



## DOSSIER DE PRESSE 2016

### Abena-Frantex

Nogent-sur-Oise (60)

---

**Fabricant et distributeur de produits à usage unique depuis 40 ans**  
60M€ de chiffre d'affaires - 10% de croissance annuelle



Contact presse

Laëtitia Cofflard ■ 0 344 544 344 ■ [lcofflard@presstance.com](mailto:lcofflard@presstance.com) ■



# SOMMAIRE

## **Les métiers d'Abena-Frantex** **page 2**

- La fabrication d'alèses
- La distribution de produits à usage unique
- La gestion de la contenance
- ABENA Conseil : le centre de formation Abena-Frantex

## **10% de croissance annuelle** **page 5**

- La Silver Economie : un marché porteur
- La conquête de nouveaux marchés
- Les projets d'investissements 2015
- Le développement à l'international

## **1992 : l'entreprise familiale fait un choix stratégique** **page 7**

- Histoire d'une entreprise familiale française...
- ... qui se rapproche d'un groupe familial international

## **Valeurs & management** **page 9**

- L'Homme au cœur de l'entreprise
- Portrait d'Olivier Barbet-Maillot, jeune Président
- Des techniques dans l'air du temps
- Une entreprise respectueuse de l'environnement

## **Chiffres et dates clés** **page 13**

- Chiffres clés
- Dates clés

## **Annexes** **page 15**

Historiquement, Abena-Frantex fabrique et distribue des produits de soins et d'hygiène à usage unique destinés au secteur de la santé : personnes dépendantes (personnes âgées et handicapées) et professionnels de santé.

Les clients sont répartis entre le secteur sanitaire (hôpitaux et cliniques), le secteur médico-social (maisons de retraite, IME, MAS, FAM, Foyers de vie...), les revendeurs à destination du MAD (Maintien A Domicile) et de la HAD (Hospitalisation A Domicile).

Les plus grands groupes privés et/ou associatifs font aujourd'hui confiance à Abena-Frantex.

Des organisations associatives reconnues telles que la Croix-Rouge ou Handistore (le site de vente en ligne de l'Association des Paralysés de France) s'inscrivent également dans la clientèle d'Abena-Frantex.

Fort de son expérience sur le marché de la santé, Abena-Frantex diversifie son activité et son offre de produits à usage unique en proposant désormais aux professionnels du Hors Santé des gammes complètes : emballage ; vaisselle jetable ; art de la table ; gants ; protection de la personne ; gestion des déchets ; hygiène ; essuyage ; protection de la literie ; etc. (voir annexe).

En se développant dans le hors santé, elle s'ouvre ainsi aux professionnels des industries : agro-alimentaires, chimiques, automobiles, agricultures, hôtelleries, restaurations, campings ou encore distributeurs / revendeurs, proposant des gammes complètes pouvant répondre à l'ensemble de leurs besoins.

### • **La fabrication d'alèses**

En 1984, l'usine de production d'alèses démarre à La Chapelle en Serval (Oise-60) sur un site de 3 500 m<sup>2</sup>. Face à la demande croissante, en 1998, l'entreprise s'installe à quelques kilomètres, à Nogent-sur-Oise, et augmente sa surface de production.

L'entreprise poursuit le développement de sa production avec l'installation d'une deuxième machine en 2005 qui s'accompagne d'une augmentation de la capacité de stockage (10 000m<sup>2</sup>). L'objectif des dirigeants est de passer de 90 millions à 150 millions d'alèses produites en 5 ans.

Aujourd'hui la production c'est :

- Une capacité de production de 400 pièces/minute pour les petites tailles et 200 pièces/minute pour les grandes.
- 125 millions d'alèses sorties de l'usine de Nogent-sur-Oise en 2014.
- 10 personnes qui gèrent environ 250 commandes par jour.
- Le leader du marché français (environ 40%).
- 40% de la production exportée dans 60 pays.

### • **La distribution de produits à usage unique**

Abena-Frantex est un acteur incontournable depuis plus de 25 ans sur le marché de l'hygiène à usage unique et reste toujours à la pointe de l'innovation en développant sans cesse ses gammes.

Fort de cette expérience et en collaboration avec des spécialistes du secteur, Abena-Frantex a conçu et développe une sélection de vêtements, d'articles coiffants, chaussants, de masques et d'articles de literie en non-tissé. Ces produits sont adaptés au secteur de l'hygiène en milieu hospitalier et de la protection de la personne : patients et professionnels.

