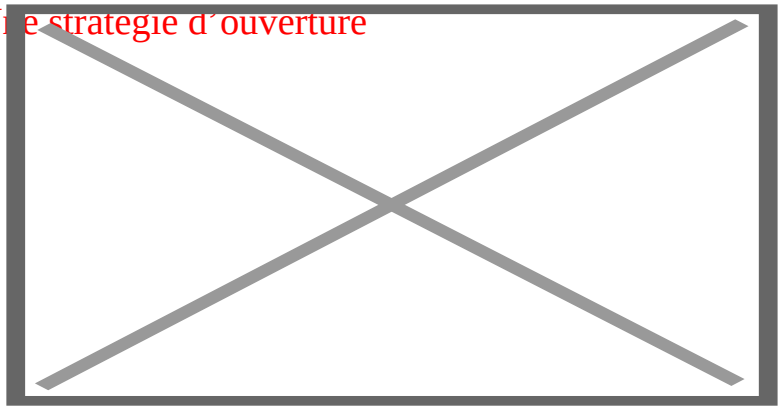
novembre 2012

Abus

Accueil / BBI / Fournisseurs / Quincaillerie

Une stratégie d'ouverture



Spécialisé à l'origine sur la sécurité mécanique, le fabricant allemand Abus déploie aujourd'hui son savoir-faire sur le contrôle d'accès, l'alarme et la vidéosurveillance, sans renier sa spécialisation d'origine puisqu'avec la mécatronique, il réussit à allier les qualités de la mécanique et le confort de l'électronique. Pour mieux accompagner cette évolution du marché de la sécurité auprès des professionnels, il a mis en place des modules de formation destinés spécifiquement aux distributeurs et artisans.

Abus repousse les limites de la sécurité, tout en donnant plus de liberté aux utilisateurs. En dix ans, le fabricant allemand, spécialisé dans la sécurité mécanique (antivols, cadenas, verrous, organigrammes), a élargi son offre au contrôle d'accès (cylindre électronique et garniture de porte), la vidéo-surveillance et l'alarme. Si l'entreprise puise ses nouveaux savoir-faire dans les acquisitions de Security Center (sécurité électronique) en 2001, de Pfaffenhain (créateur de profils et d'organigrammes) en 2002 et de Seccor (contrôle d'accès) en 2010, elle ne renie pas pour autant ses racines. Avec la technologie mécatronique, elle réussit en effet à allier les qualités mécaniques des fermetures avec l'intelligence et le confort de l'électronique.

Une filiale en plein essor

La filiale française du fabricant allemand (cinquante personnes aujourd'hui) a évidemment accompagné cette évolution sur le marché français. Sa croissance s'est même particulièrement accélérée ses quatre dernières années. Anticipant la diversification de son offre, Abus France a déménagé en 2009 dans de nouveaux locaux situés à Villeneuve-le-Roi, dans la petite couronne parisienne, ce qui lui permet notamment de disposer d'un entrepôt de plus de 2 200 m2 et de bureaux spacieux d'une surface de 500 m2.

En 2010, Abus France lance l'activité Alarme et Vidéosurveillance. « *Cette activité a enregistré un fort développement lié notamment au fait que notre force de vente commercialise l'ensemble de notre portefeuille de produits, ce qui nous permet de bien exploiter les synergies* » explique Christian Grundler, Pdg de Abus France.

En 2011, c'est l'av*ènement de la troisième génération de sécurité avec les produits mécatroniques. « Notre vision de la sécurité, c'est que les frontières entre les systèmes de sécurité mécanique, l'électronique et la vidéo-surveillance vont se mélanger de plus en plus ».*

Le cadenas, une valeur sûre

Le cadenas demeure le cœur de métier d'Abus, avec notamment plusieurs valeurs sûres comme le modèle Granit, véritable référence sur le marché en haute sécurité. Les cadenas représentent aujourd'hui encore la première famille au sein du chiffre d'affaires d'Abus France, une activité sans cesse en évolution et qui fait toujours l'objet de l'attention des services de Recherche & Développement du fabricant, en témoignent la série 145 et ses cadenas proposés en différents coloris et surtout, l'arrivée de la série Titalium.

