

Normandie. Le plasturgiste Dediennne s'implante aux États-Unis

ajouté le 8 février 2016 - Le Journal des Entreprises

Le nouveau site américain de Dediennne doit permettre à l'entreprise de conquérir des marchés chez Boeing.

Le spécialiste européen de la fabrication de pièces et sous-ensembles en plastiques techniques et composites, Dediennne Multiplasturgy Group (Saint-Aubin sur Gaillon-27), poursuit son développement à l'export avec l'acquisition d'une société de plasturgie, basée aux États-Unis à proximité de Chicago.



« Le rachat de la société MET Plastics s'inscrit dans notre stratégie d'assumer notre statut d'ETI voulant accélérer son développement à l'international, notamment sur le territoire des Etats-Unis », explique Pierre-Jean Leduc, P-dg de [Dediennne Multiplasturgy Group](#), spécialiste européen de la fabrication de pièces et sous-ensembles en plastiques techniques et composites à Saint-Aubin sur Gaillon (27). Près de trois ans de recherche auront été nécessaires au P-dg pour trouver la perle rare capable de lui permettre de s'implanter sur le territoire des États-Unis pour aller défricher de nouveaux marchés dans le domaine de l'aéronautique. « Nous sommes fournisseur de rang 2 et jusqu'ici, nos clients travaillent essentiellement pour Airbus, ce qui veut dire que nous n'intervenons que sur 50 % du marché de l'aéronautique. Cette implantation aux USA doit nous permettre de nous y développer et d'aller sur les marchés de Boeing ». Référencée rang 2 chez Boeing, MET Plastics est apparu comme la bonne porte d'entrée des USA au dirigeant de Dediennne. Une entreprise au chiffre d'affaires de plus de 5 millions de dollars, créée en 1970, spécialisée dans la plasturgie et disposant d'une spécificité manquante à Dediennne: une salle blanche dans le domaine médical. « Nous restons à l'affût de nouvelles opportunités de croissance externe, mais cela prend du temps pour trouver la bonne entreprise. Et puis, bien qu'ambitieux, nous n'avons pas l'obsession de nous dire que Dediennne doit doubler sa taille d'ici cinq ans. Notre stratégie est fondée sur un déploiement qui permet de maîtriser notre croissance tout en préservant notre rentabilité et nos valeurs».

L'international et la proximité client

Fournisseur rang 2 d'entreprises internationales telles que Thales, Safran ou encore Zodiac dans l'aéronautique, Continental et Visteon pour le domaine automobile, Dediennne fait le choix de suivre ses clients par diverses implantations en dehors de ses frontières avec des bureaux en Angleterre, Allemagne et une usine en Roumanie (110 salariés) depuis 2005. Un développement qui passe aussi par la France avec un site à Nantes de 120 personnes dédié à l'automobile à l'origine et qui s'oriente aussi progressivement vers l'aéronautique et d'autres segments industriels. « Nos clients s'internationalisent et nous travaillons pour de grands groupes. Cela nécessite de la proximité avec les marchés. Nous devons suivre nos clients. Ainsi, dans le domaine industriel et automobile, l'Europe de l'Est c'était la logique », assure Pierre-Jean Leduc. Si le chiffre d'affaires à l'international de Dediennne représente environ 40

% de son activité, l'entreprise a pour ambition de le doubler : « A l'horizon 2020 », affirme le P-dg de Dediennie.

Met2Plastic

Devenue Met2Plastic, suite à son rachat par Dediennie, l'entreprise doit devenir le fer de lance sur le territoire US du cœur de développement du plasturgiste normand défini par la substitution du métal par le plastique. « Nous cherchons à développer notre activité sur des pièces plastiques et composites à très forte valeur ajoutée avec un concept de guichet unique multi technologies », précise Pierre-Jean Leduc. Rendre conducteur des matériaux qui ne le sont pas à la base, via la métallisation des plastiques, remplacer des pièces en aluminium par du plastique ou des composites, le tout dans une logique « d'allègement des pièces », notamment dans les domaines aéronautique, militaire et automobile, sont les clés de développement du groupe Dediennie pour les années à venir.

Une entreprise historiquement profitable

« Depuis la création de la société en 1947, Dediennie a toujours payé l'impôt sur les bénéfices. Même pendant la crise de 2008-2009, nous sommes restés profitables », se félicite Pierre-Jean Leduc. De fait, même si dans le domaine de la plasturgie, comme dans la plupart des entreprises industrielles françaises, la rentabilité est faible, Dediennie arrive à conserver une rentabilité deux fois supérieure à celle du marché. « C'est cette rentabilité et croissance régulière qui nous permettent d'avoir la confiance des grands comptes mais aussi d'investisseurs depuis la transmission en MBO de 2004. Les investisseurs actuels (Société générale, Banque populaire, Vauban et BPI France, NDLR) accompagnent une équipe de managers très fidèles à l'entreprise et qui a elle-même investi. Mon ambition est de poursuivre cette démarche est de faire entrer au capital de nouveaux managers qui investiront également chez Dediennie ».

Dediennie Multiplasturgy group www.dediennie.com
(Saint-Aubin sur Gaillon-27)

P-dg : Pierre-Jean Leduc - Effectif : 440 - C.A : 48 M€