

# officeETculture

stratégies et environnements tertiaires

**ARCHITECTURE** | renouveau de la fresque

**RÉALISATIONS** | le workplace game

**HISTOIRE** | la mécanographie





## ABCD International

Cloison ID2  
en aluminium  
anodisé, double  
vitrage bord à bord,  
avec porte en verre  
toute hauteur

# RETOUR



ABCD International vient d'arriver au terme de son Plan de continuation, initié en 2005. Pour faire le point sur la situation de la société, nous avons rencontré les deux fils du fondateur, Samuel et Daniel Mamane, qui codirigent la société. Samuel assure la présidence et s'occupe des finances, des achats, des systèmes d'information et de l'administration, Daniel dirige la production, les équipes commerciales, le marketing, la recherche et développement et les ressources humaines.

#### Comment se porte ABCD International ?

**Samuel Mamane** : nous avons célébré il y a peu le bouclage du plan de continuation de neuf ans qui nous avait été accordé en 2005. Nous avons tenu nos engagements et remboursé intégralement à nos créanciers les sommes convenues. Mais, c'est un autre chiffre qui me paraît beaucoup plus important pour l'avenir : celui de la croissance de nos ventes. Celles-ci sont passées de 4 millions d'euros en 2004 à 11 millions d'euros en 2013, à périmètre constant. Si nous ajoutons les ventes de notre filiale de pose, Sobac (qui n'existait pas en 2004), soit 4 millions d'euros, notre chiffre d'affaires consolidé sur 2013 a été de l'ordre de 15 millions d'euros, soit une multiplication par 3,75 en neuf ans. Les résultats ont, eux aussi, suivi cette progression et la société dégage une capacité bénéficiaire satisfaisante et nous assure une solide structure financière. Enfin, j'ajouterai que notre nouvel actionnaire a aussi tenu ses engagements et nous a épaulés pour résoudre les problèmes de financement complexes dans les premières années du plan.

Nous avons désormais les moyens de poursuivre activement notre stratégie de développement commercial en France, comme à l'international (pour faire honneur à notre nom) ; et les premiers résultats se font sentir puisque, en chiffres ronds, 30 % du chiffre d'affaires du groupe est réalisé à l'export.

# GAGNANT



## À propos de Samuel et Daniel Mamane

Né en 1974, Daniel est le premier des frères Mamane à rejoindre, en 1994, la société ABCD, créée par Raymond Mamane, en 1980. À Marseille puis à Paris, il passe par tous les postes de l'entreprise (préparation des commandes, bureau d'études clients, R&D...) tout en suivant des études de commerce.

Daniel Mamane est directeur général de la société, responsable du développement commercial France et international, des RH, du marketing et des bureaux d'études.

Samuel Mamane, né en 1980, diplômé d'une école de commerce, rejoint l'entreprise en 2007, comme directeur administratif et financier. Il est désormais pdg d'ABCD. Il supervise la direction financière, les achats, l'informatique, et accompagne aussi quelques grands comptes clients.

Les deux frères sont musiciens, et lors des soirées familiales, père et mère, désormais à la retraite, accompagnent, en chantant, Daniel à la guitare et Samuel au piano.



Armoires de bureau sur mesure

### Comment définiriez-vous l'offre d'ABCD ?

**Daniel Mamane** : je dirais que notre offre peut se résumer en quelques mots : largeur de gamme, prix de marché, disponibilité réactivité et solutions proposées aux clients utilisateurs.

Nous avons une offre profonde et large, certainement une des plus larges, sinon la plus large, du marché : quinze gammes de cloisons, ainsi qu'une activité d'encollage industriel de PVC sur plaques de plâtre, une menuiserie bois pour usiner les panneaux mélaminés, plaquer les chants et fabriquer des armoires de bureau hautes et basses. Nous disposons aussi d'un atelier de menuiserie aluminium pour la fabrication des kits d'huissieries et fabrication et assemblage des portes pleines et vitrées. Chaque gamme se décline dans de nombreuses options de finitions, et de performance acoustique. Nous pouvons ainsi offrir une cloison pleine bord à bord, ou couvre-joint à 38, 40, 42, 44, 48, 50 et jusqu'à 54 dB, avec les PV officiels, bien sûr.

