

# UNE INTÉGRATION RAPIDE ET RÉUSSIE DE PAREX UN AN APRÈS LE RACHAT



## TOTAL DES SYNERGIES

Plus de 100 millions CHF identifiés

## UNE INTÉGRATION ORGANISATIONNELLE RAPIDE

Plus de 20 pays dans des structures de gestion complètement intégrées

## ACHATS

Un estimé de 12 millions CHF d'économies

## VENTES CROISÉES

230 millions CHF de revenus ciblés avec plus de 100 projets

## 2019:

**23 %**  
D'EMPLOYÉS  
SUPPLÉMENTAIRES  
AU SEIN DES  
EFFECTIFS SIKA

**1,3 MILLIARD  
CHF**  
DE VENTES  
PAREX

**100 MILLIONS  
CHF**  
DE SYNERGIES  
ATTENDUES

**23**  
PAYS À INTÉGRER  
DANS LES STRUCTU-  
RES LOCALES ET  
RÉGIONALES

**PLUS DE 2 100 MAGASINS**  
POINTS DE VENTE EXCLUSIFS  
DAVCO EN CHINE, DISTRIBU-  
TEURS DE PRODUITS SIKA

## OBJECTIFS 2020:

**15**  
ENTREPRISES QUI SERONT  
LÉGALEMENT FUSIONNÉES

**PLUS DE 30 MILLIONS  
CHF**  
D'EBIT ADITIONNEL

**9 DES 38**  
MARQUES PAREX QUI  
SERONT INTÉGRÉES  
RAPIDEMENT DANS SIKA

**PLUS DE 100**  
INITIATIVES SUR LE  
PROJETS DÉPENSER  
MIEUX



CHERS AMIS,

Le 8 janvier 2019, il y a un an jour pour jour, nous avons annoncé la signature de l'acquisition de Parex. Depuis lors, nous avons poursuivi l'intégration de Parex. Des structures de gestion entièrement intégrées existent déjà dans 20 des 23 pays dans lesquels Parex est présent. Les activités et achats conjoints contribuent à exploiter pleinement le potentiel de synergies, de sorte que les 80 à 100 millions CHF de synergies dégagées se situeront dans la fourchette supérieure des prévisions. Rien qu'avec les ventes croisées, nous avons identifié 230 millions CHF de chiffre d'affaires avec plus de 100 projets. Grâce à Parex, Sika a accès à un marché de distribution estimé à un milliard de dollars en Chine. Les solutions Sika sont distribuées actuellement dans plus de 2 000 magasins Davco, un réseau qui déploie avec succès un concept shop-in-shop.

Nous sommes heureux de voir la concrétisation de l'intégration à travers le monde. Dans les sept précédentes newsletters dédiées à l'intégration de Parex, nous avons partagé plusieurs excellents exemples témoignant des efforts exceptionnels déployés par tous les pays pour garantir que l'expertise, les connaissances, les compétences et les synergies soient parfaitement optimisées. Félicitations aux pays pour les formidables progrès réalisés jusqu'à ce jour et maintenons la cadence en 2020 !

PAUL SCHULER  
CEO

### SOMMAIRE

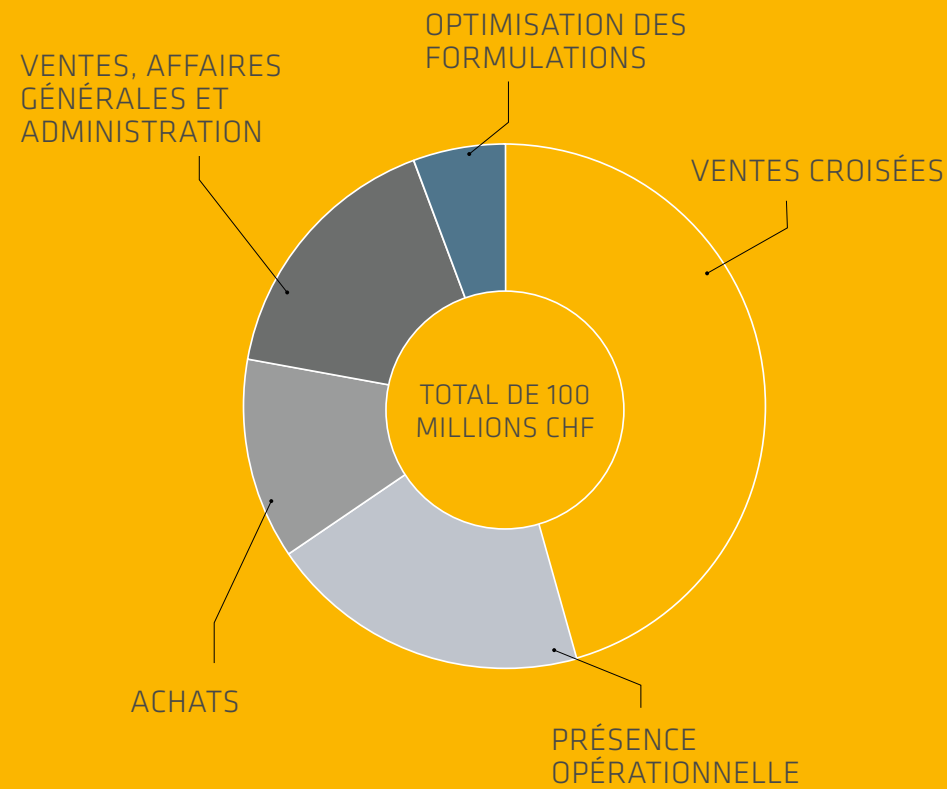
<b>SYNERGIES &amp; PÉNÉTRATION DE MARCHÉ</b>	<b>4</b>
<b>PREMIÈRES ACTIVITÉS CONJOINTES CLÉS</b>	<b>5</b>
<b>POTENTIEL DE CROISSANCE DE LA CHINE</b>	<b>6</b>
<b>SOLUTIONS R&amp;D CONJOINTES INNOVANTES</b>	<b>8</b>

