

## Une nouvelle organisation pour accompagner la croissance d'ASSA ABLOY Opening Solutions en France



@ASSA ABLOY - Aperio KS100

Un an tout juste après la nomination de Jean-Marc Cither en tant que directeur général d'ASSA ABLOY Opening Solutions en France, l'entreprise est aujourd'hui prête à relever les défis de la croissance, forte d'une vision stratégique adaptée aux mutations du marché de la sécurité et d'une nouvelle organisation qui capitalise sur la puissance de la marque ASSA ABLOY.

Pour s'adapter aux évolutions du marché de la sécurité, marqué par des avancées technologiques majeures et des transformations rapides dans les usages, ASSA ABLOY Opening Solutions France a décidé de repenser son organisation.

À l'initiative de ce changement stratégique, **Jean-Marc Cither**, 56 ans, nommé à la tête de l'entreprise en mai 2023. Avec ses 28 ans d'expérience chez ASSA ABLOY, dans des fonctions de développement commercial et plus récemment en pilotage de centre de profit, Jean-Marc Cither jouit d'une parfaite connaissance du marché, des produits et des différents canaux de vente. Il a également une grande maîtrise des marques du Groupe qui, au fil de ses fonctions, ont toutes fait partie de son portefeuille : JPM, Abloy, Vachette, Stremler, ASSA ABLOY Glass et Yale.



@ASSA ABLOY - Jean-Marc Cither

L'organisation ASSA ABLOY France comprend les marques produits Vachette, **JPM, ASSA ABLOY, ABLOY et YALE**. La nouvelle organisation vise à présenter l'ensemble de cette offre, sous une seule et même bannière, **ASSA ABLOY**.

## Proposer aux clients une offre complète par segment...

À une organisation par marques, Jean-Marc Cither et son équipe ont préféré une organisation par segments de marché et canal de vente, plus pertinente en termes de business. Ainsi, les équipes sont désormais organisées en **deux pôles distincts** ; l'un dédié aux **solutions mécaniques** pour le résidentiel connecté, et l'autre aux **solutions électromécaniques et de contrôle d'accès**. En se structurant de cette façon, l'entreprise permet aux forces commerciales de se

présenter au marché avec **une offre ASSA ABLOY unique, multimarques et multi-produits** et d'exploiter les synergies entre les activités mécaniques et électroniques. Cette évolution interne est aussi une façon de se tenir davantage à l'écoute des opportunités de co-développement de produits, notamment avec des clients industriels de la porte et de la fenêtre, pour faire émerger de nouvelles solutions adaptées aux changements d'usages et aux besoins réels du marché.

*"Nous voulons accélérer nos prises de positions, avec nos solutions d'accès digitales sur le secteur tertiaire ou, sur le résidentiel, avec nos solutions dédiées à la maison Intelligente. Nous avons de formidables atouts pour nous imposer sur ces marchés en pleine expansion avec une large offre de produits à notre disposition, qui nous permet de proposer des solutions complètes, clé en main. Aujourd'hui, nous réalisons 60% de notre chiffre d'affaires sur le résidentiel mais l'enjeu est aujourd'hui sur le non-résidentiel pour continuer de croître" affirme Jean-Marc Cither, Directeur Général d'ASSA ABLOY France*



@ASSA ABLOY - Aperio KL100

## ...pour renforcer la présence d'ASSA ABLOY sur les différents canaux de distribution

Avec cette nouvelle organisation, ASSA ABLOY vient renforcer sa présence sur ses canaux de distribution historiques et affirme sa volonté d'intensifier sa présence sur de nouveaux canaux comme le e-commerce. Ainsi, le pôle Produits mécaniques et résidentiel connecté est divisé en quatre directions en charge pour chacune d'entre d'elles d'un canal de distribution : **OEM** (fabricants de portes et fenêtres), **DIY, e-commerce et Distribution professionnelle**. À ces quatre directions s'ajoute une direction **Projets**, centrée sur la prescription, afin de renforcer notre présence sur les marchés non-résidentiel et multi-résidentiel, segments prioritaires

pour le groupe. Les donneurs d'ordre seront approchés en direct et cela permettra de générer de la demande auprès des réseaux de distribution d'ASSA ABLOY, avec un objectif affiché de préempter de nouveaux contrats.

Le segment électromécanique et contrôle d'accès, quant à lui, se divise en deux équipes. L'une prend en charge les Maîtres d'œuvre et la distribution spécialisée tandis que l'autre s'adresse aux Maîtres d'ouvrages des segments prioritaires. L'ensemble des acteurs sont ainsi couverts pour une parfaite maîtrise des opportunités.



@ASSA ABLOY - Linus L2

En parallèle de ces changements, l'équipe **Business Développement**, regroupant **la R&D** et **le marketing**, a été repensée pour accélérer la nouvelle dynamique commerciale avec d'une part, une plus grande adéquation entre l'offre produit et les besoins du marché et d'autre part un portage de l'offre davantage ciblé, en fonction de la nouvelle segmentation clients. L'enjeu est de coordonner les différentes expertises internes pour exploiter pleinement la puissance du groupe et d'assurer une présence d'ASSA ABLOY de la prescription à la mise sur le marché.

## Capitaliser sur la marque ASSA ABLOY et des sites industriels installés en France

À travers cette évolution stratégique, Jean-Marc Cither a pour ambition de gagner en rapidité et en agilité, et de créer de nouvelles synergies entre les équipes pour accélérer la croissance d'ASSA ABLOY. Ainsi réorganisée, l'entreprise dispose en effet de la plus grande **couverture commerciale sur le territoire français**, en proposant la plus large offre de produits par type de solutions et la plus large offre sur le marché de la sécurité. Elle peut également s'appuyer sur la force de son outil industriel, toujours plus innovant, illustré

par ses **3 usines de production françaises** installées en région : **Longué-Jumelles (49)**, **Sainte-Savine (10)**, **Oust-Marest (80)**. Aujourd'hui le Groupe peut se féliciter de réaliser 80% de son chiffre d'affaires avec des produits fabriqués ou assemblés en France. Le maintien de cette présence hexagonale est l'un des principaux leviers de décarbonation des activités de l'entreprise qui s'engage à réduire ses émissions carbone de 50% d'ici 2030, pour atteindre la neutralité carbone en 2050 (Accords de Paris).

## À PROPOS D'ASSA ABLOY

Créé en 1994 suite à la fusion de la société suédoise ASSA et de la société finlandaise Abloy, le groupe ASSA ABLOY est passé d'une société régionale à un groupe international, leader mondial des solutions d'ouverture de porte, qui emploie aujourd'hui plus de 52 000 personnes et affiche un chiffre d'affaires annuel de plus de 11,4 Md€ en 2023.

Plus d'informations sur : [www.assaabloy.com](http://www.assaabloy.com)