



©Antonio e Roberto Tartaglione



## Une expertise globale - Des solutions « clé en main »

Avec plus de 60 années d'expérience, le Groupe Mangini fabrique, projette et installe des cloisons amovibles de haute technologie avec certification antisismique, de résistance au feu, acoustique et environnementale. Il travaille dans le secteur du design à travers sa division Mangini Partitions mais également sur les domaines pharmaceutiques et médicaux avec la division Mangini Healthcare. Ses équipes et ses experts garantissent un savoir-faire complet industriel basé sur l'innovation, la recherche, la technologie et la sécurité pour garantir les meilleures solutions intégrées. Le Groupe est composé de plusieurs sociétés: Mangini Partition, la société mère, Interact, une entreprise brésilienne qui fabrique et installe les cloisons amovibles, Kybos, célèbre pour la réalisation de salles blanches et de salles d'opération, Mangini Engineering, société de conception et développement produits, et Acotec, spécialisée dans le « clé en main » dans les domaines pharmaceutique, médical, microélectronique et aérospatial. Acotec apporte des solutions dans toutes les situations où les environnements à contamination contrôlée sont nécessaires: salles d'opération, blocs opératoires, thérapies innovantes, unités cardiologiques, hospitalisation spécialisées, hôpitaux, cliniques jusqu'à la réalisation des hôpitaux modulaires.



**Comment définiriez-vous le Groupe Mangini? Pouvez-vous retracer l'historique du Groupe Mangini de sa création en 1956 pour devenir, aujourd'hui, une marque internationale de premier plan dans la conception de cloisons intérieures mobiles?**

**Massimo Mangini:** Pour moi, le Groupe Mangini est surtout un groupe de professionnels qui allient expérience et fraîcheur d'idées et qui font la force de l'entreprise. Le Groupe Mangini a été fondé à Putignano (Bari) en 1956 par mon père. Au cours des années 1970, l'entreprise a commencé à produire et à commercialiser des matériaux de construction. Consciente des besoins du marché, on a commencé dans les années 1990 à concevoir et à commercialiser des systèmes intégrés d'aménagement de bureaux. Au fil des années, le Groupe a concentré son attention sur le secteur de la santé, conduisant à la création de Mangini Healthcare, une division autonome dédiée au développement de projets dédiés au monde de la Santé.

**Comment vous positionnez-vous en Europe ainsi qu'à l'international?**

**M. M.:** La société est présente en Italie, en France, aux États-Unis, dans la MEA et au Brésil et propose des solutions pour rendre efficaces tous types d'environnements: bureaux, écoles, hôtels, aéroports, banques, industries et dans le secteur hospitalier, salles d'opération, soins

intensifs, salles blanches, laboratoires et Hospitalisation. Le Groupe opère aujourd'hui dans le monde entier avec des solutions intégrées répondant aux normes technologiques, fonctionnelles et architecturales.

**Comment a évolué la conception et la fabrication des cloisons intérieures mobiles au fil du temps?**

**M. M.:** Les produits Mangini ont évolué et se sont améliorés suivant les points clés du groupe: Sécurité, protection, innovation et recherche. Nous avons toujours investi dans la technologie et la recherche pour garantir les meilleures solutions intégrées, sûres et innovantes au monde de l'architecture et de la santé. Les solutions Mangini ont obtenu 135 certifications de produits: environnementale, acoustique, incendie et sismique. Aujourd'hui, Mangini est la première entreprise au monde à avoir réalisé cette innovation.

**Vous êtes concepteurs et fabricants de vos propres solutions. Quelles sont les compétences dont vous disposez au sein de vos équipes?**

**M. M.:** Tous les produits Mangini sont conçus, fabriqués et assemblés dans les différents matériaux à l'usine de Putignano. Nous sommes en mesure d'offrir à nos clients une grande personnalisation des produits sur différentes destinations grâce aux compétences en conception, à l'expérience et à la capacité de production. Le travail nécessaire du bureau de recherche et développement et du bureau d'études est la base de notre offre.







