



# GROUPE DEYA

## MULTI ACTIVITÉ, MULTI EXPERTISE

*Châssis à galandage Edac Sillage GH, avec habillage de finition et couvre-joints intégrés. Vantail bois revêtement stratifié Blocfer.*

Spécialisé dans la fabrication d'huisseries métalliques, Edac fête ses 60 ans. C'est l'occasion de faire le point sur l'activité du groupe Deya, dont elle est la marque historique. Son Président, Patrick Prévost, petit-fils du fondateur Edmond Davignac, dévoile la stratégie de développement et les projets en cours.

Réalisé par Sophie Dumoulin

**Le groupe** Deya, structuré en 2009, rassemble aujourd'hui les marques Edac, Blocfer, Pac Damas, Roler et Kazed. Edac est le site historique et le cœur du groupe : il conçoit et fabrique pour ses sociétés sœurs tous les composants métalliques nécessaires à leur production, grâce à son expertise de la transformation de l'acier, en particulier par profilage à froid. Chacune des sociétés a été recentrée sur son cœur de business : huisseries et portes bois pour Blocfer, portes métalliques pour Pac Damas, huisseries métalliques, châssis à galandage et plateaux

d'échafaudages pour Edac, portes de placard en aluminium chez Kazed et en acier chez Roler. Les services supports sont regroupés au siège de La Crèche (79). « Depuis 25 ans, nous développons une culture de solutions globales auprès de nos clients. Cette stratégie porte ses fruits. En B2B, 85 à 90 % des clients mouvementent dans toutes les sociétés du groupe ». Un menuisier peut ainsi concentrer 60 à 70 % de ses achats chez Deya : Huisseries métalliques, portes métalliques, portes bois, façades de placard et châssis à galandage.

## Ambitions affichées

Patrick Prévost estime que le groupe n'atteint pas un niveau suffisant sur 10 de ses 30 segments stratégiques, évoquant des réserves de croissance pour atteindre une part de marché légitime sur le registre des huisseries métalliques, portes métalliques, portes bois et châssis à galandage. « Ces réserves promettent une croissance chaque année, malgré la crise ». Un constat optimiste confirmé par la progression 2013 de 3 à 4 % (CA 2012, 123,5 M€ avec 700 collaborateurs) et une croissance organique de même ordre prévue en 2014. « Aujourd'hui probablement la plus diversifiée de France », l'entreprise écarte pour le moment tout plan de croissance externe.

En projet pour 2014, le concept de paroi à squelette métallique pour mur de façade, et, le châssis étant un relais de chiffre important, un concept inédit de châssis grande hauteur (2m50) intégrant une porte recoupable à n'importe quelle dimension. Deya le développe pour le négoce : les promoteurs sont en train de revoir leur stratégie de dimensionnement

et tendent à sortir de la normalisation de la porte européenne. Fort d'une longue expertise de l'acier et du bois, le BET du groupe travaille avec les 3 Business Units : métal, bois et placard/rangement. Deya est ainsi le seul à pouvoir proposer à la fois des portes bois et métalliques, des châssis et des portes de placards, développant des concepts de portes très variées, intégrées à un châssis et coordonnables. À la frontière de plusieurs métiers, il peut imaginer des couples produits inédits, créant ainsi sa propre demande. La stratégie de distribution est une autre force : pas de redondance entre distribution en négoce/MSB/GSB et Professionnels du bâtiment, via 2 pôles, Vente à la Distribution et Vente aux Entreprises. Pour ces dernières, Pac Damas et Blocfer représentent près de 50 % du CA de Deya. Leur croissance devrait encore se renforcer en 2013 : Blocfer, « n°1 sur la porte technique avec la gamme la plus large du marché », affiche une PDM acceptable et 7 à 8 % de croissance. Tout particulièrement réputé pour

1 - Site industriel Edac (La Crèche 79), seul site français de production d'huissieries métalliques certifié ISO 14001.

