

Pour votre entreprise,
votre commerce

Ayez le
réflexe CCI!

0 820 422 222

WWW.CCI-COTE-DAZUR.COM



NICE CÔTE D'AZUR

SERVICES INFORMATION ECO CONSEIL

L'éco

Contact AM : Christiane Navas
email : chnavas@nicematin.fr
Contact Var : Philippe Issalis
email : issalis@nicematin.fr

Les mâts du Varois Deschamps pour les JO à Hong-Kong

RÉUSSITE L'entreprise de Saint-Raphaël a été choisie pour équiper de mâts à pavillon le centre équestre qui accueillera les épreuves olympiques.

Cinquante mâts à pavillon du centre équestre de Hong-Kong qui abritera, en août, les compétitions des Jeux Olympiques porteront la signature de la société Deschamps de Saint-Raphaël (1). C'est un nouveau succès pour Didier Blanchon, 56 ans, Pdg de l'entreprise qui devient ainsi fournisseur officiel du comité olympique chinois. Et ce, même s'il avait espéré emporter une plus grosse commande, mais les affaires dans l'empire du Milieu...

Il le sait d'autant plus que depuis 2006, il a ouvert une usine de 4000 m² à Ningbo, à 300 km au sud de Shanghai. Filiale à 100 % de Deschamps SA, ses vingt salariés produisent 3000 mâts en stratifié verre-résine (SVR) par an. « Cette implantation visait d'abord à attaquer le marché chinois où les mâts sont pour la plupart en métal », explique Didier Blanchon. A partir de la Chine, il livre sa production en Australie, au Moyen-Orient, en Turquie et dans certains pays d'Europe. La Chine ne représente que 10 % des ventes de l'usine locale. La hausse du prix de l'acier devrait amener les Chinois à se convertir au mât en résine.

Pour conquérir le marché améri-



Didier Blanchon, Pdg de Deschamps SA à Saint-Raphaël, est devenu fournisseur officiel du comité olympique chinois. (Photo Philippe Arnassan)

cain, Didier Blanchon a implanté, en 2004, une filiale, détenue à 68 % par Deschamps SA – les 32 % le sont par un associé, directeur général de la structure – en Caroline

du Nord. Là, huit salariés produisent 1 500 mâts destinés au continent américain.

Du site de Saint-Raphaël (18 salariés), ce sont 5 000 mâts qui sor-

tent chaque année, produits par deux équipes, selon une technique basée sur le moulage à chaud. Outre le marché français, ils sont destinés à l'Italie, la Belgique, la Suisse, le Maroc et l'Algérie.

70 % du marché français

Avec son implantation en Chine, Didier Blanchon est en mesure de résister à ses principaux concurrents, des Scandinaves qui font fabriquer leurs produits en Europe de l'Est. Son usine américaine lui permet d'échapper à la faiblesse du dollar. Au total, les trois unités dégagent

6 M€ de revenus, dont la moitié pour l'usine varoise.

Un vrai succès pour Didier Blanchon, qui a acheté l'entreprise fin 1999, alors qu'elle ne générait que 6 MF de chiffre d'affaires avec 14 salariés.

Il est devenu le premier fournisseur du marché français dans sa spécialité estimant le contrôler à plus de 70 %. Il explique son succès par la résistance de ses mâts. Ils sont les seuls en fibre de verre à disposer de la norme Afnor « neige et vent », certifiée par l'Apave. « Jamais un de nos mâts ne s'est cassé ».

Outre les 2 M€ investis dans ses deux filiales, il injecte en moyenne, chaque année, 100 000 € pour améliorer le site de Saint-Raphaël.

Un site doté d'un service de R & D qui fait travailler trois ingénieurs dont un à mi-temps. Deux d'entre eux, spécialisés dans les matériaux ont été recrutés avec le soutien d'Oséo.

Ils doivent mettre au point des mâts en résine qui ne plient pas sous le vent. Ils sont destinés à supporter des réverbères – « ce marché est mille fois plus important que celui des mâts à pavillon » – mais aussi des éoliennes. Ces dernières sont destinées à des habitations isolées, comme des fermes.

L'objectif de ce challenge est bien entendu de diversifier la production pour pérenniser les succès de Deschamps SA.

PHILIPPE ISSALIS
issalis@nicematin.fr

1- Voir Nice-Matin du 13 mai 1992 et l'Eco Nice-Matin du 21 février 2002.

Une fibre d'entrepreneur

Avant même de terminer ses études (Essec promotion 1976), Didier Blanchon avait, en 1975, avec des camarades et des professeurs d'HEC, créé sa première entreprise. Elle se chargeait de promouvoir de nouveaux produits, de réaliser des analyses de marché, des contrôles comptables menés par des élèves de grandes écoles et valider par les professeurs actionnaires. L'aventure durera trois ans. Une

durée de cycle qu'il observera chez Unilever où il entre comme conseiller en organisation, avant d'intégrer le groupe Pinault pour redresser des filiales en difficulté. Ce « serial repreneur », comme l'a qualifié un confrère, a ensuite repris sept entreprises et en a créé cinq. Au moment où il a acquis Deschamps SA, il dirigeait sept sociétés.

Le Port de Nice
sera toujours
le plus court chemin
vers la Corse

PORT DE NICE
CCI NICE CÔTE D'AZUR
0 820 422 555 (0,12€/min)

Toutes les infos sur : www.riviera-ports.com

SNCF
32 83 lignes SNCM
(0,12€/min)
corsica ferries
0 820 805 000
(0,12€/min)