

ABCD  
INTERNATIONAL

# ABCD INTERNATIONAL, UN PARTENAIRE SOLIDE, UN ACTEUR PÉRENNE

## Comment se porte ABCD International ?

**Samuel Mamane** : Nous sommes satisfaits de l'année 2015. Dans un contexte économique atone, les ventes d'ABCD ont augmenté de 15 %, à 13 millions €. En consolidant l'activité de notre filiale de pose SOBAC, nous avons atteint un chiffre d'affaires de 17 millions €. Nos ventes ont été réalisées à 45 % en Île de France, 30 % en régions et 25 % à l'export. Dans la région capitale nous avons fortement progressé et nous consolidons notre leadership sur le marché des fabricants gammistes. En province, nous avons maintenant des commerciaux pour les régions sud, centre et grand ouest. De plus, nous avons initié un partenariat avec le groupe de distribution grenoblois SAMSE qui a commencé à distribuer nos cloisons dans ses points de vente. Nos produits sont déjà disponibles dans une dizaine d'agences dans le grand sud de la France et Rhône-Alpes. Nous devrions progressivement être présents dans l'intégralité du réseau SAMSE. Les installateurs locaux peuvent maintenant s'approvisionner en produits ABCD, avec un véritable service de proximité. Si le développement se confirme, nous envisageons d'ouvrir un dépôt-relais pour favoriser notre réactivité au niveau logistique. Nous pensons que ce type de partenariat nous permettra, à l'avenir, de renforcer notre couverture nationale du marché. Parallèlement, notre activité internationale a progressé de 35 % en un an. Nous exportons principalement vers l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient.

## Comment expliquez-vous cette belle croissance ?

**Daniel Mamane** : Nous récoltons le fruit de la stratégie mise en place par la nouvelle équipe dirigeante il y a quatre ans. Nous avons musclé nos équipes de ventes et notre qualité de service (service client et chiffrages, et développement produit, logistique, ADV). Cela nous a permis, par exemple d'ouvrir, en 2015, cinq fois plus de nouveaux comptes qu'en 2014, un indicateur qui ne trompe pas. Mais, notre force c'est aussi la largeur et la profondeur de notre gamme et la qualité de nos supports de ventes (catalogue complet « l'Album blanc », ABCD News, site Internet). Pour les portes, par exemple, nous pouvons répondre à toutes les demandes : portes à simple ou double vitrage, bi-affleurantes bois ou vitrées, huisserie fine ou large, etc. Nous suivons aussi de près l'évolution du marché et savons apporter des réponses aux besoins qui remontent du terrain. Ainsi, c'est à partir de demandes de clients que nous avons développé les produits récemment intégrés à notre offre :

- Cloison Satine à parement acier, bord à bord, au style épuré et novateur, solution retenue récemment par l'entreprise générale Léon Grosse pour équiper en cloisons le nouveau bâtiment Silvae du Campus Evergreen Crédit Agricole, à Montrouge.
- La Slide'in, une porte à galandage qui permet de dissimuler les vantaux coulissants dans la cloison.
- Les cabines sanitaires Kubik, développées à l'origine pour une célèbre chaîne de cinéma qui désirait des toilettes entièrement amovibles et haut de gamme.