Nous n'avons pas le gène du luxe dans notre ADN. En revanche, nous proposons, depuis quelques années, à nos clients un choix allant des produits standards à couvre-joint aux cloisons bord à bord, plus esthétiques (belles, même, oserai-je dire), tout en restant à des prix compétitifs. Le beau n'est pas forcément plus cher !

Côté disponibilité et flexibilité nous avons, en stock, la plupart de nos gammes, en trois couleurs et en quantité. Outre les profils nous avons aussi les panneaux (en plâtre et en agglo finition vinyle ou mélaminé, ou revêtus de tôles laquées), les portes et toute une gamme de produits complémentaires comme la laine, les stores, la vitrophanie, les béquilles, etc. La valeur totale de notre stock oscille entre 2,5 et 3 millions d'euros. Nous pouvons ainsi livrer de grosses quantités, quasiment sans délai. Nous avons récemment livré 3 000 m<sup>2</sup> sous 48 heures à un contractant général.

Du point de vue réactivité, en interne, nous encollons aussi les panneaux pvc revêtus de vinyle, pour nos cloisons à couvre-joint ; pour nos cloisons pleines bord à bord, nous coupons les panneaux mélaminés dont nous plaquons aussi les chants, ce qui nous permet de nous adapter aux souhaits de nos clients.



Cloison ID2 en aluminium laqué, double vitrage bord à bord, portes bois toute hauteur

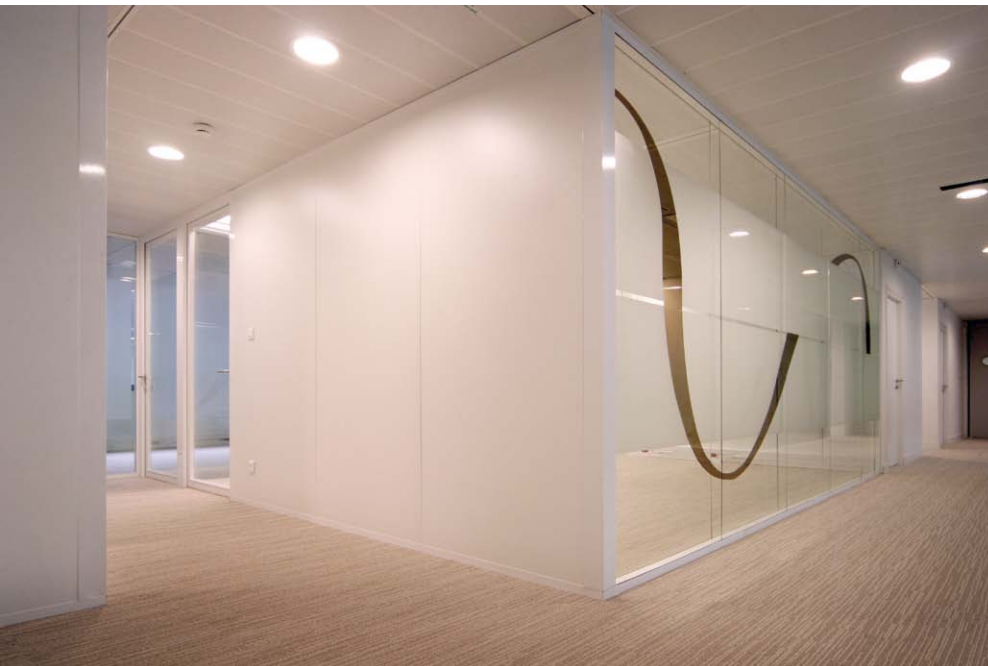


## Raymond Mamane Serial entrepreneur

Dans les années 1970, Raymond Mamane termine ses études à Montpellier et devient vendeur de mobilier de bureau, chez Armand Silvera (le père), encore installé à Marseille. Il fourmille déjà d'idées de produits nouveaux pour les marchés qu'il prospecte. En 1980, à Marseille, il décide de se lancer dans les cloisons démontables de bureaux. Il propose une association à son employeur qui décline l'offre, préférant rester concentré sur le mobilier. Il crée alors sa société, ABCD, ainsi dénommée pour lui assurer une bonne place dans l'annuaire téléphonique (plus tard,