Spécialiste du monde de la santé depuis plusieurs décennies, Abena-Frantex se diversifie et propose de nouveaux produits pour les entreprises et industries travaillant dans le monde du hors santé. L'entreprise propose une très large gamme de produits destinée à la gestion des déchets, à l'équipement de la protection individuelle avec notamment des gants, du soin de la peau, des produits d'essuyage comprenant des essuie-mains, des rouleaux de cuisines, des mouchoirs, du papier toilette et autres produits à visée industrielle, des produits à usage unique dédiés à l'art de la table et enfin, une gamme de protection de la literie avec de nouveaux produits spécialement conçus pour répondre aux besoins des utilisateurs hors-santé.

- **La gestion de la continence**

L'entreprise offre aujourd'hui la gamme de produits d'incontinence la plus large du marché. Sa philosophie :

- l'individualisation des soins avec une gamme complète, vaste et des produits uniques répondant à tous les besoins.
- un concept d'accompagnement et de suivi personnalisé : une équipe de soignants professionnels et experts en gestion de la continence à disposition des établissements de santé, de jours comme de nuits.

Abena-Frantex développe des outils d'aide à la gestion de la continence qu'elle met gratuitement à disposition de ses clients :

- Le logiciel HERACLITE : un programme d'optimisation de la gestion de la consommation de protections.
- Des fiches et tableaux pour évaluer le degré et le type d'incontinence.

Tous les produits d'incontinence d'ABENA sont conçus en priorité pour répondre aux besoins de l'utilisateur final et dans le même temps, avec l'intention de rendre la vie quotidienne des soignants plus facile.

ABENA est aujourd'hui le seul fabricant Européen à avoir obtenu un écolabel pour tous les produits de sa gamme d'incontinence (adulte et bébé).

- **ABENA Conseil : le centre de formation Abena-Frantex**



Le marché de la dépendance liée à la perte d'autonomie connaît un développement important depuis quelques années. Il attire de nombreuses jeunes entreprises.

Abena-Frantex, avec ses 40 ans d'expérience, bénéficie d'une expertise dans le domaine de l'incontinence, son cœur de métier originel. Elle a ainsi créé son propre centre de formation professionnelle : ABENA Conseil.

Avec ABENA Conseil, Abena-Frantex propose des formations aux personnels soignants pour les aider à apporter des solutions et des outils adaptés à la gestion de la continence chez les résidents. Les formations sont certifiées ISO 9001: 2000 et sont dispensées par une équipe d'experts.

L'enseignement de ces bonnes pratiques contribue à la lutte contre la maltraitance des personnes âgées, les protections souillées non changées constituant un manque de soin et donc un acte de maltraitance envers les résidents.

**9 modules** sont proposés et chacun intègre une partie pratique et une partie théorique:

**Module 1** : incontinence – Différents types et traitements

**Module 1 sup.** : sommeil et démence

**Module 2** : qualité des soins et des produits disponibles

**Module 3** : soin de la peau et Hygiène du corps

**Module 3 sup.** : utilisation des gants et infection du tractus urinaire

**Module 4** : évaluation et prise en charge de l'incontinence

**Module 5** : différents traitements en fonction des différents types d'incontinence

**Module 5 sup.** : incontinence fécale

**Module 6** : les chiffres clés – rôle et contrôle de la consommation de protection dans l'incontinence

La présence régulière de ces conseillers dans les établissements de soins leur permet de mieux cerner et comprendre les besoins des utilisateurs. L'accent est mis sur un moment sensible de la journée : le soir. Le personnel moins important dans les structures est plus disponible pour ces échanges. Ces moments privilégiés permettent aux conseillers incontinence de leur proposer un accompagnement sur mesure.

*« Les valeurs de cette société familiale se ressentent dans l'approche de conseil et d'accompagnement que ses délégués régionaux et techniciens (toutes infirmières et aides-soignantes) mettent en œuvre chaque jour pour leurs clients. » **annonce la direction du Cèdre**, groupement d'achat qui fédère des établissements chrétiens.*

La société Abena-Frantex connaît une croissance à deux chiffres : entre 2004 et 2012, le chiffre d'affaires a croît en moyenne de 10% chaque année.

Les raisons de ce succès s'expliquent par le marché, porteur, mais trouvent également leur source dans le positionnement différenciant de l'entreprise.