### **Comment expliquez-vous cette belle croissance ?**

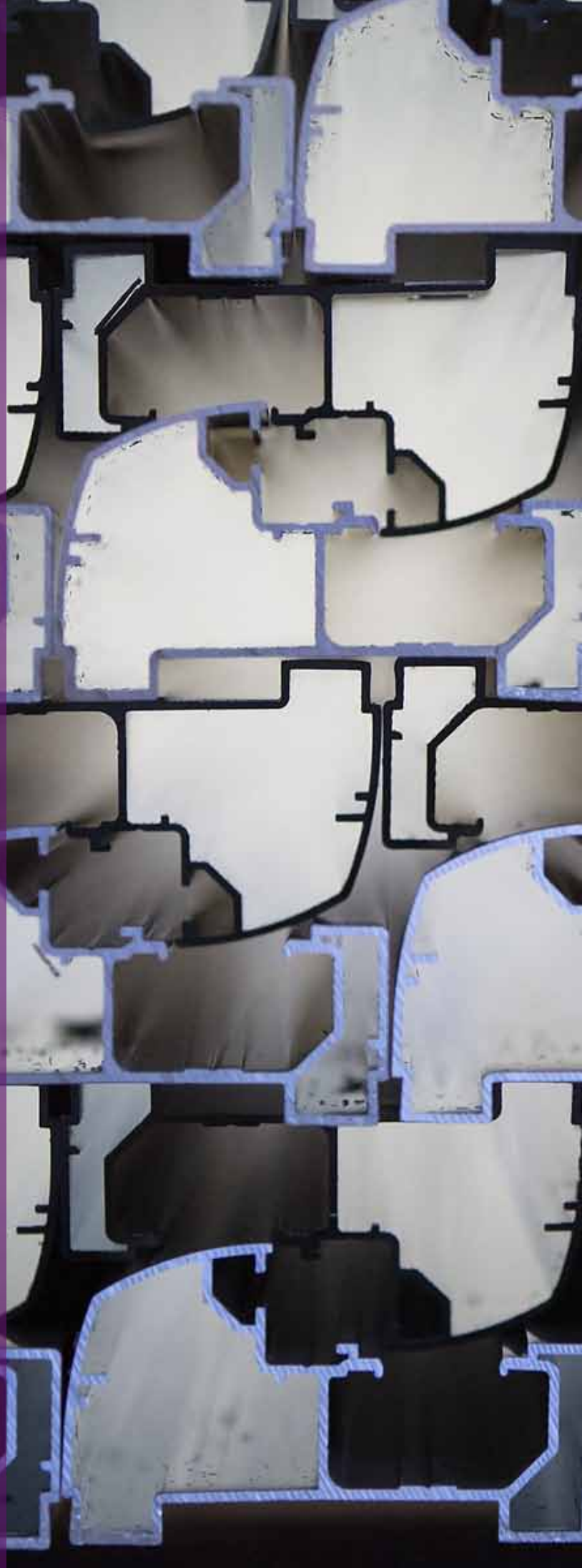
**Daniel Mamane** : Essentiel, aussi, est l'état d'esprit de l'équipe ABCD International qui compte maintenant plus de 70 personnes. Les qualités d'écoute, de perspicacité et de disponibilité ne restent pas l'apanage de nos seuls commerciaux. Notre logistique est également à l'écoute du client et, plus généralement, tous nos services. Devenir une société orientée à 100 % vers le service client est l'un de nos axes stratégiques prioritaires. Dans un secteur fortement concurrentiel, si notre société existe depuis plus de trente-cinq ans c'est que nous avons toujours investi dans les hommes, ce que nous continuons, plus que jamais à faire. Et parce que nous sommes une entreprise familiale, nous savons l'importance de la cohésion pour le bon fonctionnement du groupe. Nos équipes sont fières d'y appartenir et d'y partager nos valeurs de confiance, de proximité, de sens du service, d'imagination et d'esprit de conquête. Nous avons désormais par exemple une flotte automobile dont tous les véhicules de marque française sont blancs et marqués du logo ABCD International pour affirmer notre identité.

### **Comment adaptez-vous votre outil de fabrication face à ce rythme des ventes ?**

**Bouchaïb Retbi** : Pour l'aluminium, nous travaillons maintenant avec un troisième extrudeur en France, qui vient s'ajouter à nos fournisseurs belge et espagnol. Les volumes de vente au Moyen-Orient le justifient, nous avons lancé un partenariat avec un extrudeur local. Toutes les nouvelles solutions que nous proposons n'auraient, évidemment, pas pu voir le jour sans investissement dans notre outil de production situé dans l'Essonne (à Grigny à une vingtaine de kilomètres, au sud de Paris). Notre atelier de fabrication s'est étoffé de deux nouveaux centres d'usinage à commande numérique, nous permettant de réaliser en interne un large éventail d'opérations : coupe des huisseries, usinage des interrupteurs, fabrication des portes cadre aluminium, etc. Ainsi nos commerciaux peuvent garantir aux clients que leurs commandes seront livrées complètes et dans les délais annoncés. Par ailleurs, notre bureau d'étude a été renforcé afin d'assister nos commerciaux dans les choix techniques et la sélection de produits adaptés aux exigences de nos clients. Cette année, nous allons étendre notre service en proposant une nouvelle offre Pick-Up sur nos produits standards : la commande sera prête en deux heures, grâce à un conditionnement repensé et prêt à l'enlèvement. Il suffit que le client se présente à l'accueil du service Offre Pick-Up pour récupérer sa marchandise.

