Quelles sont les clés de l'acquisition à l'international ?

Pierre-Jean Leduc, CEO de Dedienne Multiplasturgy Group.

➔Vous avez acheté une entreprise américaine, Met2Plastic, quelles sont les clés de l'acquisition à l'international ?

Mener une réflexion stratégique autour de la croissance externe et de l'internationalisation ! Dans le cas de Met2Plastic, nous avons fait le constat que Dedienne fournissait aux équipementiers aéronautiques en France et en Europe et que nos produits finissaient pour la plupart dans des Airbus, très rarement dans des Boeing. Nous n'étions pas compétitifs par rapport à nos concurrents de la zone dollar. Notre stratégie a été d'acheter une entreprise dans la zone naturelle de Boeing, les États-Unis. L'autre raison, c'est que la monnaie du secteur de l'aéronautique est le dollar. On peut donc fabriquer en France et vendre en zone euro, mais on est payé en dollars. Ce non-sens, qui démontre l'incapacité de l'Europe à imposer à Airbus de vendre ses avions en euros, pénalise les fournisseurs européens face aux Américains. Cette acquisition nous a permis de limiter le risque de change.

(...) Il faut savoir s'entourer de cabinets de M&A (fusions-acquisitions) et de due diligence d'un côté. De l'autre, parce que c'est stratégique, une acquisition requiert une implication très forte du dirigeant. Ce serait une erreur de sous-traiter à une personne de votre équipe et de sous-estimer le temps nécessaire. (...) Avant de conclure le deal avec Met2Plastic, je me suis personnellement rendu seize fois aux États-Unis pour identifier des cibles potentielles, dénicher la bonne entreprise, convaincre le cédant du bien-fondé de l'opération et la finaliser.

➔Un autre conseil ?

International first ! Même avant la France. (...) Si on peut vendre en France, on peut vendre partout. (...) Surtout, l'international permet de relativiser votre marché, votre pays et vos problèmes du quotidien. C'est un facteur d'oxygénation et de prise de recul. L'international ouvre vos horizons, et c'est précisément ce dont a besoin un chef d'entreprise !

Pierre-Jean LEDUC

CEO de Dedienne Multiplasturgy Group SAS