

PRODUITS, SERVICES ET SOLUTIONS-CLOISONS

Le Groupe ABCD International est un acteur majeur du marché français de la cloison amovible, un secteur qui a été assez fortement impacté par les événements de ces deux dernières années. Entretien avec les trois membres de direction de l'entreprise, Samuel Mamane, Daniel Mamane, et Bouchaïb Retbi.



Comment se porte le Groupe ABCD International en cette période chahutée ?

Samuel Mamane Après quelques mois difficiles au début de la pandémie, nous avons, dès le second semestre 2020, retrouvé un niveau d'activité tout à fait correct, et sommes progressivement revenus au niveau de 2019 que nous avons atteint aujourd'hui (soit plus de 27 millions € en consolidé). Nous avons pu prendre rapidement les mesures stratégiques qui s'imposaient grâce à une restructuration du capital que, hasard du calendrier, nous avons menée à bien en novembre 2019. Le rachat des parts d'un investisseur extérieur majoritaire par les dirigeants de l'entreprise a, en effet, redonné au comité de direction le pouvoir de décision et le contrôle du développement du Groupe ABCD. Aujourd'hui, le problème principal que nous avons à gérer a changé de nature, c'est celui de

notre approvisionnement en matières premières. Des tensions étaient déjà apparues dans le courant de l'année dernière, mais le conflit en Ukraine a aggravé la situation. Nous avons maintenant à gérer à la fois des problèmes de disponibilité, et des hausses de prix sur la quasi-totalité des produits entrants dans notre processus de fabrication. Dans le même temps, les délais de livraison se sont allongés. Pour les limiter nous avons procédé à des achats à terme (même si prévoir l'évolution d'un conflit armé est toujours difficile) ; nous avons regroupé nos achats pour profiter de l'effet volume lors des négociations (nous consommons en effet plus de 1 500 tonnes d'aluminium par an) ; nous avons également renforcé notre centrale d'achat (5 personnes à temps plein, actuellement) qui approvisionne aussi les produits et accessoires connexes (panneaux, vitrages, portes, laine, etc.), que nous revendons à nos clients.

En conséquence, nous avons dû évidemment procéder à des ajustements tarifaires aussi bien sur l'aluminium que sur les vitrages, le laquage, les panneaux bois et plâtre, l'acier, les portes, etc., pour refléter ces évolutions de prix. À défaut de pouvoir agir sur les prix d'achats, nous avons réussi à maintenir et garantir la disponibilité de nos produits, et avons évité les ruptures et permis à nos clients de livrer leurs chantiers en temps et en heure.

Comment a évolué votre offre ?

Daniel Mamane L'ADN du Groupe ABCD International est, bien sûr, celui d'un fabricant gammiste, qui bénéficie désormais, en plus de ses propres clients historiques, des retours d'expériences de SOBAC Cloisons dont l'activité est la fourniture et la pose en Île-de-France.

Ces retours chantiers ont permis à notre service R&D, une amélioration de nos produits et une mise à jour de l'ensemble de nos systèmes de cloisons ; nos solutions sont en évolution constante et suivent les dernières tendances du marché. Ces solutions techniques sont ensuite, bien sûr, mises à disposition de l'ensemble de nos clients. Nous continuons de fournir des solutions complètes, et pas seulement des profils de cloisons démontables de bureau. Cela se traduit par un avantage pour nos clients, car nous assurons sur demande, la coordination de tous les approvisionnements d'un même chantier. Dans cette même optique de « service global », nous avons élargi les horaires d'ouverture de nos dépôts (de 6 heures à 18 heures en continu). Nous avons aussi relancé le « service feu », en proposant en plus de nos produits coupe-feu, des solutions sourcées spécifiquement pour le client.



*L'album blanc
The white album*

**L'album blanc est consultable
et téléchargeable sur
www.abcd-international.fr**

À nos nouveaux clients, nous proposons de former leurs équipes et de les faire accompagner sur les premiers chantiers par nos spécialistes maison. Ces derniers peuvent également apporter une assistance technique sur des projets d'envergure, ou des chantiers où seraient installés des produits plus spécifiques. En résumé, nous voulons continuer d'être reconnus comme le Fabricant-Gammiste avec la gamme de produits la plus large du marché, et être fournisseur de solutions-cloisons en offrant un service global couvrant produits, logistique, R&D et négoce.

Quelles nouveautés en termes de produits ?

Bouchaïb Retbi Les nouveaux aménagements en flex office de plus en plus nombreux, se traduisent par plus de lieux d'échanges, comme des salles de réunion, mais aussi plus de box autonomes. Ainsi, notre gamme Meeting Cube, répond à ces besoins, en créant des espaces pour s'isoler et se réunir en toute confidentialité. Nous continuons le développement permanent de ces nouvelles solutions, tant sur le plan technique qu'esthétique. Ainsi, par exemple, nous proposons désormais un surplafond /casquette de masquage qui renforce l'acoustique et donne un meilleur aspect extérieur à la box.

Nous développons en continu nos gammes existantes, notamment du point de vue de l'affaiblissement acoustique (plus de 150 PV en cours), et du design, avec, par exemple, nos nouvelles portes cadre alu très carrées et très acoustiques, ou bien les finitions bois disponibles sur nos profilés alu. Nous avons aussi ajouté une quatrième couleur de profilé, en plus des trois que nous tenions déjà en stock permanent. Ainsi, le Noir 9005 mat a rejoint le Blanc 9010, le Gris anthracite 7016 sablé et l'Anodisé argent satiné (dont nous garantissons la stabilité de la teinte). D'une manière générale, nous évoluons vers des produits plus techniques, avec un choix d'accessoires sophistiqués, comme les modules de transfert d'air avec caisson acoustique, mais aussi trois gammes de portes bi-affleurantes, ou des panneaux bombés en pleins ou vitrés, des cloisons tôlees, des cloisons vitrées opacifiantes à cristaux liquides...

**Ventes consolidées du groupe
en 2021 : 27 millions €**

Effectifs : 85

**Ateliers et siège à Grigny (91),
et dépôt à Graveson (13)**

**Export : 20 % du chiffre
d'affaires (50 pays)**

Clients en France : 800



4-8, rue des Carriers Italiens – 91350 Grigny

01 69 02 44 00 – contact@abcd-international.fr – www.abcd-international.fr