

ABENA®

DOSSIER  
DE PRESSE  
2017

# Abena-Frantex

NOGENT-sur-OISE(60)



Fabricant et  
distributeur  
de produits  
à usage unique  
depuis  
**40 ans**



**60 M€**  
de chiffre  
d'affaires

**10%**

de croissance  
annuelle

Contact presse

Agence Presstance

Mélissa Czech 0 344 544 344  
mczech@presstance.com

**COMMUNIQUÉ DE SYNTHÈSE**

## Abena-Frantex

### Entreprise familiale leader de l'usage unique depuis 40 ans

Depuis 40 ans, Abena-Frantex est spécialiste de l'usage unique dans les produits de soins et d'hygiène destinés aux secteurs de la santé et, depuis 2015, du hors-santé. L'entreprise familiale, en plus de son activité principale, met son expertise à disposition des professionnels avec son centre de formation, Abena-Conseil. Les choix stratégiques des dirigeants, notamment de rejoindre un groupe familial danois, permettent aujourd'hui d'observer une hausse régulière de la croissance de son chiffre d'affaire. L'entreprise cultive ses valeurs familiales et applique un système de management où l'homme est au cœur de l'entreprise.

#### EXPERT

Depuis 1975, Abena-Frantex conçoit, développe, fabrique et distribue ses produits de soins et d'hygiène aux établissements du secteur sanitaire, médico-social, maintien & hospitalisation à domicile. Au contact de ses clients et à l'écoute de leurs besoins, l'entreprise familiale devient spécialiste de la continence en offrant la gamme de produits la plus large du marché.

Depuis 2015, avec l'intention de conquérir de nouveaux marchés et une nouvelle typologie de clients, l'entreprise déploie un nouveau catalogue de produits à usage unique dédié aux entreprises industrielles, à l'hôtellerie et la restauration.

#### CONSEIL

En 2009, pour répondre aux besoins croissants du personnel des établissements de santé en termes de gestion de la dépendance et de perte d'autonomie, l'entreprise crée sa propre structure de formation professionnelle : Abena-Conseil. Les formations, présentielles ou en e-learning, sont assurées par des aides-soignantes et des infirmières régulièrement en contact avec des structures de soin.

#### CROISSANCE

Depuis 2004, le chiffre d'affaires croît, en moyenne, de 10% chaque année passant de 20M€ à 60M€ en 12 ans. Les raisons de ce succès s'expliquent par un marché porteur, par le caractère innovant et différenciant de l'entreprise, mais trouvent également leur source dans les choix stratégiques des dirigeants. En 1992, la décision de rejoindre un groupe danois assurera la pérennité de l'entreprise.

En dirigeant « moderne » depuis 2011, Olivier Barbet-Maillot se familiarise avec les techniques participatives. En gardien des valeurs de l'entreprise, c'est avec l'aide de ses équipes qu'il définit ses objectifs stratégiques.

#### VALEURS

La culture d'entreprise familiale, au service de l'esprit d'initiative des collaborateurs, est l'un des fondamentaux d'Abena-Frantex. Elle place l'homme au cœur de l'entreprise et de ses préoccupations. Le client est considéré comme un véritable partenaire sans lequel l'essor économique de la société ne pourrait exister.

L'entreprise, de par son appartenance scandinave, accorde une importance particulière à la maîtrise de son impact environnemental. Elle devrait prochainement être certifiée ISO 14001. De nombreuses actions sociétales (association ELA, mécène du Domaine de Chantilly...) sont également initiées chaque année.

# SOMMAIRE

## Abena-Frantex : Histoire d'un fabricant & distributeur de produits à usage unique

- L'usage unique dans la santé
- La fabrication d'alèses à Nogent-Sur-Oise
- La gestion de la continence
- ABENA Conseil : la formation selon Abena-Frantex
- L'usage unique pour le hors santé

/p3

## 1992 : l'entreprise familiale fait un choix stratégique

- Histoire d'une entreprise familiale française ...
- ... qui se rapproche d'un groupe familial international
- Les activités du groupe Abena dans le monde

/p6

## 10 % de croissance annuelle

- La silver économie : un marché porteur
- La conquête de nouveaux marchés & innovations
- Les projets d'investissements 2016-2017
- Le développement à l'international