« C'est un réel plaisir de travailler à l'intégration de Parex avec les équipes à travers le monde entier. Les cultures similaires, les objectifs communs et le désir témoigné par chacun d'apprendre de l'autre constituent le fondement de ce projet réussi. Tous les progrès réalisés au cours de cette première année sont une véritable source d'inspiration, et nous nous réjouissons par avance des réalisations qui marqueront l'année à venir. »

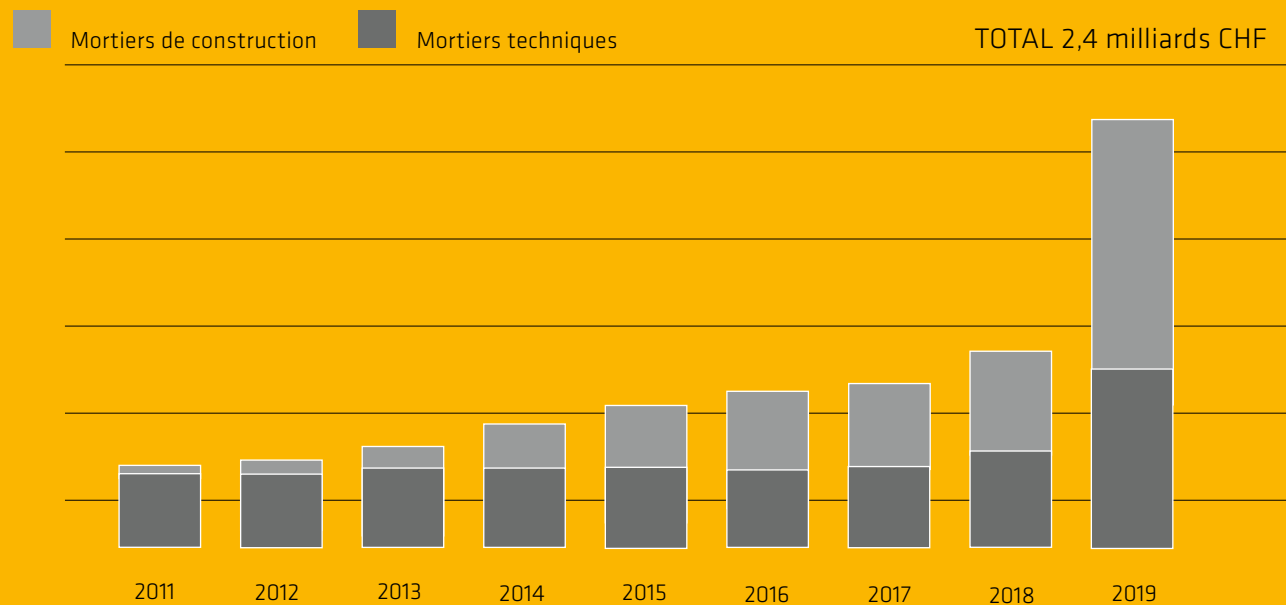
PHILIPPE JOST  
Head Construction

<b>L'ÉQUIPE IMO</b>	<b>10</b>
<b>LES MARQUES</b>	<b>12</b>
<b>ENQUÊTE PULSE</b>	<b>16</b>
<b>ÉTAPES SUIVANTES</b>	<b>17</b>

# SYNERGIES PAR LEVIER



# CROISSANCE SUR LE MARCHÉ DE LA FINITION DU BÂTIMENT 2011 À 2019



# PREMIÈRES ACTIVITÉS CONJOINTES CLÉS

## AUSTRALIE

Les 6 et 7 septembre, Sika et Davco ont accueilli en Australie la finale du Concours international du meilleur carreleur organisé par Parex. À l'issue de sept compétitions régionales, les finalistes ont été invités à s'affronter à Sydney. Le gagnant s'est rendu en Chine où la finale internationale a eu lieu en novembre. La gamme complète des produits Sika et Davco a permis aux compétiteurs d'accroître leur efficacité. Ce fut une occasion unique pour les équipes conjointes de renforcer les partenariats déjà solides avec les artisans.

## SINGAPOUR

Alors que les magasins Davco permettent de renforcer la reconnaissance de la marque Sika, Sika Singapour distribue la gamme complète des solutions Sika et Davco à travers son réseau de distribution. Les magasins Davco disposent à présent de cornes Sika, ce qui favorise la croissance des produits Collage / Jointoiment et Étanchéité dans l'ensemble du pays.

