

RAPPORT D'INTÉGRATION

L'INTÉGRATION DE PAREX ACHEVÉE ET BIEN D'AUTRES EXEMPLES DE RÉUSSITE



SYNERGIES TOTALES

Dépasser les
prévisions
pour 2020

TRAVAUX DE SECOND ŒUVRE

Un an après la
mise en place

APPROVISIONNEMENT

La belle réussite des
équipes régionales

DIGITAL

Capitaliser sur
notre expertise
interne

BUILDING TRUST



L'INTÉGRATION DE PAREX S'EST DÉROULÉE AVEC SUCCÈS :

100 MILLIONS DE FRANCS SUISSES
DE SYNERGIES TOTALES CONFIRMÉES

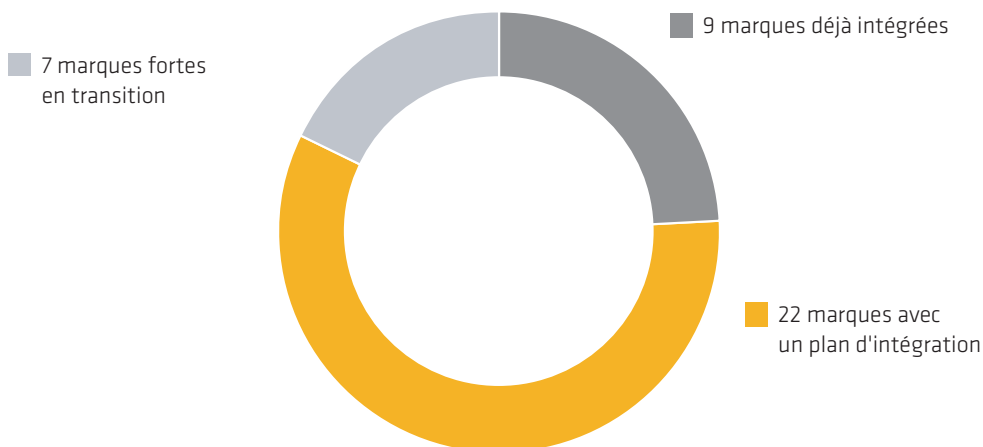
55 MILLIONS DE FRANCS SUISSES
DE SYNERGIES OBTENUES EN 2020

23 PAYS
OÙ SE TROUVENT DES ÉQUIPES
TOTALEMENT INTÉGRÉES

9 MARQUES
DÉJÀ TOTALEMENT
INTÉGRÉES

22 MARQUES
DONT L'INTÉGRATION COMPLÈTE EST PRÉVUE D'ICI 2 À 4 ANS
ET L'EXPLOITATION DU PLEIN POTENTIEL

INTÉGRATION DES MARQUES :





CHERS AMIS,

Je tiens à féliciter toutes les personnes qui ont contribué à faire de l'intégration de Parex une réussite. Après son acquisition en mai 2019, nous venons de finaliser officiellement son intégration. Nous comptons des équipes totalement intégrées dans 23 pays, qui unissent leurs forces pour atteindre nos objectifs.

Nous avons dépassé nos prévisions en matière de synergies et avons dégagé 55 millions de francs suisses de synergies annuelles en 2020. Nous avons achevé l'intégration de neuf marques. 22 marques arborent une double identité et sont en cours de transition. Leur intégration complète est prévue d'ici deux à quatre ans. Nous nous préparons à réaliser de nouvelles acquisitions et nos équipes sont prêtes pour la prochaine acquisition majeure.

Avec Parex, nous avons prouvé que nous étions capables de mener à bien ce type de projet, alors ne nous arrêtons pas en si bon chemin !

PAUL SCHULER
PDG

« L'intégration de Parex à Sika fut une aventure passionnante, qui a engendré une transformation durable chez Sika. Non seulement nous avons créé un nouveau marché, mais il est maintenant le plus important du secteur du bâtiment. De nombreux modèles de réussite et de bonnes pratiques de Parex ont été adaptés et sont à la base de ce nouveau marché. En outre, le positionnement de Parex dans le domaine des colles à carrelage nous a permis de consolider considérablement notre position dans la distribution, en particulier dans la catégorie des revêtements de sol. Enfin, les enseignements tirés de ce processus d'intégration nous aident déjà dans d'autres opérations d'acquisition, et je suis convaincu que nous continuerons à les mettre à profit à l'avenir. »

PHILIPPE JOST
Directeur de la construction

TABLE DES MATIÈRES

LES EMPLOYÉS ET L'ESPRIT SIKA	4	SONDAGE	15
L'INTÉGRATION DE PAREX EST ACHÉVÉE	6	EXEMPLES DE RÉUSSITES DIGITALES	16
TRAVAUX DE SECOND ŒUVRE	8	EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE	20
SYNERGIES DE L'APPROVISIONNEMENT	12	ACQUISITIONS AUX ÉTATS-UNIS	22
SYNERGIES D'IMPLANTATION EN ASIE-PACIFIQUE	14	STRATÉGIE D'ACQUISITION	25

L'ESPRIT SIKA - DES INTÉGRATIONS RAPIDES ET RÉUSSIES

EMPLOYÉS DE LONGUE DATE QUI ONT REJOINT L'ENTREPRISE PAR LE BIAIS D'ACQUISITIONS

Les acquisitions permettent à Sika de se doter de nombreux collaborateurs talentueux. Les employés issus des acquisitions bénéficient d'excellentes opportunités de carrière chez Sika et sont, en raison de leur expertise, souvent nommés à des fonctions de direction.



JOHN HEFFERNAN
VICE-PRÉSIDENT DU CONTRÔLE DE GESTION CHEZ SIKA USA

12 ANS CHEZ RMAX ET SIKA
« J'ai rejoint Sika en janvier 2017 suite à l'acquisition de Rmax. Avant de rejoindre Sika, j'étais directeur financier chez Rmax. Suite à la fusion juridique de Rmax et

de Sika en 2019, j'ai été nommé vice-président du contrôle de gestion et j'ai ensuite été transféré du siège de Rmax à Dallas, au Texas, au siège de Sika USA à Lyndhurst, dans le New Jersey.

L'acquisition de Rmax par Sika a été une étape importante qui a permis à Sika de se distinguer davantage en tant que fournisseur de solutions complètes dans le domaine du clos et couvert. La plupart du temps, l'intégration faisant suite à une acquisition ne se fait pas du jour au lendemain et ses avantages ne sont donc pas toujours immédiats. Avec Sika, cependant, nous avons vite compris que les choses seraient différentes. **Toutes les personnes qui ont contribué à la réussite de cette transition étaient manifestement animées par l'esprit Sika, puisque toutes ont travaillé en équipe. Sika est promise à un avenir radieux, car elle continue de se développer et à miser sur sa vision singulière pour réussir. »**

CHRISTINE JONES
DIRECTRICE RÉGIONALE DES COMMUNICATIONS ET DU MARKETING EMEA

16 ANS CHEZ LIQUID PLASTICS ET SIKA

« J'ai rejoint Liquid Plastics, dont le siège est situé à Preston au Royaume-Uni, en 2004 en tant que chargée des relations publiques, avant de devenir directrice des relations publiques et de la communication de l'entreprise. Lorsque nous avons été rachetés par Sika en 2009, j'ai créé et mis en œuvre un plan de communication visant à accompagner l'entreprise dans le processus d'acquisition. Après une mission de 6 mois en tant que responsable de marque au sein de l'équipe de communication en Suisse en 2014, j'ai endossé le rôle de responsable de la communication sur les réseaux sociaux et en interne. Après avoir travaillé près de cinq ans à Baar, j'ai pris mon poste actuel dans la zone EMEA.