**Comment vos expériences et vos investissements vous ont-ils permis d'obtenir une capacité de conception et de construction flexible et de qualité ?**

**M. M. :** Les technologies utilisées et les investissements dans des machines de pointe ont permis au Groupe d'atteindre des capacités de production élevées en traitant l'acier, le bois, le verre et l'aluminium, pour suivre les nouvelles technologies et les demandes du marché au niveau international. De plus, nous sommes constamment à la recherche d'une nouvelle économie d'échelle qui nous permette d'être toujours performants dans notre offre.

**Aujourd'hui, Mangini Partitions et Mangini Healthcare permettent au Groupe Mangini de proposer des réponses adaptées à tous les besoins dans différents domaines. Quels sont les domaines où vous proposez vos solutions et pour quel type d'environnement ?**

**M. M. :** Les compétences techniques de l'équipe d'ingénierie, les 60 ans d'expérience sur les chantiers industriels et de construction, les investissements importants en machinerie, permettent au Groupe de rendre son produit polyvalent dans différents secteurs : corporate, administrations publiques et agences gouvernementales, aéroports, hôtellerie, éducation, industrie, salles blanches, hôpitaux, etc.

**Quels sont les atouts des solutions proposées par le Groupe Mangini ? Quelles sont les certifications que possèdent vos produits ?**

**M. M. :** Les atouts de notre groupe reposent sur le multi-canal et le fait que nous pouvons nous concentrer sur des « cloisons » verticales avec la possibilité de personnaliser le produit sur différentes destinations grâce aux compétences de conception, à l'expérience et à la capacité de production. La fabrication est un autre atout : tous les produits Mangini sont conçus, fabriqués et assemblés dans les différents matériaux qui les composent à l'usine de Putignano. Enfin, nous mettons en avant le « clé en main » : avec la division Acotec, nous proposons un produit « clé en main » complet : cloison, systèmes conçus et réalisés sur mesure. Les solutions Mangini ont obtenu 135 certifications de produits : environnementale, acoustique, incendie et sismique. Mangini est la première et actuellement la seule entreprise du secteur à avoir obtenu la certification antisismique requise par la nouvelle réglementation NTC 2018.

**Pourquoi est-il pertinent pour le Groupe Mangini de proposer une offre globale avec des solutions « clé en main » ?**

**M. M. :** Le groupe Mangini est en mesure de fournir des solutions « clé

*en main* » pour offrir aux clients le plus haut niveau d'efficacité dans l'exécution de la commande et la sécurité dans le résultat final. Nous offrons au client la possibilité d'avoir un seul fournisseur ainsi qu'un seul interlocuteur pour s'occuper de toutes les phases du projet : de la conception à l'installation et à la maintenance finale.

**Quelle est la place du design dans la conception de vos solutions ?**

**M. M. :** Notre bureau d'études et de design est constamment à la recherche de nouveaux styles et de nouveaux langages architecturaux pour répondre aux besoins du marché dans tous les secteurs.

**Vous êtes très présents sur le secteur de la santé et de l'hospitalier. Pourquoi le groupe Mangini a-t-il développé une division dédiée à la santé ?**

**M. M. :** Depuis des années, nous nous intéressons au secteur de la santé et des hôpitaux. Les acquisitions ultérieures de Kybos puis d'Acotec ont conduit à la naissance de « Mangini Healthcare », la nouvelle division pour la conception et la construction d'environnements de santé sûrs, fonctionnels et technologiques.

**Comment êtes-vous en mesure de répondre aux exigences de ce secteur ?**

**M. M. :** La haute technologie, la gestion totale de la chaîne d'approvisionnement « Made in Italy », la conception totalement interne et intégrée garantissent des solutions « clé en main » et sont ce qui rend la proposition de Mangini pour les soins hospitaliers italiens unique.

**Le Groupe Mangini a été sélectionné en France dans le cadre d'une consultation nationale pour la fourniture d'unités de réanimation mobiles modulaires aux hôpitaux et collectivités. Quels ont été les atouts de la solution proposée par Mangini et ses partenaires ?**

**M. M. :** Mangini Healthcare, a créé des conteneurs hospitaliers Mosular pour les centres de soins intensifs adjacents mais externes aux hôpitaux, capables de gérer la progression du virus Covid-19. La solution proposée est composée de modules préfabriqués, prêts à l'emploi, pour répondre aux situations d'urgence sanitaire ainsi qu'aux besoins de surfaces médicalisées. C'est une solution modulable, flexible et évolutive qui a été conçue pour s'adapter aux besoins de tous les professionnels.