Après quelques magasins test en 2012, Abus France lance effectivement en 2013 sa nouvelle génération de cadenas sur un marché qui n'a pas connu d'innovations majeures ces dernières années. Conçue dans un nouvel alliage à base d'aluminium, la ligne Titalium est destinée à contrer la hausse des coûts de matière première sur le laiton. « Nous ne voulons pas que le client final soit otage de la hausse des coûts des matières premières » souligne Pierre-Paul Hari, directeur des ventes Quincaillerie. « *Nos bureaux de recherche ont donc longuement étudié la fabrication d'une nouvelle génération de cadenas répondant au meilleur rapport sécurité/prix.* »

Déclinée selon quatre gammes (95â€¯références au total) et disposant d'un positionnement prix moins élevé, la série Titalium présente également toutes les caractéristiques de résistance dans le temps et de sécurité attribuées habituellement au laiton. En outre, elle gagne en légèreté (-30% pour le poids) et n'oublie pas l'esthétique grâce à son aspect alu brossé. Elle bénéficie également d'un présentoir afin de valoriser sa mise en avant dans les points de vente. « Les innovations nous apportent une croissance supplémentaire en permettant à nos distributeurs de prendre de nouvelles parts de marché dans le secteur du cadenas » précise Pierre-Paul Hari. Si les cadenas en laiton sont toujours inscrits à part entière dans la gamme, marché traditionnel oblige, cet alliage exclusif à Abus devrait peu à peu se développer au sein de la gamme.

Combinaisons multiples

A chaque fois, les cadenas sont déclinés en différents modèles pour répondre à toutes sortes d'applications allant jusqu'aux cadenas sur passe général, et disponibles en emballage vrac ou blister.

Cette démarche prévaut également au niveau des verrous. Comme les cadenas, cette famille a enregistré un fort développement, soutenu par la mise en place d'une gamme large qui comprend des systèmes de verrous à trou et sans trou, disponibles dans différents coloris (blanc, satin chromé champagne) permettant au verrou de s'harmoniser avec l'esthétique de la porte, le tout là encore avec des possibilités de combinaisons multiples : sur clé plate, réversible, s'entrouvrant, organigramme... A noter que les verrous de porte restent une exclusivité hexagonale. « *Il ne s'agit pas de vendre le catalogue allemand. L'ensemble de notre gamme s'est adapté au marché français. Par conséquent, nous créons des produits spécifiques pour la France* ». De même, les packagings, présentoirs et autres ILV sont adaptés au marché français.

La gamme intègre également des verrous de fenêtre dotés d'un capteur connecté avec une alarme. Cette dernière se déclenche dès qu'il y a pression sur la fenêtre. Rappelons que la fenêtre représente 36% des voies de passage lors d'un cambriolage juste derrière la porte d'entrée, à 39% (source Sofrès).

Les cylindres, une clé d'entrée

Le deuxième grand pôle au sein du chiffre d'affaires d'Abus France concerne les cylindres qui, avec les organigrammes intégrant notamment l'électronique, voire désormais la mécatronique, permettent là encore à Abus France de prendre des parts de marché. Cette famille est même souvent une clé d'entrée permettant à Abus d'être référencé chez un distributeur. Cette activité a ainsi progressé de 35% entre 2010 et 2011 et compte des réalisations d'envergure : 3 000 cylindres dans l'hôpital du sud est francilien, 1 700 à la direction générale de la gendarmerie nationale ou encore 3 000 à la Cité sanitaire de Saint-Nazaire (44).

Abus mène d'ailleurs des actions de prescription auprès des entreprises afin de déceler leurs besoins et leur proposer la combinaison qui correspond le mieux à leur organisation, avant de confier la vente et le suivi de la réalisation au distributeur. « Nous avons beaucoup travaillé sur les services autour des cylindres. C'est ce qui explique aussi la forte progression de cette activité, supérieure à celle du marché » se félicite Christian Grundler.

