

# La confiance avant tout

Portée par la qualité Premium de ses produits, la marque germano-suisse dormakaba est solidement installée sur le podium des leaders des solutions d'accès pour le bâtiment dans le monde entier. Rencontre avec Pascal Kägi, Directeur marketing France et région Europe du Sud.

Le groupe dormakaba est né de la fusion en 2015 des groupes Dorma et Kaba. Kaba est suisse, créée à Zurich en 1864. Dorma est initialement une entreprise familiale venue d'Allemagne, du côté de Düsseldorf. Depuis plus de 150 ans, ces deux sociétés ont œuvré pour la sécurité, la fiabilité et la qualité de leurs produits, solutions et services. La fusion de ces marques à forte notoriété et complémentaires a donné naissance à l'un des trois premiers fournisseurs mondiaux de solutions d'accès pour les bâtiments. Aujourd'hui, dormakaba propose une gamme complète de solutions pour sécuriser les accès : des ferme-portes aux cylindres en passant par les verrouillages, les solutions de contrôle d'accès électroniques, les obstacles physiques, les portes automatiques, les solutions de gestion des temps, les serrures et solutions de gestion hôtelières, les serrures de haute sécurité pour coffres-forts, les façades coulissantes en verre et les murs mobiles. La société propose également l'entretien et le dépannage de l'ensemble des produits commercialisés. Pour l'exercice 2017/2018, le groupe a réalisé plus de 2,8 Mio CHF. Le rapprochement des deux entreprises a donc été ambitieux... Mais surtout fructueux. « Il y a eu plusieurs raisons à cette fusion, explique Pascal Kägi, Directeur marketing France et région Europe du Sud. Premièrement, le marché du contrôle d'accès est en pleine évolution. Des concurrents très puissants sont présents sur ce marché. Les clients demandent des solutions durables et intelligentes ; et les investissements nécessaires à cette fin exigent une masse critique. La deuxième raison est que les gammes produits sont complémentaires. Kaba était spécialisée en contrôle d'accès et Dorma était plus axée sur le flux de personnes, notamment les portes automatiques et les ferme-portes. Kaba, en plus de l'activité principale en Europe, était très présente aux Etats-Unis ; Dorma était très bien implanté en Asie. Les deux entreprises ont cherché à tirer profit des compétences de l'autre, pour devenir un fabricant global. Ce portefeuille de produits complémentaires a été regroupé dans le cadre de la fusion. Aujourd'hui, nous sommes capables de fournir des services sur chaque étape de la construction d'un bâtiment. Cette fusion était parfaite pour travailler en bonne intelligence. De plus, les entreprises étant Suisse et Allemande, elles bénéficient de valeurs communes. » Aujourd'hui, le siège social se trouve à Rümlang, en Suisse. dormakaba emploie plus de 16 000 salariés. En France, le groupe emploie principalement du personnel de vente et de services, avec une présence commerciale et de service sur l'ensemble du territoire. En outre, il dispose de deux sites de production nationaux qui fabriquent et assemblent essentiellement des cylindres et des clés mécaniques. Une partie importante de la gamme de ferme-portes est également produite en France.



## Chiffres clés

- Plus de **150** ans d'expérience
- Un des **3** leaders mondiaux proposant des solutions d'accès intelligentes et sûres pour les bâtiments
- Un chiffre d'affaires pour l'exercice 2017/2018 de **2,8 Mio CHF**
- **16 000** employés à travers le monde
- Une présence commerciale dans plus de **130** pays

toutes nos solutions. Et notre volonté est que si vous voyez la marque dormakaba, vous savez que c'est un produit d'excellente qualité. » Aujourd'hui, quatre moteurs de croissance ont une forte influence sur le marché de dormakaba. En premier lieu, l'urbanisation des sociétés : les modes de vie urbains se développent et de plus en plus de mégapoles émergent. Le vivre ensemble dans des espaces confinés impose de nouvelles exigences aux bâtiments. Un deuxième point important est le changement démographique, les progrès continus de la médecine permettent une espérance de vie toujours plus longue. Des bâtiments intelligents et des processus efficaces sans compromettre la qualité des soins sont donc nécessaires. Troisièmement, le besoin croissant de sécurité, en particulier dans les lieux publics. La mondialisation, qui continue de progresser et les risques géopolitiques croissants influencent notre perception et nos besoins. Et enfin, et bien sûr, la technologie. Car pour dormakaba, le futur s'écrit maintenant. Le groupe se positionne sur le secteur des très hautes technologies pour offrir un service toujours plus abouti. Une démarche qui s'appuie notamment sur le concept « d'Internet of things », ou « IOT ». L'idée est qu'un objet comme un ferme-porte ou une porte automatique crée une valeur pour le client, mais qu'à l'avenir, la connexion de ces produits deviendra la norme. Par exemple : connecter des ferme-portes avec le système de contrôle d'accès, avoir une porte automatique intelligente (si vous êtes plus âgé, un capteur détecte que vos pas sont plus lents et va donc ouvrir la porte plus lentement). Connecter les produits ensemble pour créer une solution supplémentaire.

« 1+1 ne fait plus deux mais 3, résume Pascal Kägi. Et ce n'est que le début. Nous travaillons beaucoup sur le concept de bâtiment intelligent, mais aussi sur des services préventifs. Avec toutes ces idées, notre ambition reste la même : offrir un service Premium à nos clients. »

## Connecter les produits pour créer une solution supplémentaire

Pour cette entreprise très attachée à la notion de qualité, un mot résonne plus fort que tous les autres : celui de confiance. « C'est la promesse de notre marque », confirme Pascal Kägi. L'idée est vraiment d'intégrer tous les produits, même en croissance externe, dans la marque dormakaba. Notre ambition est d'avoir cette marque pour