INTÉGRATION DES ÉQUIPES

PROMOTION CONJOINTE DES PRODUITS

UNE OFFRE DE PRODUITS COMPLÈTE

FUSION DES CANAUX DE DISTRIBUTION



## RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT EMEA

En octobre dernier, les équipes R&D EMEA spécialistes des produits base ciment se sont retrouvés à Vérone, en Italie. Les équipes Sika et Parex ont été invitées à échanger, discuter et partager leurs expertises et connaissances. L'évaluation des formulations, le comparatif de produits et les ateliers innovation ont été parmi les principaux sujets abordés. Cette rencontre fut une occasion unique d'apprendre les uns des autres et de construire ensemble la croissance future.

## CHILI

Deux membres de l'équipe Marketing de Parex ont rejoint l'équipe Marketing de Sika en septembre 2019. Grâce à cette collaboration, un nouveau concept de salon commercial a été développé, qui englobe les marques Parex les plus réputées au Chili : Cadina et Presec. Ce fut une occasion en or pour améliorer la reconnaissance de nos marques et envoyer un signal fort au marché.

INTÉGRATION DES ORGANISATIONS

ÉCHANGE DE CONNAISSANCES

INTÉGRATION DES ÉQUIPES

MARQUES ASSOCIÉES





# CROISSANCE FORTE DE LA DISTRIBUTION EN CHINE

## TRAJECTOIRE DE CROISSANCE EN CHINE

Plus de 25 millions de nouveaux appartements et des centaines de milliers d'immeubles d'habitation de grande hauteur sont construits chaque année en Chine. Le pays poursuit son développement à un rythme effréné, et le moteur principal de cette tendance est l'urbanisation. D'ici 2030, sept Chinois sur dix habiteront en ville, et 150 millions de personnes supplémentaires migreront vers les centres urbains dans le même temps.

## EXPLOSION DU MARCHÉ DE LA FINITION DU BÂTIMENT

Parallèlement à cette augmentation des besoins de construction neuve, la demande de matériaux de construction sur le marché de la finition du bâtiment a également explosé. La Chine diffère des autres principaux marchés de la construction sur un point particulier : que ce soit à Shanghai, Shenyang ou Hangzhou, les immeubles collectifs construits par les promoteurs s'apparentent à des enveloppes vides. L'aménagement des cuisines, l'installation des salles de bain ou la pose des revêtements de sols incombe au propriétaire de l'appartement.

Pour Sika, le marché chinois offre un potentiel énorme, en particulier dans le secteur des mortiers, et ce potentiel a augmenté avec le succès de l'intégration de Parex. « Sika bénéficie d'une image de marque forte et d'une large palette de produits, tandis que Parex dispose du réseau de distribution et d'un accès direct aux clients sur le marché de détail », explique Olivier Chaudet, Head of Building Finishing China. « S'agissant de la finition du bâtiment, Sika offre un large éventail de produits, qui s'étend du mortier de façade, à la colle à carrelage, en passant par les systèmes d'étanchéité, ainsi que les mastics et les colles. Et, avec le rachat de Parex, nous avons gagné une présence dans 1 200 villes, couvrant ainsi près de la moitié de l'ensemble du marché. »

## AUGMENTATION DES PARTS DE MARCHÉS DU GROUPE

Sika cherche à accroître sa part de marché non seulement en Chine, mais également dans le monde entier. D'ici 2023, le groupe entend accroître la part de son activité dans la distribution pour atteindre plus de 40 %. Cela permettra à Sika d'augmenter sa part de marché, en particulier dans les pays où ses produits étaient vendus jusqu'à présent directement

à travers des projets, par le biais d'entrepreneurs généraux et de planificateurs.

L'intégration de Parex a donné un énorme coup d'accélérateur à Sika en Chine. L'entreprise a désormais accès à 3 000 magasins exclusifs de Davco, marque sous laquelle Parex distribue ses produits, ainsi qu'à 110 000 points de vente supplémentaires à travers le pays. C'est une avancée décisive, l'activité en Chine n'étant pas liée aux grands marchés de la construction. Pour répondre à leurs besoins, les artisans locaux se rendent en camions et en fourgonnettes dans l'une des rues commerçantes de la périphérie urbaine où de nombreux magasins luttent pour attirer les entreprises. Et là, juste à côté des produits Davco, Sika offre désormais une sélection de ses excellents mastics et colles. « Juste à côté des produits de mortier, les artisans peuvent trouver tout ce dont ils ont besoin pour installer des vasques et baignoires de manière efficace et fiable », souligne Olivier Chaudet.