/p9

## Valeurs & management

- L'Homme au cœur de l'entreprise
- Portrait d'Olivier Barbet-Maillot, jeune Président
- Des techniques de management dans l'air du temps
- Une entreprise respectueuse de l'environnement
- Une entreprise qui prend à coeur sa mission sociétale

/p11

## Dates et chiffres clés

- Dates clés
- Chiffres clés

/p15

## Annexes

/p17

# Abena-Frantex : Histoire d'un fabricant & distributeur de produits à usage unique

En 40 ans, l'entreprise Abena-Frantex est devenue experte dans la sélection et la distribution de produits à usage unique, historiquement pour le secteur de la santé, puis pour le Hors Santé.

Abena Frantex conçoit, développe, fabrique et distribue des produits adaptés aux secteurs de l'hygiène, du soin (gestion de la continence, soin des plaies, soin de la peau) et de la protection de la personne (vêtements, articles coiffants, chaussants, masques et articles de literie non tissés). Ces produits sont destinés aux personnes dépendantes (personnes âgées et handicapées) et aux professionnels de santé.

## L'USAGE UNIQUE DANS LA SANTÉ

Ses clients sont répartis entre le secteur sanitaire (hôpitaux et cliniques), le secteur médico-social (maisons de retraite, Instituts médico-éducatifs, Maisons d'accueil spécialisées, Foyers d'accueil médicalisés, Foyers de vie...), les revendeurs à destination du MAD (Maintien A Domicile) et la HAD (Hospitalisation A Domicile).

Les plus grands groupes publics, privés et/ou associatifs comme l'Assistance Public des Hôpitaux de Paris (AP-HP), la Croix-Rouge, Le groupe Ramsay-Générale de Santé s'inscrivent également dans la clientèle d'Abena-Frantex.

## LA FABRICATION D'ALÈSES A NOGENT-SUR-OISE

En 1984, Abena-Frantex ouvre son usine de production d'alèses à La Chapelle en Serval (Oise-60) sur un site de 3 500 m<sup>2</sup>. Face à la demande croissante, l'entreprise s'installe en 1998 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.



> 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 2015

> 10 personnes qui gèrent environ 270 commandes par jour

> le leader du marché français (plus de 40%)

> 36% de la production exportée dans 60 pays



## LA GESTION DE LA CONTINENCE

Au contact de ses clients et à l'écoute de leurs besoins, l'entreprise devient spécialiste de la continence en offrant 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 jour comme de nuit.

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

- L'application en ligne « Abena Soins » : 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 : LA FORMATION SELON ABENA-FRANTEX

Le marché de la dépendance liée à la perte d'autonomie connaît un développement important depuis quelques années. Avec ce développement, le personnel des établissements de santé est au cœur de nombreuses problématiques, pas toujours faciles à gérer au quotidien.

C'est pour répondre à ce besoin que l'entreprise a créé sa structure de formation professionnelle : ABENA Conseil.

Au-delà de son expertise dans le domaine de l'incontinence, son cœur de métier original, ABENA Conseil propose des formations centrées sur l'accompagnement du résident. ABENA Conseil s'appuie sur 40 ans d'expérience en structures de soin. Ses formatrices sont des aides-soignantes et des infirmières régulièrement au contact des structures de soins. Leur expérience pratique constitue la spécificité de ses formations présentiellelles.

La formation est ainsi dispensée en privilégiant le dialogue et l'interactivité avec les soignants concernés. Plus d'une trentaine de cas pratiques sont discutés dans chaque formation. Ces journées constituent des moments privilégiés d'échanges avec un personnel toujours très demandeur de conseils pour améliorer leur travail quotidien. Pour l'établissement, c'est la possibilité de concentrer ses équipes pendant une journée entière sur un sujet de fond concernant l'accompagnement du résident ou du soignant. Des résultats tangibles dans l'évolution des pratiques constituent l'objectif principal de ces échanges.

Un volet de formations e-learning (auto formations à distance) est également disponible et propose des avantages pour les établissements en termes de logistique, d'organisation et de coût.



### 5 formations présentiellelles (1 jour) :

- > Prise en charge globale du résident incontinent,
- > Prise en charge du résident atteint de troubles psychiatriques et démences,
- > Accompagnement du résident en fin de vie,
- > Prise en charge du résident atteint de Malnutrition / Dénutrition,
- > Risques psychosociaux du personnel en EHPAD.