L'acquisition de Liquid Plastics m'a donné l'opportunité d'évoluer tant sur le plan personnel que professionnel, ce qui n'aurait pas été possible autrement. J'ai également noué des relations étroites et rencontré de très bons amis issus de toutes les branches du Sika. **Pour moi, l'esprit Sika n'est pas quelque chose de palpable, mais il émane plutôt des personnes qui y travaillent. Chaque fois que je rencontre un collègue ou que je visite un bureau chez Sika, je me sens accueillie très chaleureusement, je me sens comme chez moi. Même si nous sommes répartis dans 100 pays différents, nous formons une grande famille qui œuvre à la réalisation d'un objectif commun. »**



MARIUS MAVRODIN

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF - MARCHÉ DANS LES TRAVAUX DE SECOND ŒUVRE, SIKA USA

26 ANS CHEZ AXIM/ITALCEMENTI GROUP ET SIKA

« Après une carrière de 16 ans au sein d'Italcementi Group, j'ai rejoint Sika aux États-Unis à la suite de l'acquisition d'Axim en 2011. Aujourd'hui, je suis responsable de notre tout nouveau marché des travaux de second œuvre aux États-Unis et je suis très impliqué dans l'intégration de Parex. Mon parcours au cours des dernières années a été très intéressant et atypique, et il a dépassé toutes mes attentes les plus optimistes. **Après 18 ans d'activité dans le domaine des adjuvants pour béton, du marketing, des ventes et de la gestion, je ne voyais pas comment ma carrière pourrait continuer d'évoluer. Heureusement, chez Sika, rien n'était gravé dans le marbre** et, en 2014, j'ai été promu au poste de vice-président de la division des pièces de rechange dans le secteur du marché. J'ai eu la chance de travailler avec des personnes remarquablement talentueuses qui m'ont permis de m'épanouir et de connaître le succès au sein d'une nouvelle unité commerciale. Un peu plus de trois ans plus tard, j'ai à nouveau changé de direction et me suis retrouvé au poste de directeur général de Sika Vietnam dans la région Asie/Pacifique. Je suis rentré du Vietnam en avril 2020 pour prendre mes fonctions actuelles et déménager en Californie. **Compte tenu de tout ce qui s'est passé ces dix dernières années, je suis impatient de voir ce que l'avenir me réserve. »**



TARU NIEMINEN

DIRECTRICE GÉNÉRALE DE SIKA FINLAND

16 ANS CHEZ CASCO-SCHÖNOX ET SIKA

« Mon aventure avec Sika a commencé le jour où j'ai rejoint la société Casco-Schönox, en janvier 2004. À l'automne 2013, Sika a racheté Casco-Schönox et je suis devenue directrice générale des deux entreprises en 2014. À la fin de cette même année, Casco-Schönox a été incorporée à Sika. Chez Casco-Schönox, nous étions enchantés de ce rachat par Sika, car nous savions qu'il s'agissait d'une grande entreprise tournée vers l'innovation et offrant des produits de bonne qualité. Le portefeuille de produits Casco-Schönox a permis d'élargir la part de marché de Sika et des produits Casco.

Chez Sika, l'esprit d'équipe est excellent et nous nous entraînons pour atteindre des objectifs communs. Je pense que les multiples facettes de l'esprit Sika constituent une force dont nous pouvons être fiers. »

**WERNER SCHWERDT
RESPONSABLE DE LA
DISTRIBUTION ET DU
MARCHÉ DES PRODUITS
D'ÉTANCHÉITÉ ET DE
COLLAGE, DE SECOND
ŒUVRE CHEZ SIKA
ALLEMAGNE**

30 ANS CHEZ SCHÖNOX
ET SIKA

« **L'esprit Sika est pour beaucoup dans la réussite de l'intégration de Schönox à Sika.** Sika

a racheté Schönox en 2013. Cette alliance était tout indiquée, car Schönox a permis d'élargir le portefeuille de produits et le savoir-faire technologique de l'entreprise grâce à ses produits en poudre à base de ciment et de gypse.

Je n'ai eu aucun mal à m'intégrer chez Sika. Aujourd'hui encore, je suis impressionné par la hiérarchie horizontale, la facilité de communication, l'ouverture et l'entraide, ainsi que par la culture de l'entreprise orientée sur les résultats et la résolution de problèmes. **J'ai ressenti l'« esprit Sika » dès mes premiers contacts avec la direction et j'ai été frappé par leur volonté de comprendre notre activité et nos produits. L'« esprit Sika » m'a permis de constituer très rapidement un réseau international, qui a permis de diffuser le savoir-faire technologique de Schönox au sein du groupe et de faciliter la compréhension de Sika et de ses produits.**

Cet esprit Sika nous a également permis de stimuler nos ventes auprès des mêmes groupes de clients cibles et de combiner le portefeuille de produits de Sika et de Schönox, ce qui a augmenté notre valeur auprès d'eux. Aujourd'hui, les anciens de Schönox se parent de jaune et incarnent l'esprit Sika au sein d'une équipe de distribution située en Allemagne, appelée « Sika Handel Bau », qui distribue les deux marques.





Thaïlande : Extension du portefeuille de Sika avec les produits Lanko/Davco en Thaïlande.

L'INTÉGRATION DE PAREX S'EST DÉROULÉE AVEC SUCCÈS

Parex fait partie de Sika depuis mai 2019. 24 filiales nationales ont rejoint la famille Sika et 23 d'entre elles sont désormais pleinement intégrées. Des synergies annuelles de 100 millions de francs suisses ont été identifiées, dont 55 millions de francs suisses sont des synergies de coûts et les synergies de revenus proviennent de plus de 500 initiatives de vente croisée dans le monde entier. Les synergies totales ont atteint 55 millions de francs suisses pour l'ensemble de l'année 2020 et Sika est en bonne voie pour atteindre son plein potentiel de synergie dans les deux années à venir.

Ces résultats prouvent que l'intégration a été rapide et réussie. Ils sont le fruit de la mise en place d'une structure organisationnelle bien définie, d'excellentes équipes d'intégration au niveau national, régional et interne et de 23 équipes internationales. Dans cette édition du bulletin d'information consacré à l'intégration, nous souhaitons attirer l'attention sur la stratégie intégrale appliquée à notre nouveau marché

(les travaux de second œuvre) et sur la manière dont elle permet de réaliser des synergies de revenus, sur le travail d'équipe des équipes responsables des achats et des opérations au niveau mondial dans le cadre de cette intégration, ainsi que sur plusieurs exemples de réussite dans le domaine du marketing digital obtenus avec Parex et dans le cadre d'autres acquisitions.

SYNERGIES DE REVENUS DE PAREX – DES SOLUTIONS COMPLÈTES POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DE NOS CLIENTS

Avec l'intégration de Parex, Sika est devenu un véritable fournisseur de solutions. Bénéficiant d'une solide expertise dans le domaine des matériaux et des enduits destinés à la pose de carrelages, de l'isolation thermique et des produits de décoration pour murs et façades, Sika a désormais élargi et complété son portefeuille de produits dans de nombreux pays afin de proposer les meilleures solutions globales à ses clients.

FACTEURS DE RÉUSSITE CLÉS

Pour créer une gamme de produits optimisée, il est nécessaire de faire appel à une équipe variée composée de spécialistes du marketing et des ventes, de la technique, de la R&D et des opérations. Les équipes locales sont épaulées par des experts issus de la région et du monde de l'entreprise. La rapidité de l'intégration de nos collègues de Parex dans la structure organisationnelle est essentielle pour pouvoir analyser les portefeuilles de produits et définir des stratégies commerciales, ainsi que prendre des décisions relatives à l'intégration des marques, et ainsi créer et compléter nos gammes de produits, notamment par le partage du savoir-faire, tant en interne qu'avec nos clients.

PRODUITS COMPLÉMENTAIRES POUR DES SOLUTIONS COMPLÈTES

La solution proposée par Sika pour la pose de carrelage dans les pièces humides illustre parfaitement la manière dont nous pouvons mettre à profit notre expertise conjointe. De nombreuses branches de Sika dans divers pays ont pu compléter leurs gammes avec des produits nouveaux et innovants afin d'offrir la meilleure solution à leurs clients. De nombreux produits ont déjà été intégrés au portefeuille de produits Sika ou sont vendus comme produits complémentaires dans le réseau de distribution ou directement au client.



Mexique : Opportunités avec la nouvelle gamme de colles à carrelage SikaCeram®.