- **La Silver Economie : un marché porteur**

Le marché de la dépendance liée à la perte d'autonomie connaît un développement important depuis quelques années et attire de nombreuses jeunes entreprises. Le marché global de la Silver Economy représentait 92 milliards d'euros en 2013 en France et dépassera les 130 milliards en 2020, selon le Senior Strategic 2013.

- **La conquête de nouveaux marchés**

Sur l'ensemble du territoire national, Abena-Frantex dispose d'une équipe de 25 commerciaux en contact permanent avec les utilisateurs finaux des produits ABENA. Cette présence sur le terrain, permet à l'entreprise d'être à l'écoute des besoins, d'innover sans cesse dans la fabrication des alèses et dans l'ensemble de la gamme de produits à proposer.

Avec l'intention de conquérir de nouveaux marchés et une nouvelle typologie de clients, en 2014, elle déploie un nouveau catalogue de produits à usage unique dédiés au hors-santé.

Les différents domaines couverts aujourd'hui, en santé et hors-santé, par Abena-Frantex sont l'emballage, la vaisselle jetable, l'art de la table, les gants, la protection de la personne, la gestion des déchets, l'hygiène, l'essuyage, la protection de la literie, le soin de la peau, la nutrition, la gestion de la continence, l'essuyage corporel et les rouleaux d'examen (voir annexe), qui représentent plus de 2000 produits au total.

- **Les projets d'investissements 2015**



En février 2015, Abena-Frantex investit sur la construction d'un pôle logistique de 3 000m<sup>2</sup> à la Zac de La Valentine à Marseille. Y seront gérées les commandes et stockés les approvisionnements des usines. Un investissement de 3.3 millions d'euros qui permet à l'entreprise d'asseoir sa présence dans le sud de la France. Ce nouveau pôle permet de faciliter les livraisons, de réduire les temps de transports et ainsi, de limiter les émissions de CO<sup>2</sup>. Une démarche écologique bénéfique pour la région et en total accord avec les valeurs de l'entreprise Abena-Frantex.

Par ailleurs, l'entreprise envisage également en 2015 d'acquérir pour son site de Nogent, un autre bâtiment. L'idée étant de doubler sa surface de production.

**APHP** : Abena-Frantex a remporté fin 2013 un important appel d'offres pour le lot « alèses ». Elle fournira ainsi à l'APHP (Assistance Publique-Hôpitaux de Paris), 8 millions d'alèses à usage unique chaque année et ce jusqu'en 2017.

**UNIHA** : Abena-Frantex, déjà fournisseur officiel d'UNIHA (l'achat coopératif des Hôpitaux Publics) avec 20 millions d'alèses par an conserve en 2014 sa position et devient le distributeur officiel d'alèses et d'autres produits à usage unique pour 55 principaux CHU de France.

Il devient ainsi le leader incontesté du marché des alèses en France et confirme son positionnement. Dans ces hôpitaux, le CA d'Abena-Frantex passe ainsi de 2.3 à 4.7 millions d'euros.

- ***Le développement à l'international***

Abena-Frantex souhaite conserver ses parts de marché en France mais également se développer à l'international.

De manière à accompagner ce développement Abena-Frantex a assis sa stratégie sur la capacité de développement à l'export du groupe ABENA et de son entité ABENA International qui compte une vingtaine de personnes avec des responsables de zones qui couvrent 60 pays dans le monde. L'entreprise a établi des partenariats avec des distributeurs implantés dans chaque pays qui commercialise la production localement.

De plus, Abena-Frantex bénéficie d'une présence de filiales dans plusieurs pays Européens (Danemark, Royaume-Uni, Allemagne, Suède, Norvège, Pays Bas, Pologne, Finlande et Slovénie).

La présence terrain des équipes est inhérente à cette volonté de développement à l'international et implique une multiplication des déplacements sur de grands évènements professionnels terrain comme le Salon Arab Health, Medica en Allemagne, etc., mais aussi l'investissement dans un système de vidéo conférence moderne permettant de suivre les actions des responsables de zones et de les motiver à distance.

Aujourd'hui sur une capacité de production de 110 millions d'alèses produites à l'année, Abena-Frantex vend 35 millions à l'export dans près de 60 pays à travers le monde et a une forte présence au Moyen Orient et en Europe de l'Est. Avec l'appui du Groupe l'entreprise a prévu que la part de l'export soit portée à 53% d'ici 2017 et 62% d'ici 2020.

Les choix stratégiques des dirigeants successifs ont permis à la famille Barbet-Maillot de rester à la tête d'une entreprise aujourd'hui florissante. Les valeurs familiales sont ancrées dans la gestion de l'entreprise Abena-Frantex et de sa maison mère danoise le Groupe ABENA.