Abus dispose notamment de délais de réalisation très courts, une réactivité liée à son organisation. Situé au siège de Villeneuve le Roi, l'atelier de création d'organigrammes est en effet directement rattaché à la cellule commerciale Organigramme, ce qui lui permet de gérer des priorités dans la production. Cet atelier conçoit des organigrammes jusqu'à deux cents cylindres. Au-delà, il passe le relais à l'usine d'Abus, implantée près de Dresde, en Allemagne. « *Pour le distributeur comme pour nous, la vente d'organigrammes est intéressante car elle permet de fidéliser la clientèle. Dès que l'entreprise étend sa surface, elle est obligée de faire de nouveau appel à nous pour compléter son équipement.* »

Par ailleurs, les cylindres Abus disposent d'un rotor dont le diamètre est de 14 mm, une taille unique sur le marché (13 mm habituellement) autorisant des installations très complexes sur organigramme. La marque continue également d'innover sur ce marché porteur. Elle a lancé récemment le cylindre Deltus Y14 avec clé plate, breveté jusqu'en 2030, produit également doté du système Intellitec (protection de la marque éternelle) qui accentue son pouvoir de protection. Un deuxième cylindre sera proposé début 2013 avec une clé réversible sous le nom de Bravus.

La vidéo-surveillance en toute simplicité

En moins de deux ans, l'activité Vidéo-surveillance/Alarme représente déjà le troisième secteur d'activité d'Abus en France. Preuve de ce développement, ce service est passé d'une personne en 2010 à trois personnes aujourd'hui. Cette famille s'enrichit notamment en 2013 du concept Eycasa. Cette gamme démarre avec un interphone entièrement radio, accompagné d'une platine murale fonctionnant sur piles, ce qui évite de tirer un câble, critère appréciable dans le cas d'une mise en place dans des bâtiments existants. « *Mais cet équipement ne se limite pas à un rôle d'interphone classique* » prévient Franck Taguet.

Il offre tout d'abord une grande mobilité avec l'ajout d'un moniteur main libre, permettant d'ouvrir la porte depuis le fond du jardin, le moniteur principal restant bien entendu en place. Surtout, la ligne Eycasa intègre une fonction vidéo, avec l'apport d'une caméra extérieure avec gestion infrarouge pour vision nocturne ou intérieure (surveillance d'une chambre d'enfant par exemple), et une grande qualité au niveau de la transmission de l'information. Habituellement, le son et l'image passent par la même fréquence 2,4 GHz. Dans ce cas, le son passe par DECT ce qui améliore sa qualité de transfert, l'image restant en 2,4 GHz. Par ailleurs, le moniteur intègre jusqu'à quatre canaux de visualisation, ce qui permet d'ajouter plusieurs caméras et de tout visualiser sur le même support. Ce système peut même être compatible avec la motorisation d'un portail et d'une porte et offrira la possibilité, à terme, d'intégrer un lecteur de proximité dans l'interphone pour rentrer chez soi grâce à un simple badge.

Ce produit fait partie de la gamme Sécurité en Plug & Play, dont l'atout est la facilité de mise en œuvre pour l'utilisateur et de vente pour les distributeurs. Figurant aussi également au sein de cette gamme, la mini caméra TVAC 15000, avec son écran portatif et sa liaison radio, s'échappe du domaine de la sécurité pour aborder ceux des loisirs et du sport. Elle est attractive et ludique surtout lorsqu'elle est mise en situation dans le point de vente sur un présentoir. « *La vente de produits attractifs crée une dynamique importante dans le point de vente. Cela favorise l'achat d'impulsion* » estime Gonzague Prouvost, responsable marketing. Cet équipement séduit également les artisans qui peuvent par exemple filmer un espace avant la réalisation d'un devis.

La mécatronique, un savoir-faire unique

Si les piliers de l'activité d'Abus en France sont posés, il ne s'agit pas de restreindre l'un ou l'autre à son strict périmètre. L'avènement de la mécatronique, qui symbolise le mariage de la mécanique et de l'électronique, dissout effectivement les frontières trop rigides en proposant une passerelle entre les différentes technologies.

Ainsi, désormais, avec une clé mécanique équipée d'un transpondeur, l'utilisateur peut ouvrir des cylindres électroniques et peut même activer une alarme. Cette intégration complète allant du mécanique jusqu'au déclenchement de l'alarme est d'ailleurs aujourd'hui un savoir-faire exclusif à Abus. La mécatronique donne ainsi une grande liberté à l'entreprise. Non seulement, le client n'est pas obligé d'équiper toutes ses ouvertures de cylindres électroniques, ce qui se révèle évidemment intéressant sur le plan budgétaire, mais en plus dans le cadre d'un organigramme existant ou qui évolue, il n'est pas dans la nécessité de changer l'ensemble de l'installation. Et ce d'autant plus qu'en janvier 2013, à travers l'ajout d'un cache, n'importe quelle clé pourra contenir un transpondeur et s'intégrer à un organigramme électronique.