seulement, l'acronyme prend la signification d'Aluminium, bois et cloisons dérivés, qui mutera ensuite en Aménagements de bureaux en cloisons démontables). Sans beaucoup de moyens, car il n'a pas de fortune personnelle, Raymond Mamane s'installe dans un garage (à la californienne !) puis, plus tard, dans un château délabré. Il commence par vendre des cloisons du marché, mais rapidement il se passionne pour le produit et développe quatre gammes de cloisons en acier. Il se lance dans la pose et acquiert aussi une encolleuse, ce qui lui permet d'offrir des parements plâtre avec revêtement vinyle (activité qui sera abandonnée, puis reprise). Les affaires se développent, ABCD emploie alors une trentaine de personnes et, en 1988, abandonne la pose pour se consacrer à la fabrication et élargit son offre, notamment avec des placards à portes battantes et coulissantes. Le produit plaît beaucoup, aussi Raymond Mamane décide-t-il de s'attaquer au marché des particuliers, et comme à l'habitude quand il croit à l'avenir d'une nouvelle activité, il le fait en grand et avec enthousiasme. Des magasins de placards et rangements sont donc ouverts à Marseille, Toulon, Toulouse et Nice. Une dépense significative, pour une société qui se finance essentiellement par réinvestissement des bénéfices et qui, parallèlement, continue à se développer dans la cloison. L'expérience tourne court, après avoir coûté beaucoup d'argent, de temps et d'énergie. En bonne partie à cause de cette aventure, Raymond Mamane est contraint, en 1993, de liquider ABCD non sans dédommager fournisseurs et créanciers. Sans tarder, il reconstitue un tour de table avec du capital familial et redémarre l'activité cloisons, sous

le nom d'ABCD Profils, mais toujours avec une mise de fonds réduite. Cette fois-ci, il croit (et à raison) à l'avenir de sa nouvelle création, sa première cloison à ossature aluminium, dénommée *Partition de 26* à cause de ses couvre-joints et ses lisses hautes et basses de 26 mm. Dès 1993, la nouvelle société ouvre un petit dépôt de 200 m<sup>2</sup>, à Vitry en région parisienne. La responsabilité en est confiée à Daniel, le fils aîné de Raymond. L'activité en Île-de-France se développe si bien, qu'en 1995, toute la famille (Raymond, sa femme Anita et son second fils Samuel) s'installe à Paris. Un dépôt plus grand (1 000 m<sup>2</sup>) est loué à Ivry. Toujours créatif, Raymond continue à concevoir de nouveaux produits et, très vite, ABCD se retrouve avec un des portefeuilles produits les plus larges et les plus profonds de la profession, positionné entrée et ventre du marché. Plutôt que de monter en gamme, Raymond préfère se lancer à nouveau dans l'encollage des panneaux de plâtre. Début 2000, il décide de partir sérieusement à la conquête du marché russe où les produits ABCD avaient fait une bonne percée. Une filiale est créée avec dépôt, stock, équipe de vente et administration. L'aventure dure à peine trois ans, mais est coûteuse et mobilise beaucoup la société, au détriment des activités en France qui continuent, néanmoins, à se développer. En 2002, les ventes atteignent, sans activité pose, 4 millions d'euros et l'établissement de Marseille est définitivement fermé. Dans le même temps, ABCD a commencé la construction d'un grand dépôt de 5 000 m<sup>2</sup> dans la Zone franche urbaine de Grigny. Mais le chantier dérape de 18 mois. Les conséquences financières de ce retard ajoutées aux mésaventures russes sont trop lourdes pour la société et Raymond Mamane doit déposer le bilan en 2003. Infatigable, il se met en chasse d'une solution et réussit à convaincre un investisseur privé, de prendre une participation majoritaire. ABCD échappe à la liquidation et redémarre en 2004, sous le nom d'ABCD International, avec un plan d'apurement des dettes de neuf ans. Pour sauver ABCD, Raymond Mamane en a cédé le contrôle, mais a, enfin, doté la société de l'actionnaire de long terme indispensable au développement de l'activité cloisons. Daniel et son frère Samuel prennent du galon dans la société et ont la pleine confiance du nouvel actionnaire. Mais avant le passage de relais entre générations, Raymond Mamane tente un dernier coup de poker, avec une nouvelle diversification dans un domaine alors considéré comme très porteur, le panneau photovoltaïque. Malgré des moyens solides, cette nouvelle activité ne résiste pas à la bourrasque qui balaie tout le secteur. Raymond Mamane se retire en 2012 et laisse les commandes à Daniel et Samuel.