- **Histoire d'une entreprise familiale française...**

En 1975, Josette Maillot réalise une étude de marché sur l'utilisation de produits à usage unique dans le milieu hospitalier français pour le compte d'un ami associé d'un groupe finlandais, TAMPELLA. Ce dernier dispose d'une division non-tissé et souhaite utiliser sa matière première pour un autre usage. Son étude met en avant un marché prometteur. En effet, à l'époque, les hôpitaux français n'utilisent que des draps en tissu, même pour des usages courts.

Dans l'année, Josette est nommée par le groupe papetier finlandais TAMPELLA gérante de sa filiale Frantex. Elle a pour mission de développer l'activité non-tissé à usage unique en France dans le monde hospitalier.

Son fils, François, âgé de 32 ans rejoint alors sa mère dans l'entreprise à la fonction de responsable commercial.

Tous deux s'installent à Chantilly dans des anciennes écuries. Ils débutent sans aucun moyen. Ils remportent un premier marché : les draps à usage unique pour l'Assistance Publique-Hôpitaux de Paris (APHP). Ils recrutent et s'agrandissent de mois en mois.

François Barbet-Maillot endosse alors les fonctions de directeur commercial, livreur, responsable des relations avec le Groupe, constructeur de bureaux, d'unités de stockage pendant près de dix ans.

La gamme de produits se diversifie.

Le stockage devient trop petit. L'entreprise loue un entrepôt dans l'agglomération creilloise pour, en 1984, s'installer à La Chapelle en Serval. Les dirigeants investissent dans une première machine pour fabriquer des alèses. FRANTEX devient alors fabricant français, ce qui lui permet de rester sur le marché des hôpitaux. En effet, le nouveau gouvernement arrivé en 1981 impose des contraintes d'« achats français » aux hôpitaux publics.

Lors du départ en retraite de Josette en 1985, François reprend la gérance de l'entreprise qui appartient toujours à 100% aux Finlandais. L'entreprise poursuit son développement.

- **... qui se rapproche d'un Groupe familial international**

Cependant, en 1991, le Groupe se retrouve dans une situation délicate et décide d'arrêter l'activité de FRANTEX en France. François souhaite néanmoins maintenir l'activité et se met en quête d'un repreneur potentiel qu'il trouve chez un de ses clients spécialisé dans l'incontinence adulte : Saekko-Bambo, qui sera renommé plus tard ABENA. Son président, Preben Terp-Nielsen, fils du fondateur du groupe danois, souhaite rentrer sur le marché français et voit alors une opportunité dans la proposition de François.

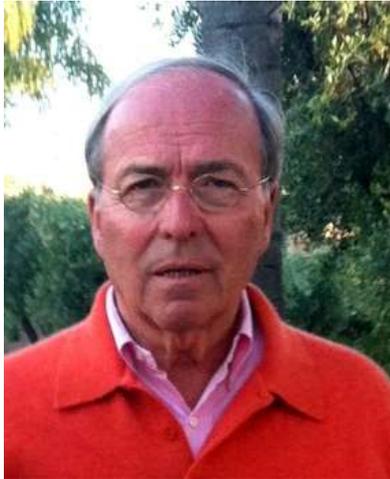
En 1992, François Barbet Maillot et Preben Terp-Nielsen rachètent Frantex à TAMPELLA. François devient alors propriétaire à 40% de l'entreprise ; les 60% restants sont repris par le Groupe danois Saekko-Bambo devenu depuis, Groupe ABENA.

A plusieurs reprises François Barbet-Maillot propose à son fils, Olivier, de le rejoindre. Il accepte finalement en 2003 et prend la succession de son père en 2011.

C'est sans doute grâce ce choix stratégique de se rattacher à un Groupe international plutôt que de mourir que la société Abena-Frantex connaît aujourd'hui une croissance à

deux chiffres. Entre 2004 et 2012, le chiffre d'affaires croît d'environ 10% chaque année. Les raisons de ce succès s'expliquent par le marché, porteur, mais trouvent également leur source dans le positionnement différenciant de l'entreprise.

Les clients présents sur l'ensemble du territoire sont répartis entre le secteur sanitaire (hôpitaux et cliniques), le secteur médico-social (maisons de retraite, IME, MAS, FAM, Foyers de vie etc...) et les revendeurs à destination du MAD et de la HAD.