Qatar : DE LA CAVE AU TOIT

Au Qatar, Sika est très présente dans le segment de l'imperméabilisation des sous-structures, tandis que Parex était bien implantée dans celui des mortiers. La restructuration de l'organisation en fonction des Marchés cibles et la solide gestion des clients importants permettent désormais d'offrir aux clients la gamme complète de produits « de la cave au toit », des membranes d'étanchéité aux enduits et aux colles à carrelage.

Royaume-uni : UNE NOUVELLE COLLE À BAGUETTES D'ANGLES

Profitant du savoir-faire de la société en matière de joints et d'adhésifs, Parex UK a pu lancer une nouvelle colle pour baguettes d'angle qui offre aux utilisateurs une technologie de fixation supérieure et qui complète le portefeuille d'enduits, de revêtements et de produits auxiliaires pour les systèmes de revêtement et de façade.



Pièces humides : Un système complet destiné à la pose de carrelage avec un savoir-faire en matière de joints.



UN AN SUR LE MARCHÉ DU SECOND ŒUVRE

Entretien avec Eric Lempereur, responsable du marché des travaux de second œuvre, sur les grandes orientations de ce nouveau marché, les derniers lancements de produits et les perspectives d'avenir.



LE NOUVEAU MARCHÉ DES TRAVAUX DE SECOND ŒUVRE A FÊTÉ SON PREMIER ANNIVERSAIRE À L'AUTOMNE 2020. QUE S'EST-IL PASSÉ AU COURS DE CETTE PREMIÈRE ANNÉE ?

Le secteur du second œuvre a enregistré une forte croissance organique en 2020, grâce à la vigueur du marché de la rénovation résidentielle en cette période troublée et à des projets visant à conquérir de nouveaux marchés.

Sika a mis en place des équipes spécialisées dans le second œuvre au niveau interne et régional afin de soutenir les initiatives de développement de toutes les zones géographiques du groupe. Le processus d'intégration de Parex et d'Adeplast connaissant une progression rapide, le portefeuille de produits et de systèmes de Sika ne cesse de s'élargir, tout comme les possibilités de ventes croisées et de diffusion des bonnes pratiques. roisées et de diffusion des bonnes pratiques.

En 2020, Sika a renforcé sa position de leader mondial du secteur du second œuvre.

QUELLES SONT LES PRINCIPALES DÉMARCHES ENTREPRISES PAR SIKA DANS LE DOMAINE DU SECOND ŒUVRE ?

Notre stratégie de croissance s'appuie sur trois piliers que les équipes se chargent de mettre en place :

- Lancer des activités de second œuvre dans les pays où Sika était peu ou pas active sur ce marché.
- Renforcer les activités dans les pays où elles existent déjà par le partage d'expérience, la diversification de la gamme de produits et la vente croisée à partir d'autres marchés cibles afin de fournir à nos clients des gammes de produits complètes et éprouvées.
- Contribuer à l'innovation et au lancement de nouveaux produits, en accompagnant la commercialisation dans les pays cibles.

QUELS NOUVEAUX PRODUITS SIKA VA-T-ELLE LANCER DANS LE DOMAINE DU SECOND ŒUVRE ?

Sika entend développer de nouveaux produits de second œuvre à la fois faciles à appliquer et résistants, plus durables et contribuant aux bonnes performances des systèmes conçus par Sika, par exemple dans le cadre de la pose de carrelage dans des pièces humides ou de la restauration et de la protection de façades anciennes.

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DU MARCHÉ DU SECOND ŒUVRE ?

Le nouveau marché du second œuvre continuera de croître fortement dans les années à venir. Forte de sa présence dans plus de 100 pays et de son portefeuille unique de produits et de technologies, Sika est bien placée pour intensifier sa présence sur le marché des mortiers secs, par exemple avec les colles et les joints de carrelage, ainsi que les produits de nivellement et de traitement des murs dans les pays à forte croissance, et pour répondre à la demande croissante de produits de rénovation des habitations.



Nouveaux joints de carrelage de luxe et décoratifs lancés en 2020



La nouvelle gamme SikaTile® a été lancée aux États-Unis avec 19 nouveaux produits en janvier 2021, en complément des systèmes de préparation de surface des sols SikaLevel® et Sika®MB existants.



**NOUVEAUX
SYSTÈMES DE
TRAITEMENT
DES FAÇADES**

Opportunités avec les nouveaux produits SikaWall®, par exemple en **Norvège**.



**DES GAMMES
COMPLÈTES DE
PRODUITS**

Une gamme de produits combinée pour une solution complète.

Nouvel enduit de lissage prêt à l'emploi SikaWall®-603 Acrylic en **Malaisie**.



Projet pilote sur une façade à Chongqing, en Chine.

TRAITEMENTS DE PROTECTION ET D'ESTHÉTIQUE DES FAÇADES

Après des acquisitions telles que Parex, Adeplast, BMI et KVK, Sika est devenue l'un des leaders du marché mondial des solutions de traitement des façades. Les produits de finition pour façades constituent la dernière couche visible des traitements pour façades et jouent un rôle à la fois protecteur, fonctionnel et esthétique. Si les solutions de traitement des façades renforcent le savoir-faire global de Sika en matière de clos et couvert, les équipes de Sika spécialisées dans les façades ont également développé un savoir-faire étendu et un large choix de textures et de couleurs pour une gamme variée d'enduits et de revêtements minéraux et organiques.



NIWA Vanves, France – Architectes : KENGO KUMA & ASSOCIATES.



Les Studios de danse de Biarritz, ZAC Kleber (64), Biarritz - France. Photo : Samazuzu Architectes



Université d'État de Californie de Long Beach, aux États-Unis.

SOLUTIONS DE TRAITEMENT DES FAÇADES POUR TOUS LES TYPES DE BÂTIMENTS ET DE MATÉRIAUX DE REVÊTEMENT MURAL

Sika vous propose l'un des portefeuilles de technologies et de produits de traitement de protection, de décoration et d'isolation de façades pour les logements neufs et les bâtiments non résidentiels, ainsi que pour la rénovation des habitations et la restauration des bâtiments historiques parmi les plus complets.

DE NOUVEAUX PRODUITS REPOSANT SUR UN LARGE ÉVENTAIL DE TECHNOLOGIES ET PROPOSANT DES HABILLAGES DE FINITION INNOVANTS

Sika a récemment lancé de nombreuses nouvelles solutions pour les façades et les murs : des mortiers 3 en 1 destinés aux travaux d'isolation extérieure (couche de base, colle et traitement final avec un aspect minéral) aux enduits et revêtements hautement durables, résistants à l'eau et à la saleté et autonettoyants grâce à l'effet photocatalytique.

EXPERTISE EN MATIÈRE DE COULEURS ET DE TEXTURES

L'expertise en matière de couleurs et la bibliothèque de teintes développées au fil des ans sur tous les continents constituent l'un des piliers du savoir-faire de Sika en matière

de façades. Avec trois principaux laboratoires de couleurs pour façades en France, en Chine et aux États-Unis, ainsi que des laboratoires de couleurs secondaires répartis dans de nombreux pays, Sika a les moyens nécessaires pour élaborer de nouvelles couleurs et textures et proposer à ses clients des solutions de reproduction rapide des couleurs.



Laboratoire de couleurs pour façades - Lyon, France.



Équipe Sika Parex chargée des achats aux Amériques.

SYNERGIES DE L'APPROVISIONNEMENT PAREX

Du point de vue des approvisionnements, le processus de fusion avec Parex a été mené à bien. L'un des principaux facteurs de réussite a été la collaboration immédiate entre les équipes de Sika et de Parex au niveau mondial, régional et national. Grâce à un excellent travail d'équipe et à une bonne harmonisation, le service des approvisionnements a pu réduire les coûts et réaliser des synergies de plus de 14 millions de francs suisses chaque année.

Les efforts déployés ont également porté sur l'intégration du personnel. Réunir deux équipes signifie également réunir deux cultures d'entreprise différentes. Il était essentiel de dépasser ces difficultés pour pouvoir se focaliser sur des projets rentables à court terme. De plus, nous avons posé les bases de notre avenir, sur lesquelles les deux équipes d'ap-

provisionnement de Parex et de Sika ont réussi à fusionner et à se compléter.

