

Avant-
première
**Plast 09 en
demi-teinte**



Entretien
Pierre-Jean Leduc
Président de Dedienné
Multiplasturgy Group

Périphériques
Tableau
de l'offre
en France

MERCURIALES

Les prix
des plastiques
techniques et
des caoutchoucs

865
MARS-AVRIL
2009
22€

PLASTIQUES & Caoutchoucs MAGAZINE

www.e-plasturgy.com

Matières

APRÈS LE PÉTROLE...

Les chimistes
travaillent
sur différentes
sources de carbone
pour inventer
les plastiques
de demain.





Pour Pierre-Jean Leduc, président de Dediennne Plasturgy Group, la spécialisation dans les produits et dans les procédés techniques est un remède anticrise.

Dediennne Multiplasturgy

Objectif composites

Pierre-Jean Leduc

Propos recueillis
par Albane Canto

Performances Entré dans la société en 1988 comme ingénieur, le président de Dediennne Multiplasturgy Group dévoile sa feuille de route : se développer dans les composites et dans l'aéronautique.

Le groupe Dediennne plasturgie devient Dediennne Multiplasturgy Group. Qu'est-ce que cela implique ?

À travers notre marque Multiplasturgy, déposée en 2005, nous faisons référence à notre expertise des plastiques techniques et à nos cinq pôles d'expertise procédés : l'usinage, le formage, l'injection, le traitement de surface/métallisation et les produits hyperfréquence. Nous proposons une expertise novatrice, probablement unique, dans la conception et dans la fabrication de pièces et de sous-ensembles en polymères et en composites techniques. Avec le changement de nom du groupe, nous ga-

gnons en visibilité. Par ailleurs, dans un souci d'unité, la dénomination de toutes les filiales fait désormais référence à Dediennne. Par exemple, AMPA (Ateliers mécano-plastiques des Andelys), notre site d'usinage basé dans l'Eure, devient Dediennne Machining. L'idée générale est de souligner l'évolution de notre métier : alors que nous avons démarré comme sous-traitant, en 1947, nous avons évolué, depuis dix ans, comme co-traitant dans toutes nos activités stratégiques.

Après l'arrêt des activités télécommunications en 2007, comment se porte le groupe ?

Nous avons réussi notre mutation. En 2008, nous avons réalisé un chiffre d'affaires (CA) de 37,7 millions d'euros, en croissance de 6 %, essentiellement dans l'aéronautique, la défense, l'automobile et l'industrie. L'abandon de l'activité télécommunications a largement été compensé : il y a cinq ans, notre CA n'était que de 27 millions d'euros.

D'où vient cette croissance ?

Une partie de la croissance est externe puisque, depuis le rachat de la société par le management et par des partenaires financiers, à la fin 2004, nous avons mené trois acquisitions : Roon, dans le thermoformage, et Mecateno, dans l'injection, en 2005 ; TSN, dans les traitements de

EN BREF

37,7

En millions d'euros, chiffre d'affaires 2008

320

Nombre de salariés

7

Nombre d'établissements :

Clamart (Hauts-de-Seine), Les Andelys, Évreux et Ménéville (Eure), Gétigné (Loire-Atlantique) et Brasov (Roumanie).

3

Certifications qualité en fonction des sites :

- Iso 9001 plus EN 9100 (aéronautique) ;
- Aqap 2 120 (défense) ;
- Iso/TS 16949 (automobile).

75 %

Part de l'actionnariat répartie entre les fonds d'investissements Perfectis Private Equity et CIC Région Expansion. Le reste (25 %) est détenu par le management.

surface, en 2006. La croissance est aussi interne, car elle provient de notre orientation de co-traitant et de notre diversification vers l'automobile, après une période dominée par les télécommunications. Ainsi, le rapprochement des activités télécommunications de notre filiale Celtic Plastic dans l'injection et dans la décoration, et des produits de Mecateno, nous a permis de ne plus fournir des pièces isolées, mais des sous-ensembles mariant pièces techniques et pièces d'aspect. Enfin, en 2005, nous avons lancé notre premier site hors de France, en Transylvanie, au cœur de la Roumanie, qui nous permet de conserver notre compétitivité et d'effectuer des livraisons dans toute l'Europe de l'Est.

N'est-il pas risqué de miser sur l'automobile ?

Ce secteur a bénéficié d'une croissance forte et continue en plasturgie technique. Nous croyons pleinement en l'avenir de ce marché, même si nous n'avons pas vocation à le privilégier au détriment d'autres. Aussi, son poids dans notre portefeuille ne devrait-il pas dépasser 45 %.