« *L'intérêt de la mécatronique est important également pour les distributeurs. Ils peuvent disposer d'un profil mécanique qui leur appartient. Les retours de clés s'effectuent donc systématiquement chez eux* » précise Pierre-Paul Hari. Par ailleurs, le cylindre étant modulable grâce à l'intégration d'un système télescopique, le distributeur a les moyens de le rallonger lui-même en cas d'erreur de cote. Cela permet de gagner du temps et d'éviter de renvoyer le produit à l'usine. Par la même occasion, le distributeur comme l'artisan n'ont plus besoin de stocker les différentes dimensions de cylindres.

Abus Academy

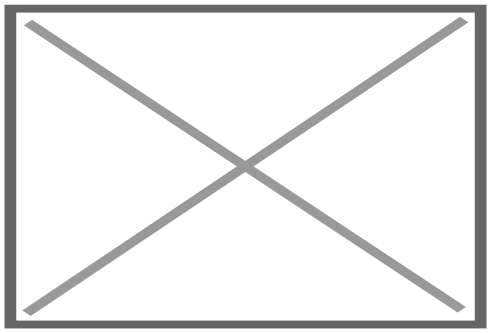
Si Abus estime que dans l'avenir les systèmes de sécurité associeront de plus en plus les techniques mécaniques et électroniques, le fabricant cherche à accompagner distributeurs et artisans dans cette évolution. « *Notre vision de la sécurité doit aussi se retrouver chez les professionnels* » explique Christian Grundler.

Depuis le début de l'année 2012, la filiale française a ainsi mis en place à Villeneuve-le-Roi des modules de formation concernant les gammes Vidéo-Alarme et Contrôle d'accès. Après cette session de deux jours, l'Abus Academy délivre au professionnel un certificat attestant qu'il a été dûment formé. « *Sans formation, sans compréhension du produit, il est difficile de vendre ces nouveaux équipements. L'objectif est d'inciter les professionnels de la serrurerie mécanique à s'intéresser à l'alarme, en passant d'abord par le cylindre électronique, plus proche de leur métier d'origine* » poursuit Gonzague Prouvost. Certains serruriers ont toutefois déjà touché au courant faible avec les motorisations de portes de garage.

Pour informer les professionnels, Abus France a mis en place la newsletter Abus Mag' envoyée aux distributeurs et serruriers, à raison de 1 500 destinataires par la Poste. Sur demande, Abus propose également des formations plus succinctes, chez le distributeur. *« L'idéal est que les distributeurs mettent en place une cellule contrôle d'accès au sein de leurs points de vente. Ils doivent être prêts à s'investir dans ce métier* ».

Cette évolution des professionnels a incité Abus à aller plus loin et à scinder son équipe commerciale en deux pôles afin de répondre parfaitement aux attentes des clients qui ont déjà abordé l'électronique. Sa force de vente dédiée aux professionnels comprend actuellement deux chefs de vente et onze commerciaux dont quatre vendeurs spécialisés mécatronique. « *Cela permet d'éveiller la curiosité des distributeurs vers les produits plus techniques d'Abus* ».

Agnès Richard



85 ans d’histoire

1924 August Bremicker fonde l’entreprise « August Bremicker und Söhne » qui devient la société Abus, spécialisée dans la sécurité mécanique.

2001 Création d’Abus France

2001 Achat de l’entreprise Security Center, spécialisée dans la sécurité électronique

2002 Intégration de l’entreprise Pfaffenhain (créateur de profils et d’organigrammes)

2009 Déménagement d’Abus France à Villeneuve le Roi (94)

2010 Lancement de l’activité Alarme et Vidéosurveillance en France

2010 Achat de l’entreprise Seccor, spécialisée dans le contrôle d’accès

2011 Lancement des produits mécatroniques, la 3ème génération de la sécurité

2012 Lancement de la gamme de cadenas Titalium et mise en place de l’Abus Academy (programme de formation).