## CONCOURS ANNUEL DU MEILLEUR CARRELEUR

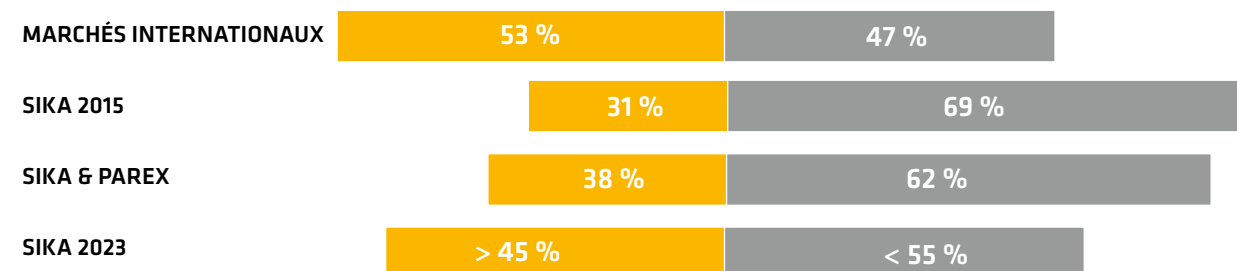
Pour aider les artisans à utiliser les produits de la meilleure façon possible, Davco propose des formations ciblées dans ses magasins. Chaque année, plus de 60 000 carreleurs à travers la Chine apprennent ainsi les avantages de la gamme de produits Davco.

Le lien avec les artisans est également renforcé par le concours annuel du meilleur carreleur. Depuis 2014, des compétitions sont organisées, tout d'abord au niveau régional, puis national, pour identifier les meilleurs carreleurs de Chine. En 2019, des milliers de professionnels ont participé à 47 concours régionaux, et plus de 20 d'entre eux se sont qualifiés pour le concours national.

Pour la première fois, le concours a été ouvert à l'international et a vu s'affronter les meilleurs carreleurs non seulement de Chine, mais également du Paraguay, d'Argentine, de France, du Maroc et d'Australie. Le vainqueur et son dauphin étaient des carreleurs chinois, suivis de près par le champion australien.

## DISTRIBUTION MONDIALE : FORT POTENTIEL DE CROISSANCE

■ Distribution ■ Direct



Finale du Concours international du Meilleur Carreleur à Guangzhou, en Chine





PARNATUR®, premier mortier d'isolation thermique et phonique « facile à projeter » à base de chanvre

# SOLUTIONS R&D CONJOINTES INNOVANTES

## SYNERGIES POUR RÉDUIRE LE COÛT DE FORMULATION ET OPTIMISER LA PERFORMANCE DES PRODUITS

Des efforts importants ont été déployés pour évaluer des couples de produits similaires et comparer des formulations dans le but d'optimiser la performance des produits et de réaliser des économies de coût.

Les différences de coûts de formulation s'expliquent principalement par :

- un savoir-faire en matière de formulation,
- des matières premières alternatives
- des économies d'échelle (achats, production).

« Un nombre impressionnant de plus de 100 actions a déjà été identifié pour dégager des synergies et optimiser les produits de Parex et de Sika grâce à notre vaste savoir-faire et à notre expertise approfondie en matière de formulation. Non seulement ces actions commencent à être mises en œuvre dans les pays où Parex est présent, mais elles sont également déployées dans les autres entités Sika. » Luz Granizo, Corporate Technology Head Cementitious Systems

## INNOVATION POUR DES PRODUITS DURABLES

En 2019, Parex a lancé PARNATUR®, le premier mortier d'isolation thermique et phonique « facile à projeter » à base de chanvre. Pour atteindre ses performances uniques, ce mortier utilise les agrégats de chanvre. Cette solution de mortier biosourcée brevetée apporte un complément d'isolation thermique et participe au confort acoustique.

« Le lancement de PARNATUR® est un exemple parfait de notre rôle de leader dans le développement de concepts et produits avec liants innovants pour le secteur de la construction. Avec l'expertise de Sika, nous sommes en mesure de développer et déployer des solutions durables à l'échelle mondiale. » Évelyne Prat, Head R&D du Groupe Parex



**PLUS DE 100  
PROJETS IDENTIFIÉS  
POUR DÉGAGER DES  
SYNERGIES**

**2019**  
PAREX LANCE  
PARNATUR®



## ENTRETIEN AVEC GONZALO CAUSIN, GENERAL MANAGER SIKA ESPAGNE PRÉSENTEZ-NOUS RAPIDEMENT LES ACTIVITÉS DE PAREX ET DE SIKA EN ESPAGNE.

L'activité de Parex en Espagne est centrée principalement sur les mortiers de façade et colles à carrelage, alors que Sika est actif dans tous les Marchés Cibles. En termes de canaux de vente, Sika réalise la moitié de son chiffre d'affaires via la distribution, tandis que Parex génère 65 % de ses ventes à travers son réseau de distribution et 35 % en direct.

## QUELLE A ÉTÉ VOTRE PREMIÈRE RÉACTION LORSQUE VOUS AVEZ APPRIS L'ACQUISITION DE PAREX ?

J'ai senti que c'était une occasion incroyable pour Sika Espagne de croître et d'atteindre une position de leader sur le marché de la finition du bâtiment, en particulier dans le segment des façades. Parex jouit d'une très solide position sur le marché des façades, en particulier dans le domaine des solutions haut de gamme, telles que les crépis hydrophobes et photocatalytiques (par ex. Parex Aquasol) ou les systèmes ETIC (External Thermal Insulation Composite Systems - Isolation par l'extérieur). De toute évidence, les deux entreprises peuvent devenir un acteur unique susceptible d'offrir des solutions complètes pour la construction.