**Dans quelle mesure la crise sanitaire va-t-elle démocratiser davantage le recours aux hôpitaux modulaires ?**

**M. M. :** L'hôpital modulaire est aujourd'hui une structure de support pour la construction d'hôpitaux, mais je suis convaincu que ce concept deviendra un atout important même après l'urgence Covid. Construire de manière « *rapide* » et « *mobile* » représente une nouvelle façon de voir la santé. En effet, d'un point de vue d'urgence, il remplit pleinement sa fonction car il permet une construction en peu de temps et avec les caractéristiques de mobilité de l'hôpital lui-même. Mais l'hôpital modulaire, dans sa version préfabriquée, remplit également la fonction d'un établissement de santé permanent, grâce aux systèmes de

préfabrication légers ou lourds disponibles en fonction de la hauteur des bâtiments à construire. Cela ouvre des scénarios très intéressants en tant que système alternatif à la construction traditionnelle car cela ajoute les avantages considérables de rapidité et de fiabilité des délais de livraison.

**Quelles sont les perspectives du Groupe Mangini à plus ou moins long terme ?**

**M. M. :** Nous travaillons toujours pour intégrer pleinement toutes les activités de production afin de proposer des solutions intégrées pour répondre aux demandes les plus diversifiées des marchés internationaux.







©Antonio e Roberto Tartaglione

*« Nous sommes en mesure de garantir à nos clients une conception et une fabrication d'environnements de santé sûrs, fonctionnels et de pointe »*



Propos recueillis auprès de **Massimo Cremonini**, administrateur, Acotec

**Mangini Healthcare est né notamment des acquisitions de Kybos et Acotec. Comment est organisée cette division du groupe Mangini ?**

**Massimo Cremonini :** Mangini Healthcare est une division autonome, dédiée au développement de projets dédiés au monde de la Santé, avec sa propre équipe de conception, des chefs de projets dédiés au développement des commandes et ses propres techniciens qui suivent toutes les phases d'installation et de test.

**Quelles sont les réponses que le Groupe Mangini est en mesure d'apporter au secteur de la santé ?**

**M. C. :** En matière de conception et de fabrication de cloisons intérieures mobiles sur le secteur de la santé, le principal défi, aujourd'hui, est de trouver des solutions flexibles. Le Groupe, tel qu'il est structuré, peut fournir des solutions intégrées à 360 degrés, allant de la conception personnalisée à la fourniture clé en main, jusqu'à l'assistance post-vente.

Grâce à nos plus de trente ans d'expérience dans la conception et la construction d'environnements de santé de haute technologie, nous sommes en mesure de garantir à nos clients une conception et une fabrication d'environnements de santé sûrs, fonctionnels et de pointe.

**Acotec est la division historique de Mangini, spécialisée dans le « Clé en main », notamment sur les secteurs pharmaceutique et de la santé. Que proposez-vous au sein de ces solutions « clé en main » ?**

**M. C. :** Nous offrons un service complet qui va du conseil en processus à la fourniture « clé en main » complète de structures, installations, équipements, etc. Nos solutions sont personnalisées pour les applications hospitalières, pharmaceutiques, chimiques, aérospatiales, cosmétiques, électroniques, etc. Nous avons pu développer ce type de solution grâce aux 30 années d'expérience d'Acotec dans les environnements de contamination contrôlée et de confinement biologique, clé en main

**Acotec intervient jusqu'à la création d'hôpitaux modulaires. Comment la crise sanitaire a-t-elle accéléré le développement de ces hôpitaux modulaires ?**

**M. C. :** Par le passé, Acotec a conçu et mis en œuvre des solutions modulaires dans les domaines du sanitaire et des salles blanches. L'urgence actuelle nous a fait approfondir l'étude des solutions dédiées à l'urgence Covid.