### 6 formations e-learning (1 à 2 h)

- > Incendie en EHPAD,
- > Chute du résident ,
- > Prévention et soins de l'es-carre chez le résident ,
- > Aider ou stimuler : maintenir les capacités des résidents ,
- > Gestes de premiers secours,
- > Le patient diabétique : Détection et prévention des hypoglycémies ou hyperglycémies.

## L'USAGE UNIQUE POUR LE HORS SANTÉ

Spécialiste du monde de la santé depuis plusieurs décennies, Abena-Frantex se diversifie en 2014 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 destinés :

- A la gestion des déchets,
- A la protection de la personne avec notamment des gants et des équipements de protection individuelle à usage unique,
- Au soin de la peau et à l'essuyage corporel.

### Mais aussi :

- Des produits d'essuyage comprenant des essuie-mains, des rouleaux de cuisine, 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.

### > LE MARCHÉ DU FOOD SERVICE

L'entreprise dispose aujourd'hui d'un catalogue de plus de 600 produits dédiés au secteur alimentaire et au snacking. Pour le Groupe Abena, qui fournit déjà dans les pays nordiques des chaînes de Coffee Shops telles que Baresso Coffee (52 cafés) et Kaffitår (8 cafés), le « Food Service » représente aujourd'hui 20 Millions d'Euros de CA.

En France, Abena-Frantex a saisi cette opportunité et souhaite devenir un acteur reconnu sur ce marché en usant de sa crédibilité danoise. Le Groupe dispose en effet de sa propre ligne de production de Coffee Cups qui lui permet de cibler les chaînes de Coffee Shops, les boulangeries, les cafés-snacks.

Le « Food Service » est divisé en gammes complètes :

- **Vaisselle jetable** : tasses à café (production interne), gobelets, verres, couverts, assiettes,
- **Emballage alimentaire** : films alimentaires (aluminium, cuisson (transformation interne) et étanches), produits de vente à emporter, pots, saladiers, plateaux repas,
- **Jetable** : serviettes de table, nappes, sets, chemins de table,

### > LE MARCHÉ DE L'HÔTELLERIE

Fort de son leadership dans la protection de la literie à usage unique pour le marché de la santé, Abena-Frantex a développé une gamme complète de près de 100 articles dédiés aux besoins de l'hôtellerie. Ces 40 années d'existence nous ont été utiles pour développer des solutions innovantes avec, par exemple, l'utilisation de matières premières multicouches telles que le SMS offrant des qualités de résistance et de douceur améliorées. De plus, fort d'un bureau d'approvisionnement de 35 personnes et d'un bureau de contrôle qualité situé dans la région de Hubei (Chine), au plus proche des fabricants, Abena-Frantex a créé une gamme parfaitement adaptée aux besoins des consommateurs avec un excellent rapport qualité/prix. Dès la première année, quatre containers de produits ont été distribués.



# 1992 : l'entreprise familiale fait un choix stratégique

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 FRANCAISE ...

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 de 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 du 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 d'anciennes écuries. Ils débutent sans aucun moyen. Ils remportent un premier marché : les draps à usage unique pour l'Assistance Publique-Hôpitaux de Paris (AP-HP). 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. Puis, 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 actionnaire à 40% de l'entreprise ; les 60% restants sont repris par le Groupe danois Saekko-Bambo devenu depuis le 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 à 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 2016, le chiffre d'affaires a crû d'environ 10% chaque année, passant de moins de 20 M€ à plus de 60 M€. 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, Instituts médico-éducatifs, Maisons d'Aide Spécialisées, Foyers d'Accueil Médicalisés, Foyers de vie etc.) et les revendeurs à destination du Maintien à domicile et de l'Hospitalisation à domicile.



*« 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 plates-bandes de l'autre. »*

déclare François Barbet-Maillot.





## LES ACTIVITÉS DU GROUPE ABENA DANS LE MONDE

Abena est un groupe familial danois basé au sud du Jutland, à quelques kilomètres de la frontière allemande. Toujours détenu et dirigé par la famille Terp-Nielsen qui l'a fondé en 1953, le Groupe compte plus de 20 filiales à travers le monde, et un Chiffre d'Affaires prévu pour 2017 de 670 M€.