## EN TANT QUE GENERAL MANAGER DE SIKA ESPAGNE, POUVEZ-VOUS DÉCRIRE VOS PRINCIPALES AC- TIONS ET RESPONSABILITÉS DE- PUIS LE LANCEMENT DE L'INTÉ- GRATION ?

Premièrement, j'ai dû me familiariser avec le modèle d'affaires de Parex et comprendre la culture de l'entreprise.

Deuxièmement, il était important

d'identifier les talents clés au sein de l'organisation de Parex pour permettre une intégration en douceur et préserver le savoir-faire et l'expertise métier pour le futur. Enfin, nous travaillons à identifier et réaliser des synergies, mais aussi des opportunités de renforcement des parts de marché dans les différents champs d'application où Parex est actif.

## QUELLE SERA VOTRE PRIORITÉ EN TERMES D'INTÉGRATION POUR 2020 ?

Motiver les collaborateurs de Parex et de Sika à mener à bien cette intégration, et atteindre nos objectifs pour pouvoir nous développer ensemble.



De gauche à droite : Matthias Arnet, Marlène Morin, Yannick Hanselmann, Frédéric Herbaut

# L'ÉQUIPE IMO APPORTE UN SOUTIEN PRÉCIEUX AUX PAYS

Pour garantir une intégration cohérente entre tous les pays concernés, une équipe IMO (« Integration Management Office » - Management de l'intégration) a été nommée et chargée d'apporter son aide dans des domaines clés liés à l'intégration, parmi lesquels les opérations, les ventes croisées et les ressources humaines, lorsque cela est nécessaire.

Frédéric Herbaut, Matthias Arnet, Marlène Morin et Yannick Hanselmann constituent l'équipe IMO, en charge de la bonne intégration de Parex. En tant qu'équipe multifonctionnelle (Produit, Image de marque, Distribution, Administration générale et Finance), ils travaillent avec toutes les fonctions concernées pour garantir le succès de l'intégration. En adoptant une approche systématique, l'équipe IMO s'assure que les synergies sont exploitées.

L'équipe est impatiente de voir la concrétisation de toutes les avancées dans les 23 entreprises.

L'équipe IMO travaille en étroite collaboration avec les responsables régionaux et locaux de l'intégration, les General Managers et les autres parties impliquées dans le processus. Compte tenu de son envergure et de son potentiel, l'intégration doit être parfaitement coordonnée et faire l'objet d'un suivi régulier. Toutes les parties prenantes s'investissent pleinement pour son succès et travaillent en étroite collaboration pour garantir un résultat positif.

Si vous souhaitez poser des questions à l'Équipe IMO concernant l'intégration, veuillez les adresser à imo@ch.sika.com.

**26**  
PERSONNES  
TRAVAILLENT AU  
SEIN DE L'ÉQUIPE  
INTÉGRATION

## RESPONSABILITÉS DE L'ÉQUIPE IMO

### RAPPORTS ET SUIVI DE L'INTÉGRATION POST-FUSION

- Donne à la direction du Groupe une visibilité sur les synergies dégagées et les coûts uniques
- Permet des corrections de cap lorsque des déviations par rapport au plan sont observées
- Fournit des rapports précis et en temps voulu sur les synergies dégagées, le coût de réalisation des synergies et la valeur globale de la fusion
- Gère finement les investissements et coûts engagés pour l'intégration, la restructuration et la réalisation des synergies
- Soutient et évalue les progrès enregistrés pour réaliser pleinement les synergies et atténuer les risques, et transmet les conseils de l'IMO et du Comité de Pilotage à ce sujet

### COORDINATION FONCTIONNELLE ET GESTION DES RISQUES

- Veille à l'alignement permanent avec les fonctions Groupe (par ex. Informatique, Fiscalité, RH) sur les activités d'intégration clés et garantit que toutes les interdépendances transversales sont réglées
- Remonte les risques et écarts critiques au Comité de pilotage
- Initie les appels téléphoniques planifiés une fois par mois

### PARTAGE DES MEILLEURES PRATIQUES

- Identifie les meilleures pratiques sur la base d'exemples et de pilotes réels, et facilite le partage et l'échange entre pays
- Définit des thèmes prioritaires spécifiques chaque mois
- Construit une vue d'ensemble avec des statuts pour Dépendre Mieux, RH et Fusions légales
- Définit des macro-étapes pour l'opérationnel

### COACHING ET PARTAGE DE CAPACITÉ

- Agit comme un sparring partner qui guide les équipes pays
- Anticipe les risques et soutient les mesures d'atténuation

### INTÉGRATION DES MARQUES DE PAREX

- Assure le suivi des plans d'intégration des marques de Parex, en collaboration avec les pays
- Consolide et suit les plans dans toutes les régions
- Aide à l'analyse du marché et au positionnement des marques

## ENTRETIEN AVEC BRUNO JEREZ, HEAD CORPORATE DISTRIBUTION

### QUELLE A ÉTÉ VOTRE RÉACTION LORSQUE VOUS AVEZ APPRIS L'ACQUISITION DE PAREX ?

De l'excitation ! Je connais Parex depuis fort longtemps, et je sais qu'ils ont de bons produits et des collaborateurs compétents qui vont faire naître de nombreuses nouvelles opportunités.



