

092	UTBM service communication	Le Monde des artisans	mars-avril 2014
		Réussite	Olivier Bidaux - Mabi - industrie - outillage professionnel - innovation - région

## Réussite

Devenu chef d'entreprise à 23 ans, Olivier Bidaux a fait de Mabi, entreprise familiale spécialisée dans la conception d'outillage de très haute technicité et de précision artisanale pour le bâtiment, un modèle en termes de dynamisme, d'innovation et de communication.

### LA STRATÉGIE « MABI »

# L'innovation, ADN de l'entreprise

Il faut se rendre à Botans, dans le Territoire de Belfort, pour découvrir Mabi, entreprise artisanale de fabrication de matériel de pointe et d'outillage professionnel pour le BTP (isolation, protection des charpentes et maçonneries). À sa tête, Olivier Bidaux, jeune entrepreneur lauréat national du prix Stars & Métiers 2012, catégorie « Stratégie globale d'innovation ». Histoire d'une voie tracée ? Au commencement peut-être. Lorsqu'il reprend l'affaire familiale en 2001, au sortir de son cursus d'ingénieur en mécanique, le Franc-comtois sait, en substance, où il met les pieds. « *J'étais assez destiné à reprendre l'entreprise paternelle, explique-t-il simplement. Même si je n'étais pas très âgé, mes études avaient été orientées dans ce sens.* » Mais il faut

prendre à brûle-pourpoint la relève d'un père tombé malade, et le jeune homme, qui n'a alors que 23 ans, se consacre au plus urgent : apprendre à piloter une équipe et devenir un dirigeant.

#### Le grand défi

Les premières années, il lui faut d'abord s'investir dans la gestion, avec force et huile de coude. Puis relancer l'activité, travailler sur l'aspect commercial... Vient enfin le temps du grand défi d'Olivier Bidaux : redéployer la gamme produit de Mabi en misant tout sur l'innovation. « *Pour moi, l'innovation est comme l'ADN de mon entreprise* », assure-t-il, convaincu. La TPE, qui emploie aujourd'hui 15 personnes, s'est donc struc-

turée en conséquence : on y trouve désormais un service commercial, un service recherche & développement et un service marketing.

Douze brevets ont été déposés par Mabi depuis 1969 et la mise au point du premier système d'injection par pression avec cheville anti-retour. Avant de développer de nouveaux concepts, Olivier Bidaux a souhaité maximiser l'innovation des trois gammes initiées par son père : le traitement des murs par injection, l'isolation par soufflage et la rénovation démolition.

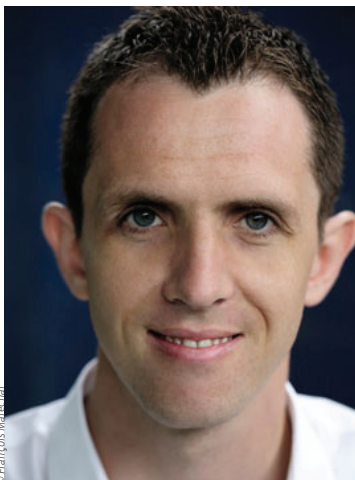
Aujourd'hui, Mabi réalise plus de 2 M€ de chiffre d'affaires annuel, dont 45 % à l'export et la moitié vers l'Allemagne.



#### IL ASU

- **Protéger les innovations** de son entreprise (douze brevets et deux marques déposées).
- **Miser sur une stratégie de différenciation** grâce à sa démarche TDA : « Toujours différent des autres ».
- **Renforcer la présence de Mabi en Europe**, en approfondissant ses liens avec l'Allemagne.
- **Dynamiser sa communication** en jouant d'une image décalée et en prêtant attention à l'impact d'Internet et des réseaux sociaux.
- **Valoriser sa TPE** en remportant les prix Lumières de l'Innovation 2011 (Capeb) et Stars & Métiers 2012 (CMA / Banques Populaires).





© François Mezard

C'est d'ailleurs de l'autre côté du Rhin que le Franc-comtois a conclu son cycle d'études, axées, selon ses propres dires, « sur les points stratégiques dont avait besoin l'entreprise : l'innovation et l'export. » Un intérêt supplémentaire pour se plonger dans la langue de Goethe ! « La tendance à l'export vers l'Allemagne était déjà ancrée dans l'entreprise. Mon père avait fait des salons internationaux, et petit à petit il y avait développé un chiffre d'affaires. Je souhaitais pousser plus loin dans ce sens. »