Outre les aspects évoqués ci-dessus, le principe de transparence en matière de dépenses, d'outils et de processus ainsi que les modalités de présentation des rapports ont été



Équipe Sika Parex chargée des achats en Chine.

LES ÉQUIPES CHARGÉES DES ACHATS CHEZ SIKA SE FÉLICITENT DE CETTE INTÉGRATION EXTRAORDINAIRE ET REMERCIENT TOUS LES MEMBRES POUR LEUR PRÉCIEUSE CONTRIBUTION. CETTE PRÉSENCE ACCRUE SUR LE MARCHÉ RENFORCE NOTRE POSITION FUTURE DANS LE DOMAINE DE L'APPROVISIONNEMENT.

L'INTÉGRATION EST
ACHEVÉE

UN EXCELLENT TRAVAIL
D'ÉQUIPE

adaptés aux normes d'approvisionnement de Sika, ce qui a permis d'intégrer pleinement les entités Parex. Un responsable produit senior chargé de la gestion des principales matières premières destinées au second œuvre a été nommé. À l'avenir, cela permettra de renforcer la collaboration entre toutes les régions et de stimuler la croissance des activités de manière stratégique.

SYNERGIES
ANNUELLES DES COÛTS
D'APPROVISIONNEMENT
DE **14** MILLIONS DE CHF



Nouvelle fabrique de mortier à Chengdu, en Chine.



Nouvelle fabrique de mortier en Australie.

AMÉLIORATION DE L'IMPLANTATION INDUSTRIELLE ET DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT EN ASIE-PACIFIQUE

L'acquisition de Parex a permis à Sika d'optimiser davantage son implantation industrielle. C'est la base de la croissance future.

Des investissements supplémentaires ont été réalisés dans de nombreux pays pour agrandir et moderniser les sites de production ou les entrepôts de Sika et de Parex afin d'améliorer la chaîne d'approvisionnement dans les pays et entre eux. Une production efficace et la proximité avec les clients sont des facteurs de réussite essentiels.

Par exemple, dans la région Asie-Pacifique, grâce à la solide implantation combinée des sites de production, de nombreuses mesures ont déjà été mises en œuvre ou sont en cours :

- Sika Malaisie procède actuellement à la modernisation de son site de production du Sud afin de mieux répondre aux besoins des clients de Singapour. Ainsi, deux sites de production majeurs approvisionneront le marché de Singapour et de la Malaisie du Sud.
- En Thaïlande, la production de poudre a été regroupée sur un site unique pour améliorer l'efficacité et mieux tirer parti des capacités de production.
- En Chine, l'équipe Sika a profité de cette dynamique pour investir massivement dans de nouveaux sites ou ajouter de nouvelles lignes de production aux sites existants.

Certains de ces investissements permettent à la fois de consolider le portefeuille de produits traditionnel de Sika et les matériaux de second œuvre de Parex.

- Sika Australie vient d'ouvrir un nouveau site de production dans la région Ouest pour remplacer un ancien site, afin de créer une chaîne d'approvisionnement efficace pour les clients de cette région. De plus, la complexité de la production et de la chaîne d'approvisionnement a été réduite dans les sites de Victoria et du Queensland suite à une réorganisation, et le site principal de la Nouvelle-Galles du Sud est en cours de modernisation pour accueillir les activités liées aux mortiers et aux liquides.

De nombreux aménagements et investissements résultent également de la stratégie et des efforts de Sika en matière de développement durable. Citons l'exemple de l'optimisation des systèmes de manipulation et de séchage du sable dans les usines de mortier. En Malaisie et à Singapour, par exemple, deux fabriques de mortier ultramodernes sont en train d'être équipées des dernières technologies de séchage du sable afin de réduire l'empreinte carbone.

SONDAGE

Au moment d'intégrer des entreprises, il faut connaître le sentiment des employés, savoir ce qu'ils pensent des processus mis en place et s'ils perçoivent certains risques que les équipes d'intégration n'ont pas identifiés.

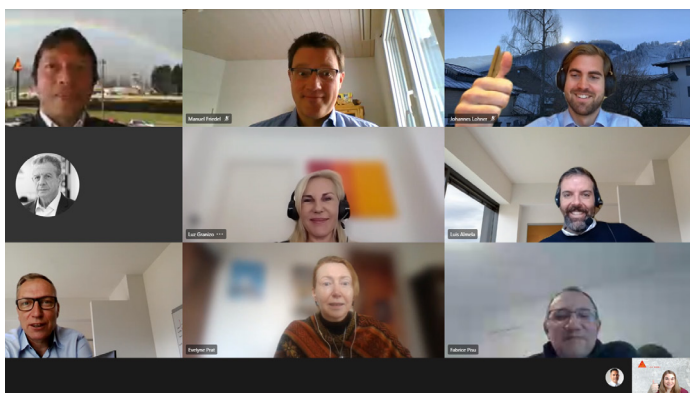
En novembre dernier, Sika a procédé à son deuxième sondage Parex, un an après le premier. Envoyé à plus de 700 employés, ce questionnaire visait à évaluer si des améliorations étaient perceptibles et si le niveau de satisfaction restait stable.

Voici quelques-uns des résultats les plus intéressants :

93 %
PENSENT DISPOSER
DES MOYENS
HUMAINS ET DES
RESSOURCES
NÉCESSAIRES POUR
ATTEINDRE LA
SYNERGIE ATTENDUE
ET MENER À BIEN
L'INTÉGRATION,
ALORS QU'ELLES
N'ÉTAIENT QUE **84 %**
IL Y A UN AN.

IL Y A UN AN,
58,2 % DES
PERSONNES
INTERROGÉES
SOUHAITAIENT QUE
L'ON SACHE PLUS
CLAIREMENT QUI
JOUÉ QUEL RÔLE
DANS L'INTÉGRATION.
LORS DU DERNIER
SONDAGE, ELLES
N'ÉTAIENT QUE **31,5 %**

Cela montre qu'une bonne intégration nécessite beaucoup de temps et d'efforts, et Sika continuera à évaluer régulièrement le ressenti de ses employés.



RÉUSSITES DIGITALES DANS LE MONDE ENTIER

Au cours d'une année 2020 aussi inhabituelle que mémorable, les contacts directs ont été limités. Beaucoup de nos activités ont basculé vers le digital. Ce fut une excellente occasion de mettre à profit les acquis des acquisitions précédentes et de développer nos compétences internes.

LES COMPÉTENCES EN MATIÈRE DE RÉSEAUX SOCIAUX ET DE COMMUNICATION DIGITALE DE REVEAR EN ARGENTINE

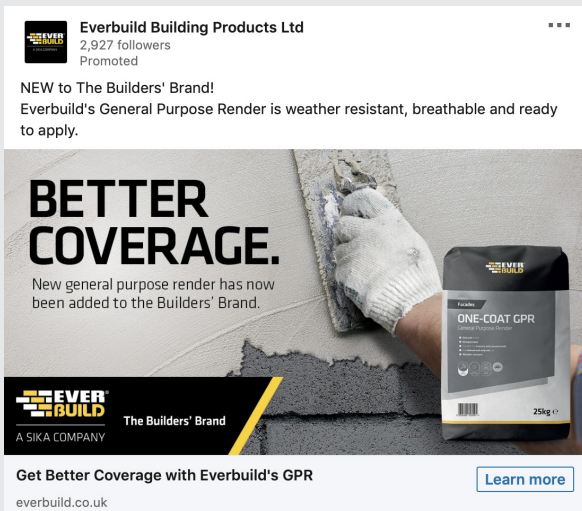
De nos jours, le meilleur moyen de se rapprocher des propriétaires fonciers et des utilisateurs finaux est d'être présent sur les réseaux sociaux. Avec plus de 105 000 abonnés sur Facebook et plus de 41 000 abonnés sur Instagram, Reveal est l'une des marques de Sika les plus actives sur les réseaux sociaux : elle a attiré plus de 41 millions de personnes en 2020. Afin de pouvoir répondre aux besoins liés à ce nouveau mode de communication, nous avons mis en place un assistant en ligne qui a déjà permis à plus de 8 000 personnes d'obtenir rapidement des réponses à leurs questions.