### QUELLES OPPORTUNITÉS ?

Sika et Parex ont désormais la chance unique de développer le segment Revêtements de sols. En combinant nos expertises et grâce à tous les produits de nos entreprises (Sika, Parex, Schönox), nos gammes de colles à carrelage et de chapes autonivelantes peuvent couvrir les besoins de nos utilisateurs finaux. Cela nous donne également accès à un nouveau marché et c'est une formidable manière d'accroître notre part de marché.

### QUELLE EST POUR VOUS LA PROCHAINE ÉTAPE DE L'INTÉGRATION ?

Nous allons travailler sur les synergies au sein des pays où les deux marques sont présentes. La plupart du temps, nous avons des produits complémentaires, mais des distributeurs différents. Nous devons donc analyser les domaines dans lesquels nous pouvons exploiter au maximum ces opportunités de ventes croisées.

Dans les pays où Parex n'est pas présent, nous pouvons développer désormais cette nouvelle catégorie pour renforcer notre position dans la distribution. En effet, grâce à cette acquisition, la part de la distribution dans le chiffre d'affaires de Sika a augmenté, passant de 31 % à 38 %. Nous sommes désormais un acteur plus fort dans le secteur des mortiers, et c'est fantastique !

**230 MILLIONS CHF**  
DE REVENUS  
ATTENDUS DES  
VENTES CROISÉES



# PROMOUVOIR NOTRE MARQUE MONDIALE RÉPUTÉE

## SIKA - UNE MARQUE MONDIALE RÉPUTÉE

Sika est fermement convaincu de l'efficacité d'une stratégie de marque unique, qui implique une marque et un positionnement Corporate solides. La marque s'est avérée être un actif de classe mondiale précieux qui confère un label de qualité sur lequel nos employés, nos clients et toutes les parties prenantes peuvent s'appuyer.

## ACTIF DE PAREX : DES MARQUES RÉGIONALES SOLIDES

Avec l'acquisition de Parex, de nouvelles marques régionales réputées ont étoffé le portefeuille de marques de Sika. Il s'agit d'un actif précieux que Sika va non seulement valoriser, mais également respecter et conserver soigneusement.

## UNE INTÉGRATION RAPIDE MAIS RIGOREUSE

Sika va non seulement accélérer l'intégration des marques de Parex, mais également planifier et exécuter avec soin le processus pour garantir que la valeur des marques ne soit pas détruite.

En collaboration avec les équipes d'experts dans les pays, le Corporate, décidera de la stratégie de marque pour chaque pays et région. L'objectif est de renforcer encore la position de Sika en tant que leader mondial sur le marché de la construction.

Pour garantir que le processus d'intégration des marques soit mené à bien avec efficacité et que les processus et responsabilités internes soient parfaitement clairs pour chacun, les directives de Sika relatives à la gestion des marques ont été mises à jour et améliorées.

## LES MARQUES DE PAREX LES PLUS RÉPUTÉES

**PAREXLANKO**

ParexLanko bénéficie d'une forte reconnaissance dans le domaine des colles à carrelage auprès des professionnels du bâtiment depuis plus de 40 ans, avec une présence particulièrement marquée en France, le marché domestique de Parex.

**klaukol**

Klaukol est le leader incontesté du marché en Argentine dans le secteur des matériaux d'adhérence destinés aux carreaux en céramique, avec un taux de notoriété de la marque de près de 80 %



Davco est la marque régionale la plus connue et le leader dans le secteur des colles et joints de carrelage au sein de la région Asie-Pacifique, avec 110 000 points de vente rien qu'en Chine.

# ACHATS

Les achats constituent le plus important levier d'économies rapides. Nous anticipons plus de 12 millions CHF d'économies et les négociations se poursuivent. C'est aussi l'occasion pour nous de revoir les conditions générales avec nos fournisseurs et de mettre en place des plans d'actions pour harmoniser nos matières premières. Nous serons ainsi plus efficaces sur le long terme, ce qui nous permettra de proposer à nos clients de meilleures solutions.

**12 MILLIONS CHF  
D'ÉCONOMIES  
D'ACHAT PRÉVUES**

## ENTRETIEN AVEC ERIC LEMPEREUR, HEAD CORPORATE MARCHÉ CIBLE FINITION DU BÂTIMENT



### QUE RESSENTEZ-VOUS À TRAVAILLER POUR SIKA ?

Je suis très fier et impatient de travailler pour Sika. Sika a toujours été une référence, si ce n'est « la » référence, pour Parex dans tout ce que nous faisons. Ainsi, la nouvelle de l'acquisition a été reçue avec enthousiasme par les équipes de Parex, car c'était une opportunité unique de rejoindre un groupe solide focalisé sur notre marché et susceptible d'offrir une opportunité de croissance meilleure et très complémentaire.