**Mangini a d'ailleurs été retenu en France à l'issue de l'Appel à Manifestation d'Intérêt, lancé en France pour des unités mobiles de réanimation. Comment avez-vous répondu à cet appel ?**

**M. C. :** Nous avons répondu à cet AMI avec une solution dédiée aux demandes spécifiques dans les cahiers des charges. Cette solution est le fruit d'une collaboration avec Assar et Edilsider. Notre solution pour l'hôpital modulaire permet la conception et la construction complètes en seulement 50 jours d'installations dédiées aux soins intensifs des patients, grâce à une capacité de production interne élevée, une flexibilité de conception élevée et notre expérience de fabrication dans le secteur.

**Quelles sont vos perspectives de développement sur le secteur de la santé ?**

**M. C. :** Notre volonté est de continuer à développer des solutions innovantes, appréciées par le marché et dans un souci de durabilité écologique.



©Antonio e Roberto Tartaglione



©Antonio e Roberto Tartaglione



©Antonio e Roberto Tartaglione

## Le Groupe Mangini en France

« Nous pouvons répondre rapidement et efficacement à un dossier hautement technique »

Propos recueillis auprès d'**Yves Quéré**, Country Manager chez Mangini Partitions - Mangini Healthcare

### Comment le groupe Mangini se positionne-t-il en France ?

**Yves Quéré :** La société Mangini fait son retour sur le marché français. Nous avons été présents sur le marché français du tertiaire durant 3 ans à travers un partenariat avec la société Qovans et la création de Nextwall, société française détenue à 50-50 par Mangini et Qovans jusqu'en 2018. Depuis, Nextwall est devenue une société 100 % Mangini. Aujourd'hui, en tant qu'industriel, concepteur et producteur, nous nous positionnons sur deux gros secteurs : le tertiaire avec les cloisons amovibles en aluminium et en acier, les Pods et le mobilier de bureau ; la Santé, dans le domaine des salles blanches, des salles d'opération et les solutions d'hôpitaux d'urgence.

Pour rappel, le Groupe est composé de cinq entités : Mangini, la société mère, avec Mangini Partitions ; Interact, société brésilienne qui produit et installe des cloisons amovibles ; Kybos, connue pour la construction de salles blanches et de blocs opératoires ; Mangini Engineering, une société de conception et de développement de produits ; Acotec, la division historique de Mangini, spécialisée dans le « *Clé en main* » dans les secteurs pharmaceutiques, de la santé, de la microélectronique et de l'aérospatiale. Acotec intervient particulièrement dans toutes les situations où des environnements à contamination contrôlée sont nécessaires : blocs opératoires, unités de soins intensifs, unités coronariennes, services spécialisés, hôpitaux, cliniques jusqu'à la création d'hôpitaux modulaires.

### Quels sont les enjeux du développement en France du groupe Mangini ?

**Y. Q. :** La France est notre priorité à l'export. C'est un marché de proximité, facile à gérer en termes de logistique et sur lequel l'ensemble de notre offre est recevable en termes de concept et de certifications. Nous disposons de 135 certifications dont la certification antisismique que nous sommes les seuls à détenir en Europe. Cette certification antisismique est valable sur l'ensemble de notre offre, tertiaire et healthcare. Nous disposons de cloisons amovibles CF/1H. Le marché de la cloison CF est réduit en Italie alors qu'il est important en France. En ce qui concerne le domaine de la Santé, Mangini agit en fournisseur de cloisons, en bureau d'études et en prestataire de solution « *clé en main* » avec la division Acotec. Notre approche est celle d'un fabricant. Nous produisons à l'interne, nous travaillons les coils d'acier, nous dessinons et produisons nos profils, nos cloisons et nos faux-plafonds pour les salles blanches et les salles d'opération. A l'usine de Putignano, des machines ultramodernes côtoient des anciennes machines imaginées et conçues par le père de Massimo Mangini et qui sont aujourd'hui toujours performantes. Nos bureaux d'études travaillent en permanence à l'élaboration de produits nouveaux afin de répondre aux demandes et à l'évolution du marché.



### **Comment êtes-vous organisé sur le territoire français ?**

**Y. Q. :** Compte-tenu de nos différents domaines d'intervention, il n'y a pas de stratégie unique mais plusieurs stratégies adaptées aux marchés concernés. Par exemple, nous abordons le marché du tertiaire en direct avec les contractants généraux, les architectes et les entreprises générales. Dans le domaine des salles blanches, nous collaborons avec des professionnels du domaine comme les contractants généraux et les installateurs de cloisons.