L'expertise de l'équipe de Reveal en matière de communication digitale a été un avantage concurrentiel pendant la crise du COVID.



L'équipe de Sika en Argentine est également très active sur les réseaux sociaux et a également développé des supports de communication destinés aux propriétaires de maisons, en lançant la campagne « The Sika Minute » composée de courtes vidéos expliquant en moins d'une minute comment résoudre des problèmes courants avec les produits Sika. Cette campagne a connu un immense succès, avec près de 20 000 heures de visionnage sur YouTube.

L'échange de bonnes pratiques entre Sika et Reveal permet aux deux marques d'être actives sur les réseaux sociaux et d'accroître la notoriété de la marque auprès du groupe de clients des propriétaires fonciers.



LE LARGE ÉVENTAIL DES ACTIVITÉS DIGITALES DE SIKA EVERBUILD AU ROYAUME-UNI

En 2013, Sika a racheté Everbuild Building Products Ltd, le plus important fabricant indépendant de produits d'étanchéité, de colles et de produits chimiques destinés au bâtiment au Royaume-Uni, bénéficiant d'une solide implantation dans les circuits de distribution pour les professionnels et les bricoleurs.

Sika Everbuild est très active sur le plan digital. Par exemple, Sika Everbuild s'est associé à « On the tools », la plus grande page de réseaux sociaux spécialisée dans la production de contenus destinés au secteur du commerce et du bâtiment, qui compte plus de 4,2 millions d'abonnés. Les informations sur les produits Sika Everbuild qui s'y trouvent ont été consultées 1,1 million de fois et ont atteint plus de 3,6 millions de personnes en 2020.

Sika Everbuild cherche par ailleurs à établir des partenariats plus étroits avec des vidéastes de YouTube spécialisés dans les domaines du bâtiment et du bricolage.



Enfin, les campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux et sur Google accompagnent le lancement de nouveaux produits.

Enseignements digitaux dont Sika bénéficie :

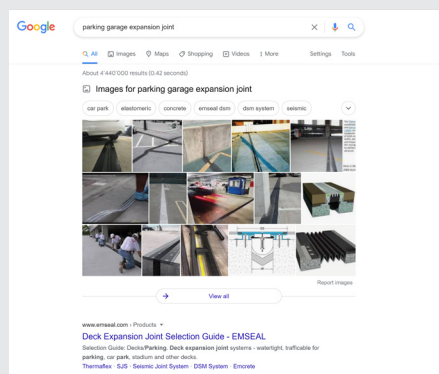
- Les clients consomment des contenus variés aux formats multiples et il est beaucoup plus facile de tirer parti de cette activité digitale
- Les activités digitales nous permettent de communiquer directement avec les clients, en particulier par le biais des réseaux sociaux
- Suivre les performances des initiatives afin d'améliorer les campagnes futures

LE SITE WEB EFFICACE ET LA STRATÉGIE DE RÉFÉRENCIEMENT D'EMSEAL AUX ÉTATS-UNIS

Sika Emseal a compris très tôt combien la présence digitale est indispensable. C'est pour cette raison qu'Emseal mise sur une stratégie de référencement solide et constante et sur la création d'un site web.

Le site web d'Emseal est généralement le premier à apparaître en réponse à un terme de recherche générique sur Google et il propose une solution complète. Ainsi, la marque devient synonyme de succès dans l'esprit des utilisateurs. Le site web apparaît sur la première page, idéalement dans la première moitié des résultats de recherche organiques de Google pour de nombreux termes de recherche génériques et il figure souvent dans plusieurs des dix premiers résultats et types de résultats.

Les architectes, les propriétaires fonciers et les entreprises de construction font régulièrement l'éloge du site web d'Emseal, qui présente une description complète des produits en conditions réelles d'utilisation et fournit tous les outils nécessaires



pour décrire et détailler les solutions envisagées dans leurs devis. Nous avons récemment ajouté une fonction « Fréquemment utilisés ensemble » qui apparaît au bas des pages des produits et suggère d'autres produits Emseal ainsi que des produits Sika sur le site web de Sika USA.

FIDÉLISATION DES CARRELEURS PENDANT LA PANDÉMIE DE COVID-19 PAR LE BIAIS DE CONCOURS EN LIGNE

Malgré les restrictions imposées par la COVID, Sika Chine et Sika Argentine ont su fidéliser les carreleurs en organisant des sessions de formation et des concours de carrelage. Cette année, les circonstances ont nécessité le passage à des formats en ligne qui ont connu un grand succès.

En Chine, la marque Davco a fait preuve d'agilité en organisant plusieurs concours de carrelage en ligne auxquels ont participé plus de 3 700 carreleurs. Ce sont au total 3 200 vidéos qui ont été mises en ligne et qui ont été visionnées plus de 120 millions de fois au cours des trois premiers mois. En décembre, Sika BFM China a enfin pu organiser la finale de son concours à Chengdu, qui a rassemblé les meilleurs carreleurs locaux. Comme chaque année, ce fut une formidable opération de valorisation de la marque qui a permis de fidéliser durablement les carreleurs.



En Amérique latine, sous la marque Klaukol, Sika Argentine a organisé quatre ateliers de formation de 30 minutes en direct sur Facebook, suivis par près de 200 000 personnes en moyenne à chaque fois. À la fin de chaque atelier, Sika Argentine a fait passer un examen récapitulatif aux carreleurs en vue de présélectionner les meilleurs de chaque section pour la finale du concours de carrelage en ligne, qui a eu lieu en décembre.



RECORDS DE VENTE EN LIGNE LORS DE LA FÊTE DES CÉLIBATAIRES DE CETTE ANNÉE EN CHINE

L'ÉQUIPE CHARGÉE DE LA CHINE A OBTENU D'EXCELLENTS RÉSULTATS, LES VENTES NETTES TOTALES AYANT AUGMENTÉ DE **54 %**.



L'OUTIL DE GESTION DE LA DISTRIBUTION SIKA DANS LA RÉGION ASIE-PACIFIQUE

Les activités digitales peuvent prendre de nombreuses formes : interactions directes avec les utilisateurs finaux sur les réseaux sociaux, efficacité de la chaîne d'approvisionnement et génération de prospects, entre autres. Les outils digitaux peuvent également aider Sika à mieux comprendre son réseau de distribution et les interactions entre les points de vente (revendeurs) et les distributeurs afin de mieux conduire ses activités.

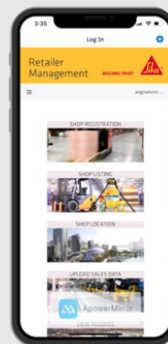
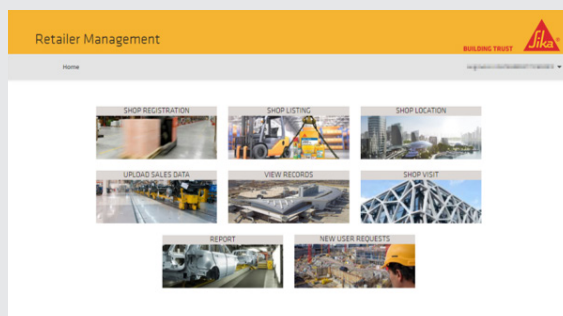
C'est pour cette raison que Sika Asie-Pacifique a développé Sika Retail Management (SRM), inspiré de l'outil utilisé par Davco en Chine, qui est actuellement déployé dans toute la région.

Grâce à l'application Sika Retail Management, les commerciaux de Sika et ceux des distributeurs sont en mesure de référencer les points de vente qui distribuent les produits Sika,

d'identifier les produits proposés, de repérer les perspectives d'augmentation de la pénétration du marché dans chaque point de vente et dans chaque zone.