*"J'ai mis plusieurs années à convaincre mon fils de me rejoindre dans cette belle aventure entrepreneuriale. Olivier a suivi son propre parcours professionnel dans une belle entreprise avec de hautes fonctions à l'international. Je suis heureux qu'il ait accepté ma proposition, de même, maman a été très émue à l'annonce de son arrivée. A partir du moment où j'ai donné la responsabilité du développement de l'entreprise à Olivier, je l'ai laissé prendre ses décisions et les assumer. Son arrivée s'est déroulée de façon sensationnelle. Olivier a apporté son expérience passée dans le monde de l'export. Nous avons décidé de travailler dans le même bureau. Chacun avait des responsabilités dans des domaines bien précis et aucun de nous n'est allé sur les platebandes de l'autre." déclare **François Barbet-Maillot**.*

La culture d'entreprise familiale, au service de l'esprit d'initiative des collaborateurs d'Abena-Frantex, est l'une des 10 valeurs clés de l'entreprise.

Les valeurs de l'entreprise Abena-Frantex sont nombreuses et se fondent majoritairement avec celles du Groupe ABENA. L'entreprise est certifiée conformément à la norme de gestion environnementale ISO 14001 et à la norme qualité ISO 9001.

- **L'Homme au cœur de l'entreprise**

Clients, utilisateurs finaux, salariés, partenaires ; les « parties prenantes » de l'entreprise sont au cœur de la stratégie et des préoccupations d'Abena-Frantex.

Le client est considéré comme un véritable partenaire sans lequel l'essor économique de la société ne pourrait exister. Une autre valeur importante repose sur la volonté permanente de vouloir améliorer la qualité de vie des utilisateurs des produits ABENA.

Aussi, la production doit-elle respecter une qualité optimum pour ses clients. L'entreprise investit sur des machines à la pointe technologique pour pouvoir proposer des prix compétitifs. L'optimisation de la logistique fait également partie intégrante des priorités de l'entreprise pour livrer ses clients en France sous 72h.

*« En associant des partenaires et clients à sa réflexion stratégique, Olivier Barbet Maillot optimise les conditions des choix à opérer pour son entreprise, en bénéficiant de retours terrains directs. Il affiche une grande transparence sur les chiffres, les forces et faiblesses de l'organisation. Une telle démarche renforce notre compréhension des contraintes et enjeux d'ABENA Frantex, favorisant ainsi potentiellement le développement de nos relations. Cette collaboration à 360° est un témoignage sur l'audace à entreprendre », **témoigne Eric Tabouelle, PDG de Helpevia, Client et Partenaire.***

- **Portrait d'Olivier Barbet-Maillot, jeune Président**



Diplômé de l'INSEEC-Paris, dans les années 1990, Olivier Barbet-Maillot intègre le monde du travail dans l'industrie de la carte à puce. Pendant 10 ans, il gravit les échelons chez Oberthur Technologies pour devenir responsable marketing, puis responsable export. Il fait alors le tour du monde et se forme à la négociation en environnement international.

Olivier Barbet-Maillot rejoint l'entreprise Abena-Frantex en 2003 à la demande de son père séduit par l'idée de devenir entrepreneur.

Il débute dans l'entreprise en tant que directeur commercial. Il développe alors l'activité qui passe de 20 à 40 millions d'euros en 7 ans. Pendant cette période, l'entreprise investit dans une seconde machine de production d'alèses, double sa surface de stockage, développe ses références de 300 à 600 produits et accroît son effectif commercial de 10 à 20 personnes. Il améliore également certains process qui permettent à l'entreprise d'obtenir la certification Iso 9001.

En février 2011, c'est en jeune dirigeant déterminé et ouvert qu'Olivier Barbet-Baillot prend la tête d'Abena-Frantex. Il devient Président à l'âge de 39 ans.

Avec un chiffre d'affaires de 54M€ en 2014-2015, Olivier Barbet-Maillot a pour ambition d'atteindre 65M€ en 2016-2017. Sur la même période, la production d'alèses augmentera de 120 à 150 millions d'unités.