### **Dans quelle mesure l'expertise du groupe Mangini s'est-elle renforcée avec l'acquisition de Nextwall ?**

**Y. Q. :** La société Nextwall a été créée en 2015 conjointement par Mangini et son partenaire français de l'époque Qovans, société française implantée sur le marché. Nextwall nous a permis de nous implanter en tant que société française et de réaliser un certain nombre de projet dont Natexis à Paris, le siège social de Covea et l'Ecole centrale. Nextwall est aujourd'hui une société détenue à 100 % par Mangini et donc la base française du groupe.

### **Comment comptez-vous vous développer sur le secteur de la santé en France ?**

**Y. Q. :** Mangini Healthcare intervient sur le secteur Hospitalier avec les salles d'opération, sur le secteur des Salles blanches et dans le domaine des solutions d'urgence. Dans le domaine des salles d'opération, nous voulons développer le Concept « *clé en main* » de salles d'opération intégrées qualitatives, intelligentes, fonctionnelles, multi-spatiales. Aux Etats-Unis, 25 % des salles d'opération sont des salles intégrées. 4 % seulement sur le reste du marché. La demande augmente sur le marché français.

Les domaines d'application des Salles blanches sont multiples : la biotechnologie, la biologie, la préparation des produits pharmaceutiques stériles, la nanotechnologie, l'industrie agroalimentaire, la micromécanique et la construction d'optique, l'électronique, la fabrication des dispositifs à semi-conducteurs, la construction d'engins spatiaux, etc. Dans ce domaine, nous nous appuyons sur des structures spécialisées bien implantées sur ce secteur, qu'elles soient bureaux d'études et/ou contractants généraux. La situation créée par le Covid 19 a accéléré le développement de nos solutions d'urgence avec les Concepts Interior

Healthcare et l'Hôpital modulaire préfabriqué. Notre expérience sur le marché italien où nous venons de réaliser 6 Hôpitaux d'urgence préfabriqués, nous incite à mettre en place une action intense en France auprès des décideurs nationaux et régionaux.

### **Dans quelle mesure la réponse de Mangini à l'Appel à Manifestation d'Intérêt, lancé en France pour des unités mobiles de réanimation répond-elle à votre stratégie de développement dans l'hexagone ?**

**Y. Q. :** Mangini, en groupement avec l'agence d'architecture belge ASSAR, le bureau d'études d'ingénierie OTE et le producteur italien de containers EDILSIDERL est l'un des 3 lauréats sur 20 groupements candidats de la manifestation d'intérêt lancée en 2020 par l'UNIHA pour la conception-réalisation d'unités mobiles. Ce succès a été une rampe de lancement de notre société sur le marché français mais pas seulement. Notre statut de lauréat est une opportunité de faire connaître Mangini sur le marché français auprès des décideurs des hôpitaux et des architectes hospitaliers qui sont également pour la plupart des architectes du tertiaire. Cette réussite montre notre capacité à répondre rapidement et efficacement à un dossier hautement technique.

### **Comment vos expériences à l'international vous permettent-elles de vous démarquer dans vos réponses développées et adaptées au marché français ?**

**Y. Q. :** Tout marché à l'international est un challenge et un test pour un industriel, sur le plan de l'organisation et de la logistique évidemment, mais aussi sur le plan de la compréhension des règles et des normes du pays et des mentalités. Notre expérience réussie sur des marchés lointains, dans des contextes géographiques et techniques difficiles, a donné aux équipes Mangini une ouverture d'esprit et des connaissances qui nous permettent de bien comprendre les marchés et d'anticiper leurs évolutions, y compris le marché français. Notre ambition à travers nos produits et notre capacité de création et d'innovation nous invitent à participer à l'humanisation de l'environnement du secteur la Santé à l'image de ce que nous faisons sur le secteur du tertiaire. Notre expérience dans le domaine du tertiaire est un plus que nous appliquons désormais au healthcare !



[www.mangini.it](http://www.mangini.it)

#### **CONTACTS**

*Italie*

**Francesca Amatulli**

+39 080 897 2931

f.amatulli@mangini.it

*France*

**Yves Quéré**

+33 609 750 861

y.quere@mangini .it