Cloisons Satine et ID2, bord à bord



## À propos d'ABCD International

Date de création : 1980 à Marseille

Chiffre d'affaires 2013 : € 15 millions pour le groupe dont € 3,5 millions pour l'export

Personnel : 65 en Île-de-France

Moyens : 2 bâtiments de 5 000 m<sup>2</sup> chacun, dans l'Essonne, au sud de Paris

Philosophie : Depuis 35 ans, ABCD créé avec passion des produits de qualité. Les 11 gammes de cloisons démontables certifiées CERFF, avec 70 PV (acoustiques, coupe-feu, garde-corps) sont toujours disponibles en stock. ABCD est aux côtés de ses 500 clients-partenaires, en France et dans 50 pays, et les accompagne dans leurs réalisations d'espaces de travail.

Références récentes : 2012 : Ministère de l'intérieur, Immeuble Lumière (Paris 12<sup>e</sup>), 15 000 m<sup>2</sup> de cloisons bord à bord, Satine pleines et ID2 vitrées, 1 100 portes à cadre aluminium toute hauteur  
2013 : KPMG Alger (Algérie), 3 900 m<sup>2</sup> en armoires-cloisons Noé, Partition 40 et panneaux tôleés  
2014 : Siemens (Saint-Denis 93) : 8 000 m<sup>2</sup> de cloisons bord à bord, Satine pleines et ID2 vitrées, avec renforcement acoustique tôles acier + portes bois toute hauteur, cadre aluminium

[www.abcd-international.fr](http://www.abcd-international.fr)

### Pourquoi avez-vous créé la Société Sobac ?

**Samuel Mamane** : les grands comptes, les aménageurs, les contractants généraux sont des clients de plus en plus importants pour nous et nous devons leur offrir la possibilité de choisir nos produits soit en fourniture seule, soit en fourniture et pose. C'est pourquoi nous avons créé cette société, qui vend, livre et pose. Sobac réalise les études techniques dans son bureau d'études, chiffre les projets et les suit avec ses conducteurs de travaux, chargés d'affaires, et chefs de chantier. Nous gardons ainsi le contrôle de la qualité de l'exécution. Mais Sobac nous permet aussi de mettre en relation les clients avec nos partenaires poseurs ; nous avons plus de 500 clients en France que nous alimentons également en informations commerciales que nous remonte notre service phoning de quatre personnes.