Les sites de production basés au Danemark, en Suède, en Chine et en France permettent de fabriquer tous les jours, toute l'année, même les week-ends, plus de 3,5 millions d'articles absorbants (couches bébé, protections pour adulte, alèses, etc.).

### Abena Today



# 10 % de croissance annuelle

Abena-Frantex connaît une croissance à deux chiffres : depuis 2004, le chiffre d'affaires a crû en moyenne de 10% chaque année, passant de 20 M€ à 60M€ en 12 ans. Les raisons de ce succès s'expliquent par le marché porteur, mais trouvent également leur source dans le caractère innovant et différenciant de l'entreprise.

## LA SILVER ÉCONOMIE : 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 Economie 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 & INNOVATIONS

Sur l'ensemble du territoire national, Abena-Frantex dispose d'une équipe de plus de 30 commerciaux en contact permanent avec les utilisateurs finaux des produits Abena.

La particularité de cette force commerciale est d'être constituée pour plus des deux tiers de soignants (infirmiers ou aides-soignants). Ces techniciens ou technico-commerciaux offrent une expertise de la gestion de la continence et forment le personnel soignant des établissements travaillant avec Abena-Frantex.

Cette présence sur le terrain permet à l'entreprise d'être à l'écoute des besoins, d'innover sans cesse dans la fabrication des produits d'incontinence et dans l'ensemble de la gamme de produits à proposer.

En 2015, avec l'intention de conquérir de nouveaux marchés et une nouvelle typologie de clients, l'entreprise a déployé un nouveau catalogue de produits à usage unique dédié 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 2800 produits au total.

En 2016, Abena-Frantex lance sa gamme bariatrique pour répondre au besoin des établissements de santé. Celle-ci propose des produits à taille adaptée visant à accroître le bien-être de la personne obèse au quotidien et à proposer de meilleurs outils aux soignants. Cette gamme intègre deux nouveaux changes anatomiques, Abri-San, laissant respirer la peau et de longueur agrandie, des alèses de protection pour la literie avec un gélifiant absorbant mélangé dans le cœur absorbant, des articles de soins de la peau et des solutions de lavage du corps, à utiliser avec ou sans eau, adaptées à la peau des personnes obèses.



## LES PROJETS D'INVESTISSEMENTS 2016-2017

En 2016, Abena-Frantex investit sur la construction d'un pôle logistique de 3 000m<sup>2</sup> sur la Zone d'Activité Commerciale de La Valentine, à Marseille, pour gérer les commandes et stocker les approvisionnements des usines du groupe et de ses fournisseurs.

Cet investissement de 3.7 millions d'euros permet à l'entreprise d'asseoir sa présence dans le sud de la France. Ce nouveau pôle vise à faciliter les livraisons, à réduire les temps de transports, et ainsi à 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 2016 d'acquérir pour son site de Nogent, un autre bâtiment. L'objectif étant de doubler sa surface de production.



## LE DÉVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

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

De manière à accompagner cette ambition, Abena-Frantex s'assoit 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 80 pays dans le monde. L'entreprise a établi des partenariats avec des distributeurs implantés dans chaque pays qui commercialisent 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, Russie 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 événements 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 135 millions d'alèses à l'année, Abena-Frantex vend 45 millions à l'export et a une forte présence en Europe du Nord, de l'Est et au Moyen Orient. Avec l'appui du Groupe, l'entreprise a prévu que la part de l'export soit portée de 35% aujourd'hui à 50% d'ici 2019 et 65% d'ici 2022.

## SUCCÈS COMMERCIAUX

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

> **UNI.H.A** : Abena-Frantex, déjà fournisseur officiel d'UNI.H.A (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 les 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 pour UNI.H.A passe ainsi de 2.3 à 4.7 millions d'euros.



## Valeurs & management

La culture d'entreprise familiale, au service de l'esprit d'initiative des collaborateurs d'Abena-Frantex, est l'une des valeurs clés de l'entreprise. Ces valeurs se fondent majoritairement avec celles du Groupe ABENA.