*« Je connais maintenant Olivier Barbet Maillot depuis 8 ans. 8 années durant lesquelles l'environnement de notre métier a bien évolué, mais aussi 8 années au cours desquelles les fondamentaux des affaires sont restés les mêmes. Olivier Barbet Maillot c'est tout à fait ça ; la capacité d'évoluer et d'organiser son entreprise au regard des évolutions du marché tout en gardant en base la réflexion solide que nécessite son activité industrielle. Olivier Barbet Maillot c'est aussi la force de l'histoire de FRANTEX et les capacités et opportunités, fruits du groupe ABENA. Une phrase pour résumer ce point Think global, act local. Olivier Barbet Maillot c'est enfin son équipe puisqu'un homme seul n'est jamais aussi efficace qu'une équipe qui partage un projet de bon sens », **déclare Gérard Heuliez, Directeur Général, Kolmi-Hopen, Fournisseur et Partenaire.***

- **Des techniques dans l'air du temps**

En dirigeant « moderne », Olivier se familiarise bien tôt avec les techniques participatives. Ainsi, en bon gardien des valeurs de l'entreprise, c'est avec l'aide de ses équipes qu'il définit ses objectifs stratégiques à 5 ans et affiche en toute transparence sa vision pour les 5 prochaines années :

- accroître les parts de marché de la société en France,
- développer l'activité industrielle à l'international,
- augmenter de façon constante l'activité de distribution de produits à Usage Unique.

En 2014, Olivier Intègre le RSE (réseau social d'entreprise) dans son management et continue de laisser la parole à ses salariés.

Abena-Frantex mène bon nombre d'actions sociétales et environnementales. Tantôt elle motive et accompagne les collaborateurs internes dans des actions auprès des Resto du Cœur, tantôt elle se fait mécène du Château de Chantilly. Diverses actions sont menées au profit de pays défavorisés, du temps est consacré aux jeunes de l'éducation nationale pour aider à des corrections diverses (oraux, corrections de rapports de stage, ...). Enfin, Abena-Frantex intervient également auprès des écoles d'infirmières pour présenter les modules de bases ABENA Conseil et les former ainsi aux bonnes pratiques.

- **Une entreprise respectueuse de l'environnement**

L'Union Européenne estime que 3 milliards de tonnes de déchets sont jetés chaque année en Europe. Ce nombre ne cesse d'augmenter et l'OCDE calcule qu'il aura augmenté de 45% en 2020, si rien n'est fait pour inverser le problème. [Source: OCDE]

Chez Abena tous sont conscients que la gestion d'une installation de production peut affecter l'environnement et pour cette raison, toutes les précautions sont prises pour maintenir un niveau de déchets à un minimum absolu.

C'est pourquoi Abena-Frantex s'est lancée sur une certification ISO 14001.

Les grands axes de sa politique environnementale sont les suivants :

- Répondre pleinement aux exigences de ses clients en travaillant sur la qualité de vie des personnes qui utilisent ses produits,
- Respecter en permanence les exigences réglementaires applicables à ses métiers et aux aspects environnementaux,
- Anticiper tout risque de pollution, maîtriser et réduire autant que possible l'impact sur l'environnement,
- Œuvrer à l'amélioration continue de leur organisation et de leurs performances Qualité – Environnement afin de pérenniser l'entreprise face à l'évolution des marchés,
- Faire adhérer le personnel aux valeurs de l'entreprise et améliorer la communication entre entités et envers les parties intéressées extérieures.

- Développement durable

Depuis sa création, le Groupe ABENA accorde une importance particulière à ce que ses produits aient le moins d'impact possible sur le climat et l'environnement. Préserver l'environnement est un objectif essentiel dans n'importe quel développement de produit ABENA. La plupart des produits d'incontinence ABENA possèdent plusieurs Ecolabels, représentant la véritable garantie d'avoir pris toutes les précautions nécessaires pour préserver la santé et l'environnement.

Des études internationales ont montré que jusqu'à 85% de l'impact environnemental d'un change ou d'une alèse est liée à la matière première, facteur déjà existant avant même la transformation du produit final par ABENA. La matière première est donc un point de départ naturel pour l'évaluation des préoccupations environnementales.

Aujourd'hui, des produits d'incontinence de plus en plus petits sont proposés ; avec une taille réduite, des quantités plus importantes de liquide peuvent être absorbées permettant un impact moins important sur l'environnement.

ABENA reconnaît sa responsabilité environnementale dans son processus de fabrication, et cela, en imposant chaque année, des audits environnementaux sur ses fournisseurs de matières premières.

