



## ADMEA fête son 20<sup>ème</sup> anniversaire



  
20 ans déjà!

*A cette occasion, l'un des leaders de la distribution française sur le marché de l'électrodomestique, revient sur son ascension et sa stratégie de développement*

Rosny-sous-Bois, le 3 juin 2014 – Présent sur le marché depuis 1994, ADMEA, qui a commencé en tant qu'importateur, conçoit et sous-traite aujourd'hui la fabrication des produits qu'il commercialise sous des marques fortes telles que THOMSON pour la téléphonie mobile / résidentielle et pour le petit électroménager (via la société SOPADIS), OXYGEN AUDIO pour l'électronique embarquée et l'audio nomade, SCHAUB LORENZ pour les téléviseurs et les produits audio/vidéo et OMATE pour les produits connectés. A l'occasion de son 20<sup>ème</sup> anniversaire, le distributeur qui dispose aujourd'hui d'une équipe d'une centaine de collaborateurs et dont le chiffre d'affaires atteint les 100 millions d'euros, revient sur sa stratégie de développement au moment même où le marché de l'électrodomestique est mis à rude épreuve par la crise.

### Du sourcing à la conception de produits

Lancé en 1994 par Philippe Samuel et par Stéphane Bibas, ADMEA ne cesse de se développer et connaît une croissance rapide, à travers notamment l'acquisition de différentes marques et licences. **Des acquisitions qui soulignent une réelle volonté de diversification** de la part du distributeur, lui ayant permis d'adresser différents marchés et différentes cibles, le tout avec une stratégie de montée en gamme.

A cela s'ajoute une politique commerciale rigoureuse, permettant aujourd'hui à ADMEA de pousser ses licences aussi bien dans les GSA que dans les GSS et sur les sites Internet.

#### HISTORIQUE d'ADMEA

**1994** : création d'ADMEA

**1998** : premières importations de lecteurs dvd, d'aspirateurs...

**2003** : ouverture d'une filiale en Asie

**2004** : acquisition de la société Sopadis (électroménager)

**2005** : achat de la marque Oxygen Audio

**2005** : accord de licence Schaub Lorenz

**2010** : licence THOMSON pour la téléphonie DECT

**2011** : licence THOMSON pour le PEM et le traitement de l'air

**2012** : licence THOMSON pour la téléphonie GSM



**Philippe Samuel,**  
PDG d'ADMEA

L'objectif du groupe est simple : **devenir un acteur référent du marché Européen de l'électrodomestique** en créant des synergies entre ses différentes marques et licences et en privilégiant l'investissement sur le développement de ses produits, dont certains sont conçus 100% en France ou via sa filiale en Chine ouverte en 2003.

« Si la crise a durement touché de nombreux acteurs du marché ces dernières années, nous avons de notre côté réussi à rebondir en mettant en place une vraie stratégie de diversification, sans pour autant confondre diversification et dispersion. **Notre force aujourd'hui : être un fabricant à part entière capable de maîtriser la chaîne complète depuis la conception des produits jusqu'à leur distribution, en passant par la gestion des contenus** », explique Philippe Samuel, PDG d'ADMEA.

### Le consommateur au centre de la stratégie d'ADMEA

Au-delà de sa politique commerciale, ADMEA a su définir une stratégie marketing propre à chaque marque.

**Pour THOMSON Mobile**, en sus des smartphones et des téléphones mobiles ADMEA déploie des moyens importants pour devenir un spécialiste incontesté de la téléphonie senior. La gamme SEREA présente un assortiment complet de téléphones mobiles et résidentiels intégrant des services et fonctionnalités à valeur ajoutée, basés sur les besoins réels des utilisateurs. Le distributeur prévoit ainsi de commercialiser en juin deux nouveaux smartphones de 3,5" et 4", les Serea 350 et Serea 400 et développera un partenariat avec un acteur majeur de la téléassistance.



Smartphone Serea 400  
THOMSON



Robot pâtissier CreaChef+  
THOMSON

**Pour THOMSON PEM**, ADMEA développe des gammes de produits inspirés par les professionnels, aussi bien dans les domaines de la cuisson, de la préparation culinaire et du soin du linge, que de l'entretien des sols ou encore de la beauté, pour accompagner les consommateurs dans chacune de leurs tâches quotidiennes.

Du casque filaire au casque Bluetooth en passant par le modèle sport ou encore les enceintes Bluetooth, ADMEA propose par ailleurs avec **Oxygen Audio** une large gamme de produits audio privilégiant la qualité acoustique.



Enceinte MiniBlok!  
Oxygen Audio



Téléviseurs LD215  
Schaub Lorenz

**Pour Schaub Lorenz**, l'objectif n°1 d'ADMEA est d'offrir aux consommateurs des produits électroniques tels que les nouveaux téléviseurs LD215, avec un maximum de fonctionnalités à des prix ultra compétitifs.

Enfin, **OMATE**, dont ADMEA assure la distribution en Europe, a levé plus d'un million de dollars de financement via Kickstarter pour lancer la montre connectée TrueSmart. Cette dernière a été nommée au Prix de l'Innovation du MedPi 2014, ce qui démontre la capacité d'ADMEA de se positionner sur le nouvel univers des objets connectés.



Montre connectée  
TrueSmart Omate

## Prochaine étape... un développement soutenu en Europe

« Après avoir démarré en Europe de l'Ouest, nous nous sommes développés en 2013 sur les marchés de l'Europe Centrale et du Maghreb et avons ouvert au début de l'année une filiale en Espagne, Home Tech Iberia. Le développement Européen de nos licences fait aujourd'hui partie intégrante de notre stratégie et fait figure de véritable relais de croissance : nous estimons ainsi que ces futurs marchés devraient représenter 30% de nos ventes sur les cinq années à venir. Notre objectif à court terme : nous implanter en Russie », conclut Philippe Samuel.

**Pour toute demande d'informations supplémentaires ou demande d'interview avec Philippe Samuel, PDG d'ADMEA, veuillez-vous adresser au service de presse.**

### **A propos d'ADMEA :**

Créé en 1994, le groupe ADMEA est une société de distribution française leader dans les marchés de l'électronique de loisirs et de la téléphonie.

ADMEA conçoit et sous-traite la fabrication des produits qu'il commercialise sous des marques fortes telles que THOMSON pour la téléphonie mobile et résidentielle, OXYGEN AUDIO dans l'électronique embarquée et l'audio nomade, SCHAUB LORENZ pour les téléviseurs et les produits audio/vidéo et OMATE pour les produits connectés.

**Contacts presse Open2Europe:**  
[www.open2europe.fr](http://www.open2europe.fr)

**Nabila KIFOUCHE**

Tél. : 01 55 02 27 84

Mail : [n.kifouche@open2europe.com](mailto:n.kifouche@open2europe.com)

**Cécile GOXE**

Tél. : 01 55 02 27 85

Mail : [c.goxe@open2europe.com](mailto:c.goxe@open2europe.com)