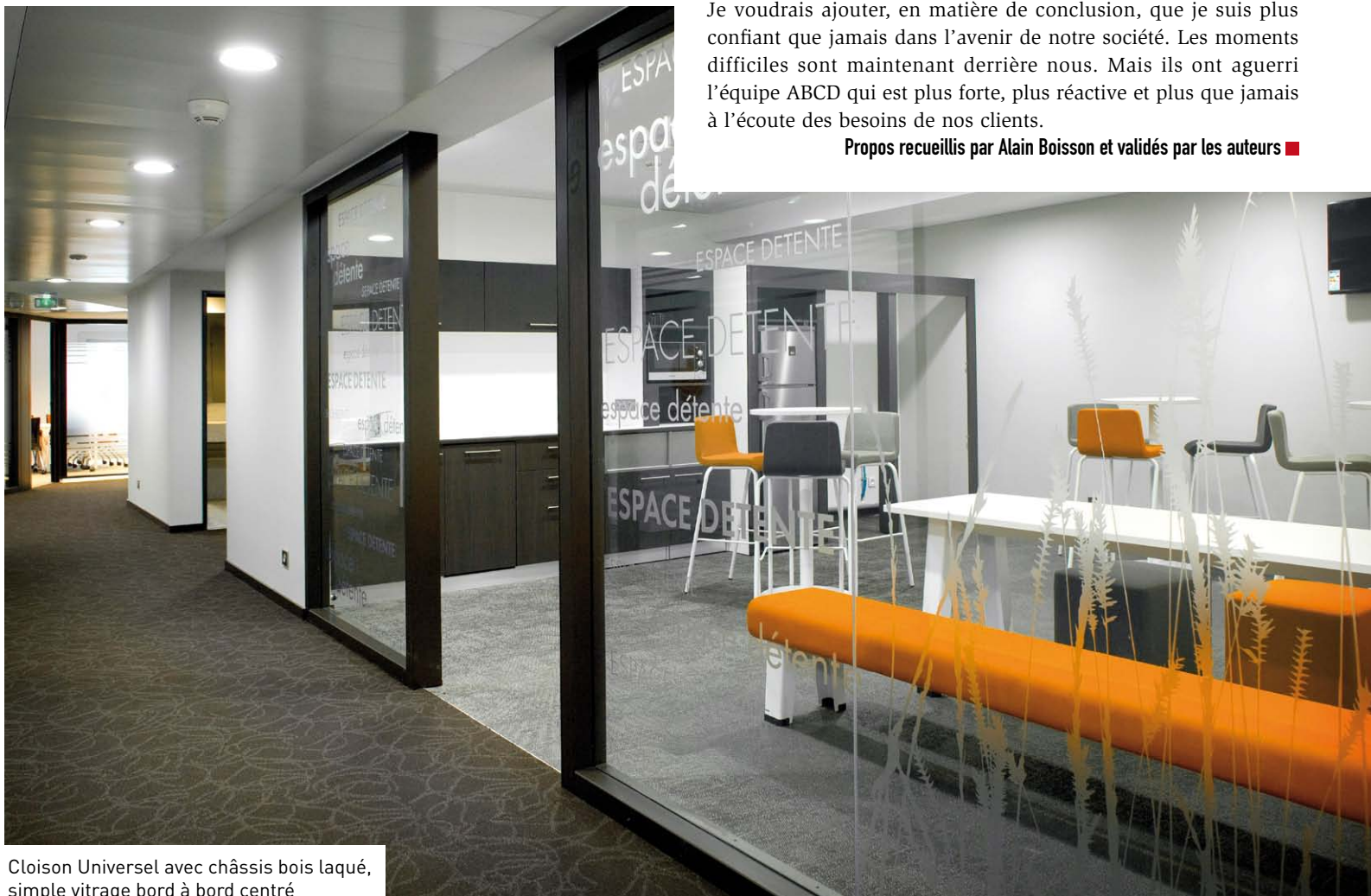
### Quels produits avez-vous en cours de développement ?

**Daniel Mamane** : nous avons mis au point plusieurs nouvelles portes : *Slide-in*, une porte à galandage, pleine ou vitrée, qui coulisse dans nos cloisons pleines ou vitrées ; une porte affleurante en bois avec paumelles (ou pivots) et ferme-porte invisibles. Nous lancerons d'ici la fin de l'année, après plus de deux ans d'études et d'investissements, une cloison à parements métalliques acier et ossature aluminium, bord à bord ou joints creux, dont les tests de montage, d'acoustique et de rendu esthétique sont très concluants. Nous pouvons maintenant répondre quasiment à toutes les demandes du marché de la cloison de bureau.

Nous prêtons aussi une attention particulière à l'environnement. Nous fournissons les fiches de déclaration environnementale et sanitaire (FDES). Nous utilisons uniquement des matériaux qui ne dégagent pas de COV en quantité significative et qui sont faiblement émissifs en polluants (Classe A ou A+).

Je voudrais ajouter, en matière de conclusion, que je suis plus confiant que jamais dans l'avenir de notre société. Les moments difficiles sont maintenant derrière nous. Mais ils ont aguerris l'équipe ABCD qui est plus forte, plus réactive et plus que jamais à l'écoute des besoins de nos clients.

Propos recueillis par Alain Boisson et validés par les auteurs ■



Cloison Universel avec châssis bois laqué, simple vitrage bord à bord centré