### Recherche et travail de pointe

En 2008, pour remettre l'innovation au cœur du projet d'entreprise, Mabi se rapproche également du monde de la recherche. « Je savais qu'une entreprise privée pouvait confier des projets aux grandes écoles ou aux universités, précise Olivier Bidaux. Nous avons donc initié une collaboration avec l'Université Technique de Belfort Montbéliard (UTBM). Puis, poursuivant sur notre lancée, nous avons intégré une doctorante en thèse et un bureau d'études au sein de l'entreprise. » Il en a notamment résulté, en 2010, le dépôt d'un nouveau brevet sur le burineur « Scrap'Air » (dont le niveau de vibrations contraint permet d'éviter les troubles musculo-squelettiques), et l'obtention, l'année suivante, du prix Lumières de l'Innovation de la Capéb. Le sacre d'Olivier Bidaux pour sa réussite en matière d'innovation technologique, managériale,

### Ci-contre, page de gauche :

Olivier Bidaux recevant son prix « produits et services pour les entreprises » pour son burineur pneumatique Scrap'Air lors du premier concours Lumières de l'Innovation, en 2011.

## Pour Olivier Bidaux, « le marché du bâtiment vert s'avère porteur, et très riche en innovations ».

commerciale et stratégique avec le prix Stars & Métiers 2012\*, a achevé de mettre en lumière Mabi sur le marché.

### Positionnement de leader

« Ces prix renforcent notre positionnement de leader. Ils nous donnent de la reconnaissance, et nous permettent de dire : ' en travaillant avec nous, vous travaillez avec les produits les plus innovants ' », détaille le chef d'entreprise. Et de souligner une autre force de Mabi : « Nous sommes une entreprise artisanale et nos clients sont des artisans : nous baignons donc dans leurs besoins. En les écoutant, nous parvenons à coller au plus près de leurs attentes. Pour innover, il faut avant tout être attentif. Toutes les décisions sont prises pour répondre à notre cœur de métier. »

La « Blow-Box » 2<sup>e</sup> génération, souffleuse cardeuse pour application d'isolants écologiques, devrait par exemple permettre à l'entreprise de se développer sur un nouveau secteur d'activité : la performance énergétique des bâtiments. « Le marché du bâtiment vert, et

notamment de l'isolation, inscrit dans une démarche d'économies d'énergie, s'avère porteur, et très riche en innovations. Les matériaux eux-mêmes évoluent énormément. En développant nos machines et en faisant évoluer nos produits vers plus de sécurité, d'ergonomie, de performance, de fonctionnalité, nous nous inscrivons résolument dans ce mouvement. »

Mélanie Kochert

\* Dossier présenté par la CMA du Territoire de Belfort et la Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté.

### CONTACT :

Mabi SARL - ZAC des Saules  
BP 27 - 90400 Botans  
Tél. 03 84 56 17 44  
bidaux@mabi.fr / www.mabi.fr

David Radeff,  
champion du  
monde de kick-  
boxing en 2010,  
en couverture  
d'un dépliant  
commercial.



## MARKETING ET SPONSORING

### Une communication « straight-punch »

Depuis deux ans, Mabi frappe fort, en liant sa communication à un champion de kick-boxing. Drôle d'idée ? Locale et fructueuse, surtout.

À ses heures libres, Olivier Bidaux fréquente un club de boxe sur le territoire de Belfort, dont le professeur David Radeff, alias « The Red Griffin », a été sacré champion du monde de kick-boxing en 2010. « J'ai trouvé que ses valeurs – rigueur, persévérance, courage – étaient en adéquation avec celles de notre entreprise, et son image de rapidité, de puissance et de robustesse, en un sens cohérente avec nos produits, décrypte Olivier Bidaux. C'est sur cette base que l'idée du partenariat s'est mise en place. « Nous le sponsorisons et, en échange, il nous prête son image et nous permet d'accentuer notre visibilité sur Internet et les réseaux sociaux. » Le champion belfortain pose ainsi en couverture des catalogues de la nouvelle gamme de produits Mabi tel un James Bond à la dernière pointe, et participe avec ses sweats « Team Radeff » à différentes actions promotionnelles pour l'entreprise. « Il était important de créer une rupture, de se démarquer des autres, estime Olivier Bidaux, et cette stratégie marketing et communication, gérée par une personne à temps plein, renforce notre démarche. Notamment sur le web, qui prend aussi de l'ampleur dans le milieu du bâtiment. » L'an dernier, lors du Salon Batimat, Mabi a encore décoché quelques uppercuts visuels avec l'image de son boxeur. « De grands panneaux punchy, forcément, ça interpelle. » L'ambition ? « Nous inscrire dans une vraie démarche d'innovation tout au long de la chaîne de l'entreprise. Au final, voyez tout ce que nous parvenons à faire avec nos petits moyens de TPE... » Tout, comme les grands.