L'entreprise est certifiée ISO 9001. Cette dernière garantit à ses clients l'assurance de la qualité et la prise en compte de leurs exigences afin de répondre avec satisfaction à leurs besoins. L'écoute client et l'amélioration continue de son système de management de la qualité imposés par cette norme nous permettent de fournir des produits et/ou services conformes et de les faire évoluer en fonction des attentes de nos clients.

### L'HOMME AU COEUR 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 respecter une qualité optimale pour ses clients. L'entreprise investit sur des machines à la pointe de la technologie 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.

Dans un futur proche, Abena-Frantex formalisera son engagement de sécurité et de santé au travail en se conformant à la norme OHSAS 18001.



« En associant des partenaires et des 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 à l'international.

Olivier Barbet-Maillot, séduit par l'idée de devenir entrepreneur, rejoint l'entreprise Abena-Frantex en 2003

à la demande de son père.

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 processus qui permettent à l'entreprise d'obtenir la certification ISO 9001.

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

Avec un chiffre d'affaires de 60M€ en 2015-2016, Olivier Barbet-Maillot a pour ambition d'atteindre 85M€ en 2020-2021. Sur la même période, la production d'alèses augmentera de 125 à 180 millions d'unités.

## DES TECHNIQUES DE MANAGEMENT DANS L'AIR DU TEMPS

En dirigeant « moderne », Olivier se familiarise 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.

« 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 *Gérald Heuliez*,  
Directeur Général, Kolmi-Hopen,  
Fournisseur et Partenaire.

## UNE ENTREPRISE RESPECTUEUSE DE L'ENVIRONNEMENT

Abena-Frantex travaille d'ores et déjà sur la mise en place de son système de management de l'environnement via sa certification prochaine en ISO 14001. Le respect de cette norme va permettre à l'entreprise de contrôler son impact environnemental, de développer et d'inscrire son activité dans le cadre du développement durable.

Parce que des études internationales ont montré que jusqu'à 85% de l'impact environnemental d'un change ou d'une alèse était lié à la matière première, le Groupe propose des produits d'incontinence de plus en plus petits. Avec une taille réduite, l'impact sur l'environnement est moins important. Depuis sa création, le Groupe ABENA accorde une importance particulière et reconnaît sa responsabilité environnementale dans son processus de fabrication. Ainsi, 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. Chaque année, des audits environnementaux sur ses fournisseurs de matières premières sont imposés.

D'ailleurs, ABENA est le premier industriel à posséder un écolabel environnemental, le «Nordic Swan», sur l'ensemble de sa gamme de produits d'incontinence et est le premier fabricant de protections et produits d'incontinence labellisés environnement. 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. Les produits ayant un écolabel aident à protéger le climat et assurent un profond respect des exigences environnementales en vigueur.

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.

Quant aux déchets de production, ils 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.



## UNE ENTREPRISE QUI PREND À CŒUR SA MISSION SOCIÉTALE

Abena-Frantex agit pour que chacun puisse mieux vivre et mieux vivre ensemble. Le métier de l'entreprise, de par sa nature empathique, peut y contribuer.

Tantôt l'entreprise motive et accompagne les collaborateurs internes dans des actions auprès de l'association ELA, tantôt elle se fait mécène du Domaine 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, etc.). Enfin, Abena-Frantex intervient également auprès des écoles d'infirmières pour présenter les modules de bases d'ABENA Conseil et les former ainsi aux bonnes pratiques.

Certains salariés sont également engagés bénévolement et consacrent une partie de leurs temps et de leurs compétences à ces actions.



# Dates & chiffres clés

## 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-tissé» 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.

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'affaires.

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.