SRM permet également aux distributeurs et aux équipes de vente de Sika de faire le suivi de leurs activités quotidiennes et de développer des actions promotionnelles efficaces. Cet outil contribue également à créer une synergie entre les différentes marques acquises et Sika. Mieux connaître le réseau de distribution de l'une ou l'autre marque permet d'identifier le potentiel de vente croisée.

Aujourd'hui, la Chine, l'Indonésie, le Vietnam et le Cambodge utilisent cet outil, et d'autres pays devraient suivre. Cet outil constitue un excellent exemple des bonnes pratiques découlant de l'acquisition et développées par Sika !





LA DIGITALISATION AU SERVICE DE L'EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE : L'OUTIL GALILEO

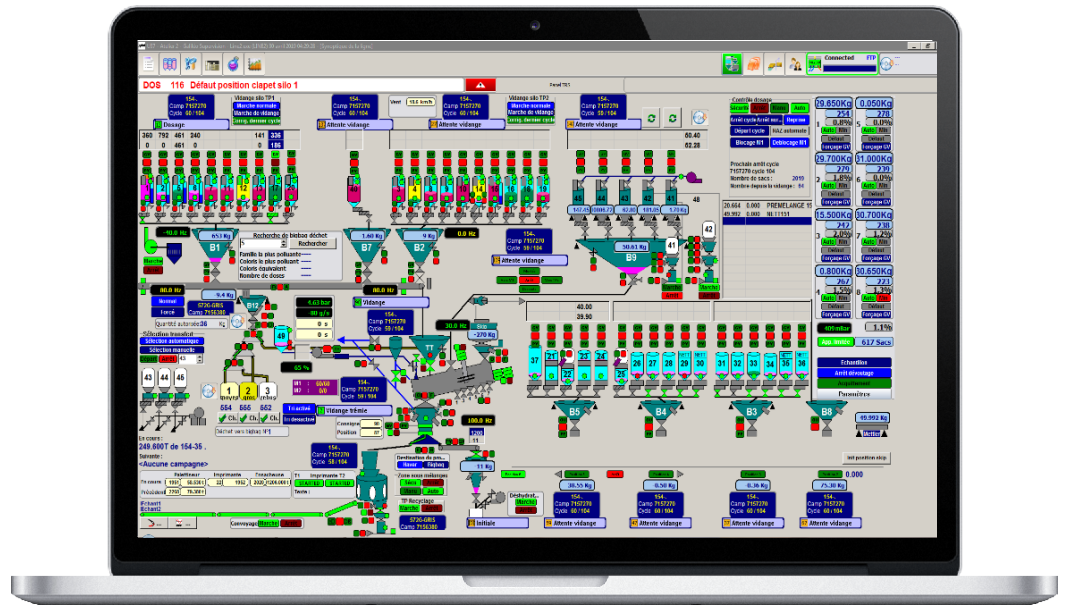
Avec l'acquisition de Parex, Sika a également acquis un savoir-faire dans le domaine du déploiement digital des sites de production, qui favorise l'efficacité opérationnelle jusque dans les ateliers : un logiciel nommé Galileo qui est très largement utilisé sur la plupart des sites de production de Parex.

Galileo est employé en tant qu'outil de gestion industrielle pour le suivi de la production et de l'efficacité opérationnelle. Il vous donne des informations sur la production en collectant automatiquement des données en temps réel au niveau local, national et mondial à partir de tous les SCADA, API et serveurs historiques existants et de toute autre source de données liées au processus de production.

Le système a initialement été développé il y a de nombreuses années et installé en tant que logiciel de machine sur certains

sites en France. À partir de là, des couches supplémentaires ont été développées au fil des ans et ont été progressivement intégrées.

Ainsi, bien que Galileo soit un nom au singulier, il est en fait composé de plusieurs éléments qui autorisent plusieurs niveaux d'installation et peuvent être adaptés aux besoins locaux.



Exemple de représentation de SCADA dans Galileo.

En 2020, Galileo est très largement utilisé sur les sites de Sika. Tous n'ont pas mis en place le même système et chacun l'utilise différemment. L'installation standard ne prévoit que le logiciel machine. Le niveau suivant permet la collecte et l'analyse de données et le traitement de données massives (big data). En outre, certains modules Galileo, utilisés sur certains sites, sont désormais disponibles et intégrés dans des PGI standard.

Galileo permet de standardiser la terminologie opérationnelle et d'analyser les données sur tous les sites de production, d'améliorer la qualité, de maximiser l'utilisation et l'efficacité des équipements et d'augmenter la productivité. Il est également possible de réaliser des études comparatives de productivité entre différents sites.

L'analyse de ces données permet aux utilisateurs d'identifier rapidement et facilement les points de friction des lignes de production, et donc d'orienter les investissements, de développer des plans d'action et de suivre les résultats.

L'expérience a montré que la mise en place de Galileo dans une ligne de production augmente la productivité d'environ 30 %, pour un investissement minime.

En choisissant Galileo comme outil de production de référence, Sika a pu mettre en place rapidement un outil hautement automatisé, fiable et efficace, sans cesse amélioré.

En outre, suite à l'intégration réussie de Parex à Sika, Sika peut s'appuyer sur Galileo pour atteindre ses objectifs stratégiques.

Exemples de données pouvant être collectées et rendues parfaitement intelligibles et exploitables :

DES ICP AUTOMATIQUES DÉTAILLÉS POUR CHAQUE SITE

INDICATEURS DE PERFORMANCE / ALARMES

SERVEUR HISTORIQUE

FRICTIONS ET INTERRUPTIONS DE LA PRODUCTION

INFORMATIONS SUR LES ÉVÉNEMENTS ET TABLEAUX DE PRODUCTION

FAITS NOTABLES :

GALILEO CONTRIBUE AU FORMIDABLE DÉVELOPPEMENT DE SIKA BFM ET DAVCO CHINA

MISE EN SERVICE À DISTANCE SANS INTERVENTION DIRECTE DES INGÉNIEURS EN MOINS D'UNE SEMAINE (COÛTS MOINDRES ET POSSIBILITÉ DE LANCER DES LIGNES PENDANT LE COVID)

UNE EFFICACITÉ MAXIMALE DÈS LES PREMIÈRES PHASES GRÂCE AU DÉVELOPPEMENT CONTINU DES API (20 ANS) ET AUX OPÉRATEURS DÉJÀ FORMÉS DANS D'AUTRES SITES

DES ACQUISITIONS COMME SOURCE DE CROISSANCE AUX ÉTATS-UNIS

Entretien avec Rick Montani, directeur général de Sika USA, dans lequel est évoqué ce que peut être un processus d'intégration parfait et quels sont les facteurs de réussite d'une intégration.

COMMENT AVEZ-VOUS GÉRÉ LE PROCESSUS D'INTÉGRATION LORS DES RÉCENTES ACQUISITIONS AUX ÉTATS-UNIS ? COMMENT FAITES-VOUS POUR PRÉSERVER LES ATOUTS DES ENTREPRISES ACQUISES ?

Nous devons d'abord nous assurer que l'entreprise peut continuer à exercer ses activités et à répondre aux besoins de ses clients dès le premier jour. Si l'entreprise connaît déjà le succès, nous devons veiller à ce que ce succès perdure. Au cours des travaux préparatoires à l'acquisition, nous anticipons déjà le jour où nous serons propriétaires de l'entreprise et où nous aurons besoin que toutes les activités commerciales essentielles soient maintenues. Il convient notamment de préparer les activités financières afin qu'elles puissent continuer à se dérouler sans heurts lors du changement de propriétaire. Cependant, on accorde la priorité à toutes les composantes de l'entreprise qui sont en lien avec le client, lesquelles doivent être bien préparées afin d'éviter toute perturbation ou confusion pour ces derniers.

Il est tout aussi indispensable de savoir si les employés de l'entreprise nouvellement acquise ressentent de l'incertitude. C'est pour cette raison que, dès le premier jour, nous accueillons toujours les nouveaux employés, nous leur présentons Sika et nous leur expliquons pourquoi nous voulions absolument acquérir leur entreprise. Nous les accueillons chaleureusement dans la famille Sika et nous leur présentons les cadres (dont beaucoup sont eux-mêmes arrivés chez Sika par le biais d'acquisitions) afin qu'ils puissent leur parler et leur faire part de leurs expériences. Les anciens propriétaires participent souvent à cette réunion de bienvenue afin de préparer le terrain en vue d'une bonne transition.