Quelle est la part de l'international dans votre stratégie ?

Nous réalisons 20 % du CA à l'international, contre 10 % en 2007. Nous voulons atteindre 50 % de nos ventes à l'étranger, d'ici 2011. Notre nouvelle identité va nous y aider.

Quels sont donc les autres secteurs sur lesquels vous voulez vous développer ?

Nous misons sur les activités aéronautiques et de défense, marchés où nous sommes historiquement reconnus et où nous avons su générer une croissance régulière. Ce secteur totalise près de 20 % des ventes, il va augmenter. D'une manière générale, la substitution du plastique au métal crée des opportunités majeures sur tous les marchés, y compris le médical. Nous proposons plusieurs technologies pour répondre à ces défis. Tout d'abord, l'usinage de précision de pièces en polymères de très haute technicité, en polyétheréthercétone (PEEK) ou en polyimide (PI) Vespel, dont nous sommes, depuis

2000, le distributeur agréé en France de DuPont. Ensuite, l'injection de ces polymères hautes performances, la métallisation et les produits hyperfréquence. Pour tous ces matériaux et toutes ces technologies, nous réalisons aussi bien des pièces élémentaires que des sous-ensembles.

Et, grâce à nos savoir-faire et à notre connaissance reconnus en plastiques très techniques, nous participons activement, avec nos clients, à la conception des pièces.

Qu'en est-il des composites ?

Les composites ont aussi leur rôle à jouer, plus particulièrement les nouveaux composites thermoplastiques. C'est une famille de matériaux que nous connaissons depuis longtemps, puisque nos premiers développements datent du milieu des années 1990. Mais la technologie et le marché n'étaient pas matures. Nous avons relancé nos travaux en 2003, pour en faire un secteur stratégique en 2006-2007. Nous proposons désormais l'usinage de pièces composites et leur formage.

“La substitution du plastique au métal crée des opportunités majeures”

Quels sont vos projets en recherche et développement ?

Sur les composites, outre nos propres travaux internes, nous participons à deux programmes de recherche collaborative, Toupie, dans le domaine des composites thermoplastiques, et RTM* Structural. Mené par la société Aircelle et labellisé par le pôle de compétitivité Mov'eo, Toupie vise à réduire les coûts et le poids des composants sur les techniques d'emboutissage des thermoplastiques techniques. Quant à RTM Structural, porté aussi par Aircelle mais, cette fois, dans le cadre du Fonds de compétitivité des entreprises, il cherche à remplacer le métal par les composites pour des applications structurelles dans l'aéronautique.

Vous avez également une licence Roc-Tool...

Oui, nous avons été la première entreprise française, à la fin 2007, à signer une licence pour la technologie Cage System de chauffage par induction de RocTool. Ce procédé offre la possibilité de ne plus être contraint par l'inertie thermique du moule, ce qui implique une meilleure maîtrise de la transformation des matériaux, donc, sous certaines conditions de géométrie, une qualité accrue. Nous réalisons, entre autres, des essais de formage sur des composites de type polysulfure de phénylène/fibres de carbone (PPS/C) et PEEK/C. Ces travaux devraient s'achever à l'été 2009, et nous espérons démontrer que cette technologie est qualifiable en série pour l'industrie aéronautique. Nous avons aussi des projets de développements hors aéronautique, avec des composites thermoplastiques moins haut de gamme, et autour de l'injection plastique de pièces techniques et de pièces d'aspect.

(*) RTM : Resin Transfer Moulding, moulage par transfert de résine.

ZOOM

Profiter de la crise

« La crise est à la fois un handicap et une opportunité. D'une part, nous nous attendons à un chiffre d'affaires 2009 en retrait par rapport à celui de 2008. D'autre part, le contexte est favorable au rééquilibrage, en notre faveur, des relations entre clients et fournisseurs, en raison de la santé financière fragile de certains de nos confrères et de certains de nos clients. Dedienna Multiplasturgy Group est solide commercialement, techniquement mais aussi financièrement, ce qui est un vrai atout en période de crise. Enfin, nous sommes sollicités pour reprendre des activités - nous avons démontré, par le passé, notre capacité à générer de la croissance externe. Nous sommes donc attentifs aux sollicitations et aux opportunités du marché, sans pour autant avoir d'impératif. Nous regardons vers la France, mais aussi vers l'Europe, vers les États-Unis, et nous ne négligerons pas des dossiers apportant une niche commerciale ou une offre technologique complémentaire. Notre stratégie est de privilégier, avant tout, la rentabilité et la pérennité du groupe. »

41