

INTERVIEW

# Kiso, un partenaire à toute épreuve

TEXTE : STÉPHANIE BUIEKANT



*Claes Magnusson, directeur de Kiso SA.*

En 35 ans d'existence, la société Kiso s'est forgée une solide réputation en tant que fournisseur de joints d'étanchéité de haute qualité dans le bâtiment. Ses produits, conçus pour la réalité d'un marché de niche exigeant, se sont adaptés à l'ensemble des pratiques constructives de leur époque. Rencontre avec Claes Magnusson, son fondateur qui sait concilier technique, distribution et service.

**Racontez-nous vos débuts en France.**

Créée en 1986 pour développer en Europe la vente des joints d'étanchéité fabriqués par la société danoise Kiso A/S., l'entreprise Kiso SA a souhaité rendre accessible la performance de ses gammes de produits en France, en Suisse et en Allemagne. C'est ainsi que, depuis 1988, nous sommes

particulièrement actifs dans l'Hexagone grâce au joint de vitrage à sec venu de Scandinavie - le KISO 141 Profile.

**Comment a évolué votre activité dans le temps ?**

Nous avons vite rencontré le succès grâce à cette nouvelle technique de pose du vitrage isolant, spécifiquement

destinée aux fabricants d'ouvertures en bois et en acier. Elle convainc par sa simplicité, sa rapidité de mise en œuvre et sa grande fiabilité. Elle est d'ailleurs aujourd'hui devenue la référence du joint EPDM. Une consécration méritée, puisque nous avons dédié les dix premières années à soutenir les atouts de ce produit, qui dès les débuts, a bénéficié d'un agrément Socotec régulièrement renouvelé. Au fil des années, la gamme s'est étoffée et s'est toujours adaptée à l'évolution de son marché.

### **Quelles actions avez-vous entreprises pour concevoir d'autres gammes ?**

À la fin des années 1990, nous avons pris un virage stratégique pour élargir notre offre avec d'autres gammes de joints d'étanchéité susceptibles d'intéresser notre clientèle existante de menuisiers, poseurs et quincailliers. C'est ainsi que nous avons intégré une première gamme de joints de menuiserie fabriqués aux Pays-Bas. Puis, il y a une dizaine d'années, nous avons souhaité compléter notre gamme par un ensemble de joints de pose fabriqués en Allemagne. Aujourd'hui, la gamme entière se compose de plus de 200 références livrables depuis notre stock en Alsace sous 72 heures partout en France.

### **Vos produits présentent-ils une véritable valeur ajoutée au regard des autres sur le marché ?**

Nous avons en effet à cœur de diversifier au maximum nos gammes, tout en ne transigeant jamais avec la qualité. Ainsi, après les premiers joints double face de qualité à densité élevée et au fort pouvoir adhésif, répondant parfaitement aux attentes des menuisiers pour le collage des petits bois, Kiso commercialise des joints de menuiserie à plusieurs chambres pour une isolation phonique accrue et intégrant de la micro-mousse pour une fermeture sans efforts. Dans le domaine des joints de pose, nos mousses imprégnées pré-comprimées de classe 1 répondent aux normes les plus récentes et nos mousses triple fonction, sans sens de pose, sont particulièrement faciles d'emploi. Aujourd'hui, nous commercialisons

donc quatre gammes dédiées à tout type de menuiseries disponibles pour utilisateurs et distributeurs : joints de vitrage, joints de menuiseries, joints double face et joints de pose.

### **La diversification de vos gammes s'accompagne-t-elle d'une volonté de renforcer vos efforts de commercialisation ?**

En effet, notre ambition est de mieux nous faire connaître auprès des professionnels et fabricants PVC, aluminium. Kiso entame donc un nouveau virage stratégique à long terme : offrir une alternative aux professionnels du secteur. Pour ce faire, début avril, nous avons entamé une nouvelle dynamique commerciale pour un accompagnement plus incisif sur le terrain et une proximité encore plus marquante et significative sur tout le territoire. Nous comptons rendre plus visible en France la diversité de notre offre par le biais de publicités, de journées techniques et de formation des équipes commerciales, indissociables de la transmission des connaissances et des applications spécifiques. Un nouveau segment de marché à haut potentiel et pour lequel Kiso envisage d'accroître sa capacité de stockage à Bartenheim.

### **Vous êtes-vous structurés en interne pour atteindre ce nouveau défi ?**

Nous avons mis en œuvre une gamme de services reconnue pour son efficacité. Ainsi, par exemple, sur notre site Internet, nous mettons à disposition des professionnels de la menuiserie brochures, croquis des différents joints, équipements de pose, exemples de drainages, fiches de sécurité, fiches techniques... La gamme spécifique à l'étanchéité des bâtiments proposée par Kiso couvre tout type de menuiseries, évoluant avec les matériaux et les techniques.

### **Quid du mode de fabrication éco-responsable de vos produits ?**

Toute notre offre répond aux exigences des réglementations techniques et environnementales. Une pose de menuiserie idéale doit

aujourd'hui assurer une étanchéité à la pluie battante, une étanchéité à l'air, l'isolation thermique et phonique ainsi que la perméabilité à la vapeur d'eau. Sur la base de ce cahier des charges, nous engageons avec notre équipe technico-commerciale un ensemble de services et produits exclusifs. Une démarche et des moyens mis en œuvre en faveur de la transition énergétique, avec une gamme de joints performants et éco-responsables.