Nous leur présentons également les principaux responsables de Sika qui prendront part au processus d'intégration, mais s'il s'agit d'une entreprise prospère, nous insistons sur ce point et leur expliquons que nous comptons sur eux pour poursuivre leurs activités comme à leur habitude, en veillant à la satisfaction des clients. Nous organisons également des séances de questions-réponses afin de répondre à toutes les questions que les clients pourraient se poser au sujet de Sika en tant que nouveau propriétaire.

QUELS SONT LES PRINCIPAUX DÉFIS AUXQUELS VOUS AVEZ ÉTÉ CONFRONTÉS LORS DE CES INTÉGRATIONS ?

Le changement représente le principal défi. Les personnes qui arrivent chez Sika ne connaissent pas Sika aussi bien que nous. Aucune présentation PowerPoint ne peut leur faire comprendre notre culture et notre façon de travailler et de gérer nos affaires. Cela prend du temps. Dans un premier temps, nous faisons les présentations et nous échangeons lors de réunions de bienvenue, puis, à terme, ils doivent rencontrer et interagir avec les employés de Sika eux-mêmes pour mieux comprendre la grande entreprise que nous sommes.

Nous rachetons des entreprises parce que nous entrevoyons quelles « synergies » il est possible d'obtenir en combinant le meilleur des deux entreprises. Si nous communiquons bien sur ce point, cela génère beaucoup d'excitation et d'enthousiasme.

Mais cette communication du changement constitue également un défi. Pour y parvenir, il convient de s'appuyer sur une bonne supervision globale, de la part du directeur général et du directeur de l'intégration, ainsi que sur la diffusion d'un message fort et cohérent dans tous les services. De nombreuses

2015



**AXSON TECHNOLOGIES
INDUSTRIE**

- Leader mondial de la formulation de résines hautement performantes à base de polymères époxy et polyuréthane
- Domaines d'application : outillage et prototypage, composites, encapsulation électronique
- Secteurs concernés : marchés de l'automobile, des transports, de la marine, des énergies renouvelables et de la construction
- Offre une plateforme mondiale avec un réseau international de production et de distribution

2015



**BMI
MORTIERS**

- Une excellente plateforme de production avec une gamme complète de produits à base de mortier
- Extension de l'implantation industrielle et de l'offre de produits sur un marché californien en pleine expansion

9

ACQUISITIONS AUX ÉTATS-UNIS DEPUIS 2015

réunions ont lieu et de nombreuses équipes sont formées pour élaborer des plans d'intégration détaillés des services de vente et de marketing (y compris les ventes croisées), opérationnels, de recherche et développement, des ressources humaines et d'administration, qu'il est très important de présenter aux principaux responsables de la société nouvellement acquise le plus tôt possible afin d'apaiser les inquiétudes et d'éviter les rumeurs. Cette cohérence dans la communication est essentielle. Une communication mal maîtrisée ou incohérente et des messages contradictoires susciteront des inquiétudes chez les nouveaux arrivants qui risquent de les détourner de leur travail et de les inciter à quitter l'entreprise.

QUELS SONT LES PRINCIPAUX AVANTAGES JUSQU'À PRÉSENT ?

Chaque acquisition permet à Sika de se doter de collaborateurs expérimentés et d'un savoir-faire dont elle ne disposait pas. Les entreprises et leurs employés arrivent avec de nouveaux modes de fonctionnement et de nouvelles idées qui peuvent être mis à profit dans les marchés cibles et les services de Sika. Ces nouvelles idées et ces collaborateurs expérimentés sont le principal avantage pour Sika.



Mais, comme je l'ai dit, nous devons faire en sorte de retenir ces talents, c'est pourquoi nous devons veiller à faire le nécessaire pour y parvenir tout au long de la période d'intégration. Ils doivent apprendre à connaître Sika et ressentir notre dynamisme pendant cette période pour être rassurés quant à leur avenir au sein de la nouvelle entreprise.

2016



L.M. SCOFIELD
BÉTON

- Leader sur le marché américain des additifs de coloration du béton (béton prêt à l'emploi) et des traitements décoratifs destinés à la rénovation
- Vient à l'appui de la stratégie visant à acquérir de nouvelles technologies pour compléter le portefeuille existant.

2016



F.R.C. INDUSTRIES
BÉTON

- Producteur de fibres synthétiques de polypropylène de haute qualité pour le béton
- Forte tendance à la croissance pour les fibres de béton aux États-Unis, dépassant la croissance globale du secteur du bâtiment
- En élargissant son portefeuille, Sika peut conquérir de nouveaux clients et accéder plus facilement à des projets de grande envergure

2017



RMAX OPERATING
TOITURE, CLOS ET COUVERT

- Leader de la fabrication de produits d'isolation en polyiso destinés à des solutions complètes dans le domaine du clos et couvert (systèmes pour toitures et murs)
- Production interne au sein de trois sites de production bénéficiant d'une bonne couverture géographique
- Permet à Sika de proposer des solutions complètes pour les toitures et les façades : une seule source, une seule garantie.

2017



BUTTERFIELD COLOR
BÉTON

- Fabricant de produits et solutions décoratifs pour sols en béton
- Large gamme de couleurs et de produits d'étanchéité, outils innovants de marquage et de texturation
- Permet à Sika de disposer d'une gamme unique et complète de solutions pour les professionnels du béton en Amérique du Nord

Nous avons obtenu d'autres avantages. De nombreuses acquisitions permettent à Sika de se doter de nouvelles technologies. En faisant l'acquisition de cette expertise et de ce savoir-faire, Sika peut évoluer rapidement et utiliser ces technologies pour accélérer sa croissance. Notre culture de l'innovation nous permet de comprendre comment ces nouvelles technologies peuvent renforcer les capacités actuelles de Sika et générer des synergies pour l'avenir.

De plus, de nombreuses acquisitions permettent à Sika d'accéder à des marchés qui lui étaient jusque-là inaccessibles, notamment par le biais de nouveaux sous-traitants, de nouveaux partenaires de distribution, de nouvelles compétences en matière de commercialisation, etc. Nous pouvons tirer parti de cette ouverture pour proposer davantage de produits Sika à de nouveaux clients et développer notre activité de cette manière.

Nouveaux procédés, nouvelles méthodes de gestion des opérations et de la chaîne d'approvisionnement, nouvelles campagnes de marketing : les bénéfices sont nombreux et différents à chaque acquisition. Un bon exemple : il y a plus de 10 ans, nous avons acquis Greenstreak, une entreprise remarquable ayant une solide expertise dans le domaine de l'imperméabilisation. Cette acquisition a également permis à Sika de se doter d'un fantastique savoir-faire et de nouveaux processus en utilisant Salesforce.com en tant que système de gestion des relations avec la clientèle, qui a été rapidement adopté et diffusé dans toute l'entreprise. Cela aurait été beaucoup moins rapide si avions dû le faire nous-mêmes.

D'APRÈS VOUS, QUE FAUT-IL POUR QU'UNE INTÉGRATION SOIT RÉUSSIE ?

Tout d'abord, nous devons choisir judicieusement les entreprises que nous voulons acquérir. Ensuite, il est nécessaire de bien planifier les choses et de constituer une bonne équipe Sika pendant la phase de préparation afin de déterminer quels seront les opportunités et les défis à relever.

La planification de l'intégration commence avant même la phase de préparation. Dès le départ, nous devons déterminer si les deux entreprises se complètent bien, puis nous engager dans le processus de préparation à l'acquisition en pensant tout de suite à l'intégration. On ne doit pas attendre que la transaction soit conclue, car l'entreprise doit pouvoir fonctionner dès le premier jour, et les nouveaux employés doivent avoir des réponses à leurs questions les plus essentielles.