### QUELS SONT LES PRINCIPAUX ATOUTS DES DEUX ENTREPRISES ?

Sika figure désormais parmi les trois leaders mondiaux du marché de la finition du bâtiment. Sika offre un des portefeuilles de produits et services les plus vastes du secteur. La diversité des solutions de pose de carrelage et de façade que nous proposons dans le monde est réellement incroyable. En effet, nos concepts et formulations sont adaptés localement aux pratiques de construction, aux climats, aux niveaux de vie et aux exigences esthétiques. Nous sommes en mesure de combiner performance technique, exigences fonctionnelles et esthétique, mais aussi facilité d'application et robustesse, comme dans le cas des joints de carrelage et des revêtements de façades. Sika compte parmi les quelques entreprises à même de maîtriser les systèmes de construction, depuis la fondation jusqu'au toit, ainsi que les liaisons entre les différents composants de l'enveloppe de construction. Enfin, ce sont les hommes et les femmes qui font la différence et Sika dispose d'équipes solides, expérimentées et enthousiastes.

### QUELS SONT SELON VOUS LES PRINCIPAUX POTENTIELS ?

La finition du bâtiment concerne principalement l'habitat, qu'il s'agisse de maisons individuelles ou d'immeubles de grande hauteur dans des mégapoles qui ne cessent de s'étendre. Le nouveau Marché Cible « Finition du bâtiment » (Building Finishing) vise à fournir à Sika un accès renforcé à la construction neuve dans les pays en développement rapide, ainsi qu'au secteur de l'amélioration de l'habitat et de l'isolation thermique dans les pays à revenus élevés. Nous disposons d'un vaste portefeuille de solutions pour satisfaire les besoins de la distribution et des artisans. Dans le même temps, nos gammes de produits pour le carrelage, les façades et les finitions intérieures sont en vente actuellement dans des volumes importants dans un peu plus de 40 pays seulement. C'est l'occasion pour Sika de déployer sa gamme de produits de finition du bâtiment dans tous les autres pays où la marque est présente. Dans ces pays où Sika et Parex sont déjà présents tous les deux sur le marché de la finition du bâtiment, la gamme de produits et les canaux de distribution respectifs sont la plupart du temps complémentaires, ce qui devrait permettre de nombreuses ventes croisées.

### QUELLES SERONT VOS MISSIONS EN 2020 EN TANT QUE DIRECTEUR DU NOUVEAU MARCHÉ CIBLE FINITION DU BÂTIMENT CHEZ SIKA ?

Ma première mission consiste à aller à la rencontre du plus grand nombre possible des 24 000 salariés répartis dans les 101 pays où nous sommes présents et à me familiariser avec les pratiques Sika. La route est encore longue avant d'atteindre mon but ! Toute plaisanterie mise à part, une des premières missions sera de poursuivre la mise en oeuvre de la stratégie de croissance avec les équipes régionales et locales, ainsi qu'avec la R&D et toutes les autres directions du groupe. Il s'agira de définir les priorités, d'identifier les principaux facteurs de succès et la façon dont nous souhaitons avoir accès au marché et de préparer une offre de produits adaptée aux groupes de pays que nous ciblons. La finition du bâtiment constitue un nouveau marché cible dans de nombreux pays, aussi le partage des connaissances en s'appuyant sur les bonnes pratiques éprouvées et la formation seront au cœur de nos missions.

# UNE ADOPTION RAPIDE DE L'IDENTITÉ DE LA MARQUE SIKA

Sika a rapidement intégré Parex, comme en témoigne la forte présence visuelle de la marque Sika à différents endroits.



Siège social de Parex à Shanghai



Premier shop-in-shop dans un magasin Davco en Chine



Siège et usine Parex à Singapour



Sika Yellow Shop en Chine



Promotion de toutes les marques lors d'un salon au Brésil



Présentoir Sikaflex dans un magasin Davco en Australie



Collaborateurs Parex portant des t-shirts logotés Sika



Usine Davco à Shanghai



Premier shop-in-shop dans un magasin Davco en Chine



Salle d'exposition des marques au siège social de Parex à Shanghai



Usine Davco à Guangzhou, en Chine



Siège social de Parex à Shanghai



Équipes Sika et Parex réunies



Ouverture du troisième Sika Yellow Shop à Guangzhou, en Chine



# ENQUÊTE PULSE

Pour avoir une idée précise de la manière dont le processus d'intégration avance et est perçu, un questionnaire a été envoyé à 679 employés de Sika et de Parex en novembre 2019. Le taux global de réponse a été de 58,5 %, avec une forte participation de Parex.

Les résultats du sondage ont été pris en compte, et l'équipe IMO, ainsi que les General Managers et les responsables de l'intégration, vont continuer à travailler sur le sujet.

**84,3 %**  
SONT CONVAINCUS  
QUE NOUS DISPOSONS  
DU PERSONNEL, DES  
COMPÉTENCES ET DES  
RESSOURCES NÉCESSAIRES  
POUR DÉGAGER LES SYNERGIES  
CIBLÉES ET MENER À  
TERME L'INTÉGRATION  
AVEC SUCCÈS

**88,1 %**  
APPROUVENT OU  
APPROUVENT FORTEMENT  
LE RAPPROCHEMENT  
ENTRE SIKA  
ET PAREX



**58,2 %**  
SOUHAITERAIENT  
AVOIR DES INFORMATIONS  
PLUS PRÉCISES



Directeurs Sika de la Région Amériques lors du Sika Management Forum Americas en Argentine

## RÉALISATIONS ET ÉTAPES SUIVANTES

Année de la planification, 2019 a été marquée par les premiers résultats. Les équipes Sika et Parex ont consacré l'année à apprendre à se connaître, à comprendre les processus en place et à identifier les synergies potentielles.