- Production sans déchets

Les déchets de production sont recueillis, et les composants individuels, tels que le papier et le plastique, sont séparés et renvoyés aux fournisseurs, pour le recyclage. La consommation d'énergie est minimisée grâce à des machines modernes qui ne produisent aucune émission dans l'atmosphère, tout en offrant un système de recirculation de la chaleur. Un autre aspect important du programme de recherche et développement d'Abena-Frantex, est la réduction de l'impact sur l'environnement. Ses domaines d'attention se concentrent sur les plastiques dégradables, les super-absorbants bio, les matériaux d'emballage alternatifs ainsi que le recyclage des matériaux utilisés. Une grande partie de ce travail est menée en partenariat avec ses fournisseurs.

- o Eco Label

### **Le label Environnemental Nordique – Nordic Swan**

ABENA est le premier industriel à posséder un écolabel environnemental, le "Nordic Swan", sur l'ensemble de sa gamme de produits d'incontinence. ABENA est toujours le premier fabricant de protections et produits d'incontinence labellisés

environnement. L'objectif de l'écolabel est de minimiser l'impact des produits sur l'environnement et sur notre santé. La définition des critères est fondée sur une évaluation des effets durant tout le cycle de vie et le parcours des matières premières de la production, à la consommation jusqu'aux déchets. Le premier critère de qualité est que les produits éco labellisés soient identiques ou supérieurs aux produits non labellisés. Les produits ayant un écolabel aident à protéger le climat et assurent un profond respect des exigences environnementales en vigueur.

Le "Nordic Swan", fondé par le Conseil nordique des ministres est un organisme indépendant. En 1994, ABENA Suède a reçu le premier certificat ABENA "Nordic Swan".



### **Les normes "Nordic Swan" pour les hautes exigences environnementales**

L'objectif du label "Nordic Swan" est de réduire l'impact de la consommation quotidienne sur l'environnement et la santé.

- **dates clés**

**1975** : Création de FRANTEX détenue par le groupe papetier finlandais TAMPELLA.

**1976** : Le Groupe TAMPELLA devient actionnaire à 100% de FRANTEX. François Barbet-Maillot rejoint la société.

**1984** : Démarrage de la ligne de production d'alèses à La Chapelle en Serval.

**1988** : Fabrication d'alèses pour le Groupe SAEKKO-BAMBO.

**1991** : Le Groupe TAMPELLA virtuellement en dépôt de bilan est vendu par départements. Le "non-fissé" est la première division à être vendue.

**1992** : Le Groupe danois SAEKKO-BAMBO rachète 60% de FRANTEX et François Barbet-Maillot 40%.

**1993** : La société commence la commercialisation des produits d'incontinence adulte, fabriqués par le Groupe.

**1998** : En Octobre, la société emménage dans sa nouvelle usine à Nogent-sur-Oise (60 Oise), où est installée une nouvelle machine de production d'alèses dernier cri.

**2000** : Le Groupe SAEKKO-BAMBO devient le Groupe ABENA.

**2001** : FRANTEX devient Abena-Frantex.

**2003** : Olivier Barbet-Maillot, fils de François Barbet-Maillot, rejoint Abena-Frantex et prend la direction commerciale. Un second site logistique est mis en place à La Ciotat (Bouches du Rhône).

**2005** : Pour faire face à la montée en puissance de l'activité, une deuxième machine de production d'alèses ultra moderne est livrée. Des investissements sont réalisés et le site de Nogent-sur-Oise double sa capacité de stockage. Toujours la même année, une troisième plateforme logistique est mise en place à Narbonne dans l'Aude.

**2011** : En Février 2011, François Barbet-Maillot part en retraite, Olivier Barbet-Maillot devient Président Directeur Général.

**2004-2011**: Abena-Frantex développe son activité et double son chiffre d'affaire.

**2013** : Abena-Frantex est désormais un acteur incontournable du marché de l'incontinence adulte. Son effectif est de 85 personnes dont une vingtaine de conseillers répartis sur toute la France.

