque jour par les usines néerlandaise et allemande, ces sites permettent à Ubbink de bénéficier d'un stock disponible en permanence et donc de garantir des livraisons sur toute la France en 24 heures.

Poursuivre la simplification

Bien qu'ayant déjà multiplié par trente son chiffre d'affaires en un peu plus de dix ans – l'entreprise réalisait en 2000 un CA d'un million d'euros – Ubbink souhaite encore aujourd'hui renforcer sa présence dans les négoce matériaux en continuant d'aller à la rencontre de ces clients. Pour cela, la société va poursuivre la commercialisation de systèmes plutôt que de références à l'unité,

une stratégie qui a fait ses preuves tout en permettant aux négoce de se professionnaliser sur l'étanchéité à l'air et d'adopter un discours simple et didactique vis à vis de leurs clients professionnels. Pour autant, comme l'explique Xavier Mathelin, « la simplification de l'offre étanchéité à l'air n'est pas l'unique levier de croissance de l'entreprise ». En effet, Ubbink accorde toujours une grande importance à l'innovation, que ce soit pour l'étanchéité à l'air « même si les innovations majeures ont déjà été apportées, nous devons encore améliorer les produits pour faciliter leur pose et leur manutention » ou sur les autres savoir-faire de l'entreprise. Par exemple, pour l'évacuation des fumées, Ubbink a récemment mis sur le marché des kits regroupant tous les accessoires nécessaires à la pose des conduits avec un colisage étage par étage qui facilite la mise en œuvre et limite le risque d'erreur. Pour la distribution d'air, l'entreprise vient de lancer des tuyaux spécifiques aux chaudières thermodynamiques qui ont la particularité d'être nettement plus résistants que les conduits standard dédiés aux VMC simple et double flux jusqu'ici utilisés pour le raccordement de ce type de chaudières. A l'instar des produits d'étanchéité, ces tuyaux sont commercialisés sous la forme d'un kit complet comprenant deux conduits et deux coudes isolés, deux terminaux horizontaux, deux raccords « clamps » et deux manchons d'étanchéité pour permettre aux artisans d'effectuer une pose parfaite.

Notons également la mise sur le marché de l'Ubiflex, un élément d'étanchéité dédié principalement aux terminaux de ventilation en sortie de toit, aux abergements, aux noues ainsi qu'à la réparation de chéneaux. Intégrant une armature en aluminium pur à 99,5%, il est extrêmement malléable pour s'adapter aux différentes planétés de surface. Son revêtement en APAO (Poly Alpha Oléfines Amorphe) garantit pour sa part son élasticité (étirable à 30%) et sa parfaite étanchéité. Il vise à remplacer l'utilisation de plomb (solution d'étanchéité encore très largement plébiscitée par les professionnels mais qui n'est pas sans danger pour leur santé) sans modifier les habitudes de travaux des artisans puisqu'il peut se souder, se coller, se clouer et se visser. Il est commercialisé en rouleaux de 12 mètres dans plusieurs largeurs (200 à 1 000 mm) et deux épaisseurs (B2 : 2,3 mm et B3 : 3,3 mm) en noir ou ocre. Comme pour le lancement de chaque produit de la marque, il fait, depuis sa sortie, l'objet de nombreuses démonstrations dans les négoce, Ubbink ayant fait de ses revendeurs un lieu privilégié pour la promotion de son savoir-faire.

Nicolas Desbordes