En septembre dernier, tous les plans ont été approuvés par la direction de Sika, et les premières actions ont été mises en place. Une attention particulière a été accordée au développement des ventes croisées, grâce par exemple aux nouveaux canaux de distribution, pour assurer la croissance future.

En 2020, notre objectif premier est de générer 30 millions CHF d'EBIT supplémentaires, en commençant par intégrer neuf marques de Parex dans Sika et en procédant à la fusion légale de 15 entreprises. Pour ce faire, chaque pays dispose de sa propre feuille de route, avec des jalons clairs.

Cela dit, chaque situation et chaque pays étant uniques, la durée du processus d'intégration peut varier en conséquence. Mais l'important c'est l'objectif fixé de 100 millions CHF de synergies dégagées d'ici fin 2022.

Nous voulons également nous assurer que les processus d'intégration soient bien compris et que chaque équipe, chaque employé de Sika et ancien employé de Parex aient le sentiment d'appartenir à la même entreprise : Sika.

Dans cette optique, nous sommes à l'écoute de tout commentaire et améliorons sans cesse notre processus de communication, et un nouveau sondage sera initié au début du deuxième trimestre 2020. Le facteur humain est la clé du succès de toute intégration, et il nous appartient de veiller à ce que chacun se sente utile.

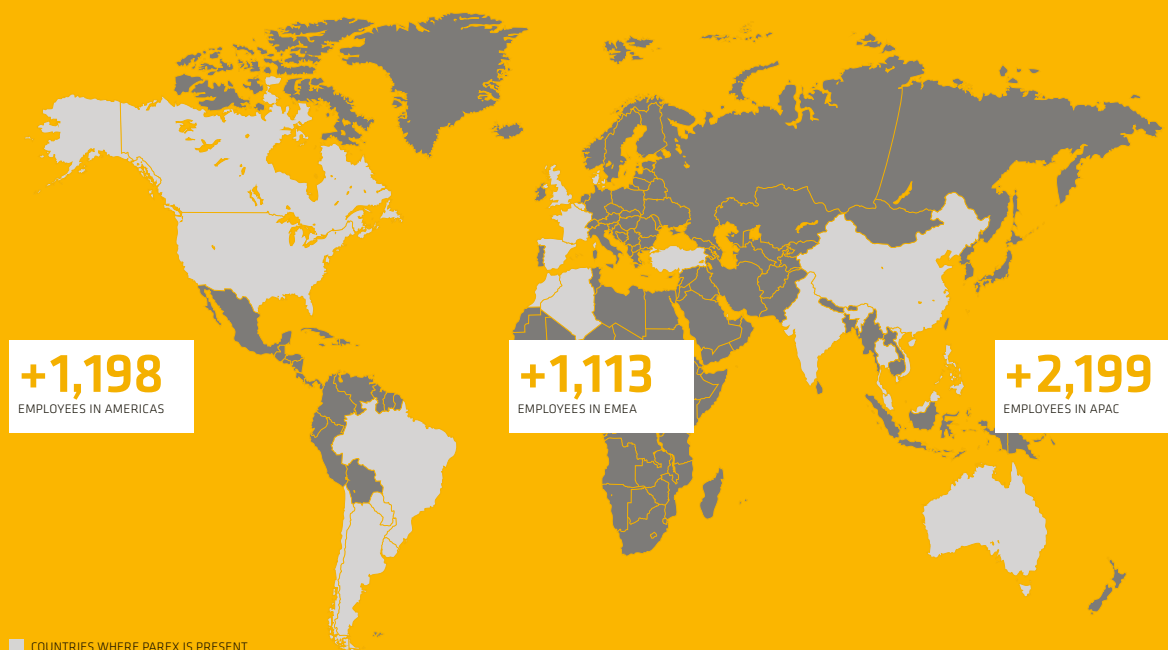
Enfin, 2020 offrira aux pays où Sika est présent et qui ne sont pas concernés par l'intégration de Parex l'opportunité de tirer profit de cette acquisition. Grâce aux nouvelles gammes de produits et au Marché Cible Finition du bâtiment nouvellement créé, chaque business sera en mesure d'accroître sa part de marché dans ce domaine.

Les temps à venir seront passionnants, porteurs de nombreuses opportunités de développement de notre expertise.

Nous sommes enthousiastes à l'idée de travailler ensemble en 2020.

**OBJECTIF DE 100  
MILLIONS CHF  
DE SYNERGIES D'ICI  
FIN 2022**

# NOUS ACCUEILLONS NOS NOUVEAUX COLLÈGUES PAREX - UNE MOTIVA- TION SUPPLÉMENTAIRE POUR NOTRE ACTIVITÉ DANS 23 PAYS!



## ENSEMBLE, NOUS SOMMES MAIN- TENANT PLUS DE 24 500 EMPLOYÉS DANS LE MONDE DÉDIÉS À NOS CLI- ENTS.

**SIKA AG**  
Zugerstrasse 50  
6341 Baar  
Switzerland

**Contact**  
Phone +41 58 436 68 00  
Fax +41 58 436 68 50  
[www.sika.com](http://www.sika.com)

**BUILDING TRUST**