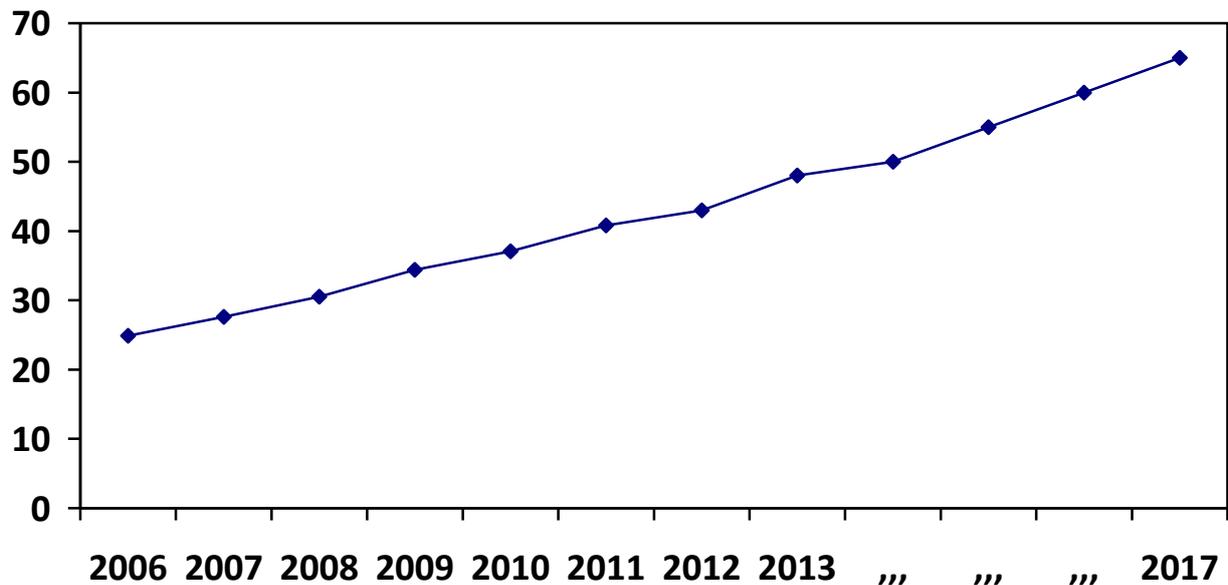
**Fin 2013** : Abena-Frantex remporte un important appel d'offres de l'APHP (Assistance Publique – Hôpitaux de Paris)

**2014** :

- Abena-Frantex remporte UNIHA
- Abena-Frantex développe un catalogue de 2 000 produits destinés à l'usage unique en santé et hors-santé

- **chiffres clés**

**Evolution du Chiffre d'Affaires (M€) Abena-Frantex depuis 2006  
et ambitions du nouveau PDG pour 2016-2017**



- Outre l'usine de Nogent-sur-Oise, Abena-Frantex dispose de 2 sites logistiques à La Ciotat (Bouches du Rhône) et à Rivesaltes (Pyrénées-orientales)
- 125 collaborateurs en France
- Chiffre d'affaires : 54 millions d'Euros (1/3 fabrication d'alèses, 1/3 incontinence adultes, 1/3 négoce de produits à usage unique)
- Progression du CA de 10% de 2013 à 2014
- 125 millions d'alèses produites en 2014
- Plus de 2000 références distribuées
- 9 camions
- 10 quais
- 11 500 m<sup>2</sup> de surface de stockage avec La Ciotat et Rivesaltes : 3 500 palettes, 135 000 cartons
- 250 commandes par jour
- 350 palettes/jour
- 40 - 50 camions vers les pays étrangers, sans compter une quantité considérable de colis postaux
- Préparation des commandes de 4h00 à 17h00
- 40 camions par jour

▪ *Liste des produits distribués par Abena-Frantex*

**Emballage**

- Hamburgers
- Sandwichs
- Salades
- Sushis
- Smoothies
- Pâtes



**Vaisselle Jetable**

- Gobelets
- Tasses
- Couverts
- Assiettes



**Art de la table**

- Bougies, serviettes, chemins de table



**Gants**

- Nitrites, Vinyles, Latex



**Protection de la personne**

- Pyjamas
- Chemises d'opérés
- Blouses
- Blousons
- Masques
- Coiffants
- Tabliers
- Chaussants



**Gestion des déchets**

- Poubelles, sacs poubelles

**Hygiène**

- Gel désinfectant, lingettes désinfectantes



**Essuyage**

- Papier toilette, essuie-mains

**Protections Literie**

- Alèses
- Protection du lit (draps, couvertures...)

**Soins de la peau**

- Crèmes, pommades, produits sans rinçage...



## Nutrition

- Crèmes, potages, boissons chaudes



## Incontinence et Produits de maintien

- Abri-Form (changes complets)
- Abri-Form Junior
- Abri-San (protections anatomiques)
- Abri-Flex (pullups)
- Abri-Wing (changes avec ceinture)
- Abri-Man (coquille homme)
- Abri-Fix (produits de maintien)
- Bambo Nature (changes enfants)



## Essuyage Corporel

- Lingettes, Gants de toilette, carré d'essuyage...

## Rouleaux de table d'examen

- 6 produits