En outre, l'intégration nécessite un bon coordinateur. Il peut s'agir du directeur général, du responsable du marché ou de quelqu'un d'autre, mais les nouveaux employés doivent comprendre qui est aux commandes et comment la direction de leur entreprise actuelle collaborera avec l'équipe de direction de Sika. Et c'est à ce niveau que la communication est essentielle dès le début et qu'elle doit être systématique au sein de tous les services. Il est important de rappeler constamment les raisons pour lesquelles Sika a voulu acquérir la société et pourquoi nous nous réjouissons à l'idée de notre avenir commun !

Enfin, nous devons dire ouvertement et sans détour que le changement est difficile mais inévitable. La nouvelle société fait désormais partie de Sika, et des transformations sont à prévoir à l'avenir. Les processus d'entreprise, les systèmes PGI, la stratégie commerciale, entre autres, sont appelés à changer avec le temps. Ce qui ne change pas, en revanche, c'est la prospérité de l'entreprise acquise et la manière dont nous servons nos clients.

Nous devons constamment renforcer (et mettre à profit) les nouvelles opportunités de croissance et les synergies que Sika apporte à cette société nouvellement acquise qui fait désormais partie de la famille Sika.

2017



**EMSEAL JOINT SYSTEMS
ÉTANCHÉITÉ ET COLLAGE**

- Leader américain du développement et de la fabrication de joints de dilatation structurels pour les bâtiments nouvellement construits ou rénovés
- Nombreuses opportunités de ventes croisées pour d'autres technologies Sika
- Attirer de nouveaux clients professionnels et accéder plus facilement à des projets de grande envergure

2018



**FAIST CHEMTEC
INDUSTRIE, AUTOMOBILE**

- Leader dans la fabrication de solutions acoustiques structurelles de haute performance pour l'industrie automobile.
- Les innovations de Faist ChemTec sont dictées par les grandes tendances actuelles, telles que le besoin accru en confort ou la nécessité d'alléger les véhicules.
- L'implantation industrielle permet d'atteindre l'objectif de parvenir à une présence à la fois mondiale et locale auprès de clients du monde entier

2019

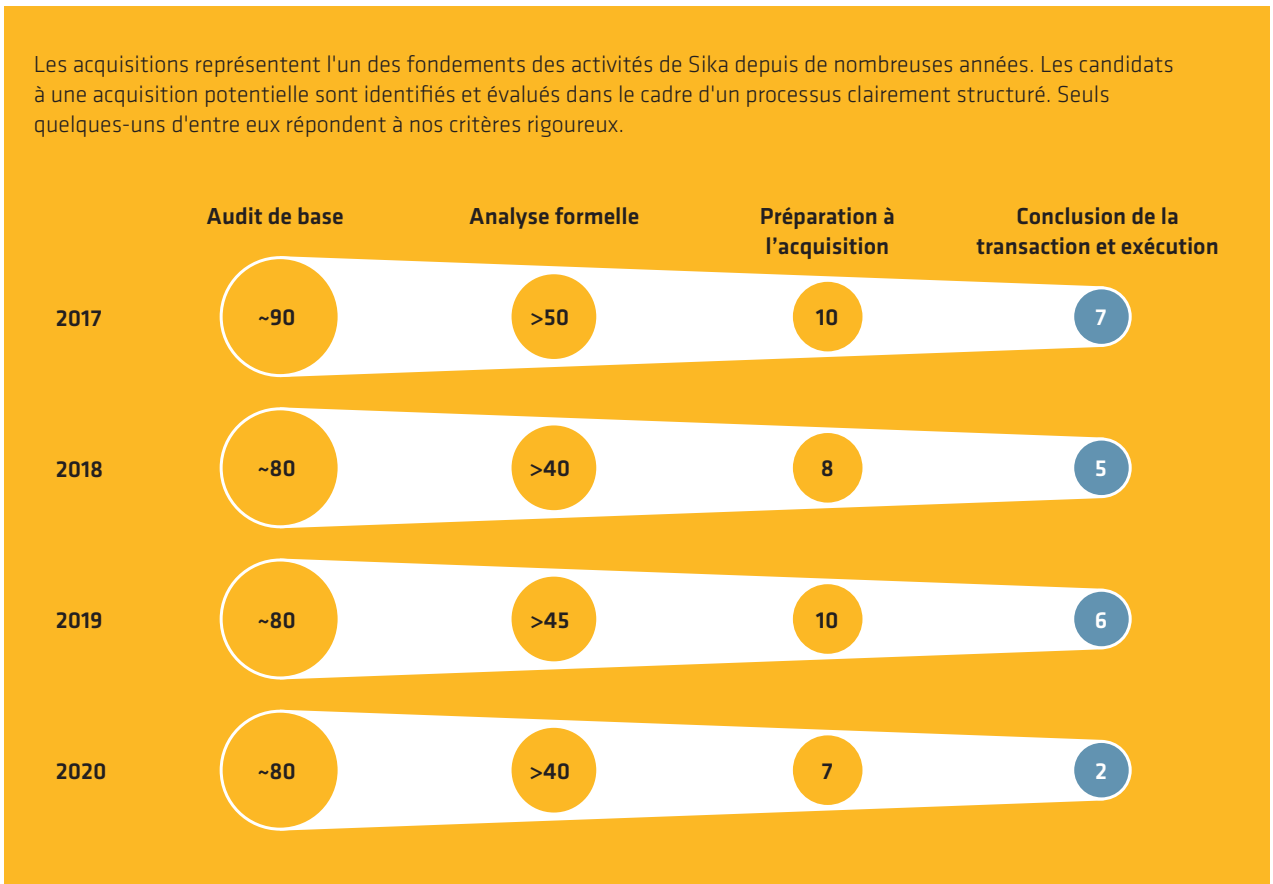


**PAREX
FINITION BÂTIMENT**

- Leader dans le domaine des solutions pour façades et carrelages
- Les activités de revêtement de façades et d'isolation thermique externe avec enduit mural correspondent bien aux activités de Sika dans le domaine de l'isolation murale.
- Plate-forme de croissance et base de départ pour la pénétration sur le marché américain des colles pour carrelage
- Parex bénéficiera des activités de vente croisée et de conseil de Sika.

IDENTIFICATION SYSTÉMATIQUE DES ACQUISITIONS

Les acquisitions représentent l'un des fondements des activités de Sika depuis de nombreuses années. Les candidats à une acquisition potentielle sont identifiés et évalués dans le cadre d'un processus clairement structuré. Seuls quelques-uns d'entre eux répondent à nos critères rigoureux.



Identification systématique des acquisitions

Les acquisitions représentent l'un des fondements des activités de Sika depuis de nombreuses années. Le marché des produits chimiques destinés au bâtiment est fortement fragmenté, les dix plus grandes entreprises du secteur détenant ensemble une part de marché inférieure à 40 %. Cela représente une opportunité considérable pour Sika, puisque la dimension des entreprises revêt une importance croissante à mesure que les réglementations se durcissent et que les clients du bâtiment s'internationalisent.

Chaque année, Sika étudie les dossiers de plus de 70 candidates au rachat potentielles. Seules quelques unes d'entre

elles satisfont aux critères de sélection rigoureux de Sika. Le choix se fait selon des critères clairement définis. Pour être considérée comme compatible avec la stratégie de croissance de Sika, une entreprise doit répondre à au moins un des trois critères suivants : elle permet à Sika de mieux positionner ses produits sur le marché, elle jouit d'une position forte sur certains marchés que Sika n'est pas en mesure de se constituer elle-même à court terme, ou elle détient une technologie innovante qui est un parfait complément au portefeuille de produits de Sika.

CE BULLETIN D'INFORMATION A ÉTÉ RÉALISÉ PAR

UNE ÉQUIPE COLLABORANT
À DISTANCE AVEC PASSION ET
AVEC LE SOUTIEN SANS RÉSERVE
DES MARCHÉS ET PAYS CIBLES



Sika AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Suisse

Contact
Téléphone +41 58 436 68 00
Fax +41 58 436 68 50
www.sika.com

BUILDING TRUST