### **Comment voyez-vous évoluer qualitativement le marché des cloisons de bureaux ?**

**Daniel Mamane** : Dans le monde des bureaux, il me semble que l'on va vers des espaces toujours plus transparents et que, dans le même temps les organisations commencent à reconnaître qu'un lieu fermé, avec une porte, permet de mieux travailler, surtout pour les tâches qui demandent de la concentration. Les cloisons, qui ne servaient auparavant qu'à délimiter l'espace et isoler du bruit et de la vue, acquièrent de nouvelles fonctions. Les panneaux pleins et vitrés deviennent des outils de travail : il faut pouvoir y écrire et effacer et y faire tenir des documents avec des aimants. Nous avons donc une offre d'écrit-mur et de cloisons aimantée. Ces accessoires et équipement intelligents recréent de la valeur.





La demande en matière de finitions évolue aussi vers des solutions plus esthétiques et plus haut de gamme. Aujourd'hui, sur le marché, on trouve essentiellement des joints noirs. Nous proposons des joints en harmonie avec l'environnement : profil blanc, panneau blanc, joint blanc. C'est tout simplement plus cohérent. Les joints blancs, gris et noirs classiques figurent maintenant dans notre catalogue... et se vendent bien. De plus, à l'intérieur de ces joints, nous avons intégré des codes couleurs indiquant aux poseurs l'épaisseur du vitrage à utiliser, ce qui simplifie les opérations sur chantier. Nous avons aussi intégré des huisseries fines dans notre offre : sur une cloison de 21 mm d'épaisseur, nous utilisons une huisserie de 77 mm, c'était décalé. Aujourd'hui, nous proposons des huisseries de 50 mm d'épaisseur sur vitrage centré, ce qui est esthétiquement bien plus satisfaisant. Enfin, la performance acoustique des cloisons est devenue un critère central de choix pour des utilisateurs qui cherchent à créer des environnements de travail de qualité. C'est pourquoi nos différentes gammes sont certifiées par plus de 100 PV de performance acoustique en cours de validité. À ces PV acoustiques s'ajoutent, selon les gammes, des certificats CERFF, des certificats garde-corps et des PV de résistance au feu.

#### **Quels sont vos objectifs pour 2016 ?**

**Samuel Mamane** : Nous voulons offrir les meilleurs produits possibles et un service irréprochable à nos clients. Ce qui compte pour eux, c'est qu'ABCD International soit un partenaire solide et un acteur pérenne du marché. Nous ne cherchons pas à être le plus gros. C'est pourquoi nous diversifions nos canaux de mise en marché pour réduire le risque et ne pas dépendre de quelques grosses affaires à la récurrence incertaine.

2016 sera pour nous une année de consolidation de nos positions et de confirmation de nos performances. Si nous suivons notre feuille de route et atteignons nos objectifs de qualité, de service et d'image, de nouvelles parts de marché seront au rendez-vous.



Samuel MAMANE (PDG)

Daniel MAMANE (DG)

Bouchaib RETBI (Directeur Technique)



INTERNATIONAL



**ABCD International**

Fabricant  
Cloisons démontables, Contrecollage industriel, Menuiserie d'agencement  
4-8 rue des Carriers Italiens, 91350 Grigny  
Tél. : 01 69 02 44 00, Fax : 01 69 02 44 01  
contact@abcd-international.fr  
www.abcd-international.fr