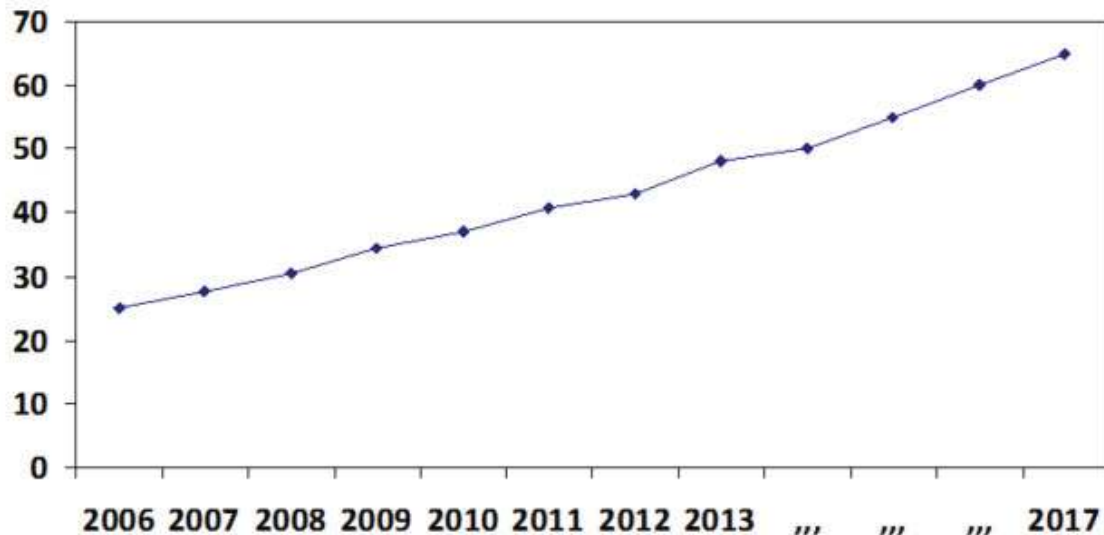
Fin 2013 : Abena-Frantex remporte un important appel d'offres de l'AP-HP (Assistance Publique – Hôpitaux de Paris).

2014 : Abena-Frantex remporte UNI.H.A. L'entreprise développe un catalogue de 2 000 produits destinés à l'usage unique en santé et hors-santé.

2016 : Abena-Frantex investit sur la construction d'un pôle logistique de 3 000m<sup>2</sup> à la Zac de La Valentine à Marseille, et envisage de doubler sa surface de production de Nogent sur Oise.



## CHIFFRES CLÉS



Évolution du Chiffre d'Affaires ( En millions d'Euros ) d'Abena-Frantex, et prévisions pour 2017

- Abena-Frantex dispose de **3** sites logistiques : Nogent sur Oise, La Ciotat (Bouches du Rhône), Rivesaltes (Pyrénées-orientales).
- **150** collaborateurs en France
- Chiffre d'affaires : **60** millions d'Euros (fabrication d'alèses = 15M€, incontinence adultes = 22M€, négoce de produits à usage unique = 23M€)
- Progression du CA de **10%** de 2013 à aujourd'hui
- **125** millions d'alèses produites en 2015
- Plus de **2800** références distribuées
- **10** camions
- **13** quais
- **11 500 m<sup>2</sup>** de surface de stockage avec La Ciotat et Rivesaltes : **3 500** palettes, **135 000** cartons
- **270** commandes par jour
- **350** palettes/jour
- **2** lignes de production qui tournent 24 heures / 24 ; 7Jours /7
- **6M€** à l'export, soit **40%** du CA de la production
- Flux logistique de **40** camions journaliers, sans compter les colis en chrono
- Préparation des commandes de 4h00 à 17h00

# Annexes

## 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

- > Nitrile
- > Vinyle
- > Latex



### Protection de la personne

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



# Annexes

## LISTE DES PRODUITS DISTRIBUÉS PAR ABENA-FRANTEX

### Gestion des déchets

- > Poubelles
- > Sacs poubelles



### Hygiène

- > Gel désinfectant
- > Lingettes désinfectantes



### Essuyage

- > Papier toilette
- > Essuie-mains



### Protection de la literie

- > Alèses
- > Protection du lit



### Nutrition

- > Crèmes
- > Potages
- > Boissons chaudes



# Annexes

## LISTE DES PRODUITS DISTRIBUÉS PAR ABENA-FRANTEX

### Incontinence

- > Abri-Form (changes complets)
- > Abri-Form Junior
- > Abri-San
- > Abri-Flex (culottes)
- > Abri-Wing (changes ceinture)
- > Abri-Man
- > Abri-Fix
- > Bambo Nature



### Essuyage Corporel

- > Lingettes
- > Gants de toilette
- > Carrés d'essuyage



### Rouleaux de tables d'examen







**Because we care**

 **@abenafrantex1**

 **@abenafrantex**

*5 rue Thomas Edison - ZI Sud - 60180 NOGENT-SUR-OISE  
03.44.65.68.80 - communication@abena-frantex.com*