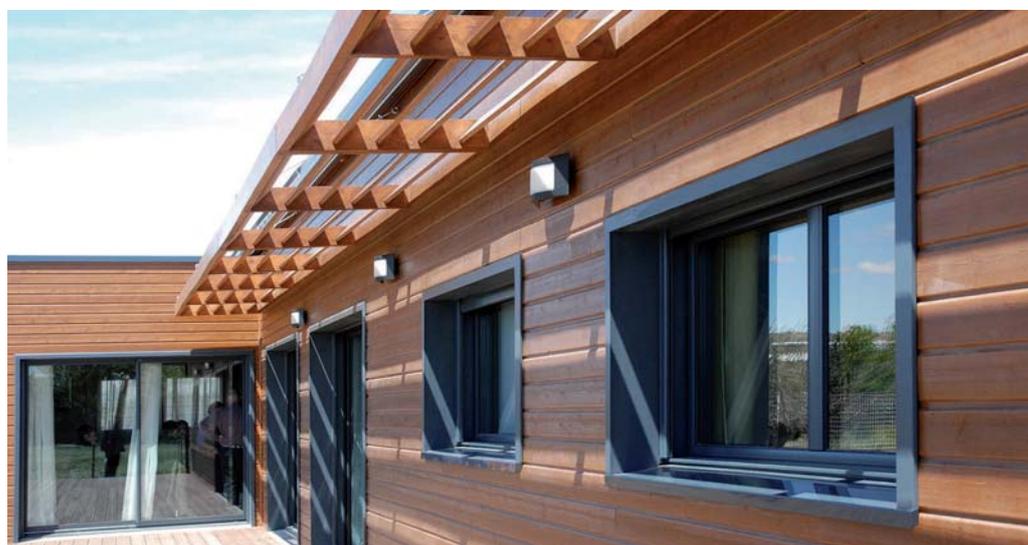
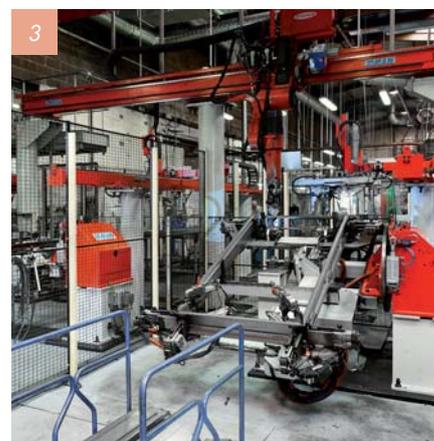
©Bruno Warion/Groupe Deya

2 - Chaîne de peinture par cataphorèse.

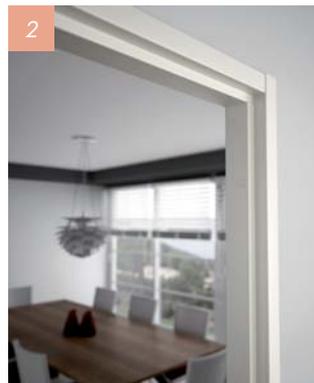
©Bruno Warion/Groupe Deya

3 - Ilôt robotisé de soudure numéro 1.

©Bruno Warion/Groupe Deya



Pac Damas : précadres métalliques sur mesure en acier galvanisé prépeint ou laqué pour ITE et MOB.



*Blocfer ouvre des perspectives design pour la porte bois technique. Modèle Blocofeu Prestige.*

1 - Patrick PREVOST, Président du Groupe DEYA.

©Bruno Warion/Groupe Deya

2 - EDAC'Clip, nouveau concept d'hubriserie métallique en kit livrée pré-laquée blanc prête à poser.

3 - Ligne de poinçonnage-profilage.

©Bruno Warion/Groupe Deya

ses blocs portes DAS, il développe une gamme d'hubriseries bois plus compétitive et attractive pour tertiaire et habitat collectif. Pac Damas offre un potentiel de progression très important pour atteindre sa PDM légitime. L'enrichissement de la gamme et l'optimisation de la Supply Chain assurée par des investissements en productivité et capacité permettent de conquérir de nouveaux clients. Son actualité, ce sont les portes de coursives et le démarrage commercial du précadre ITE, MOB et ITI, gamme relancée en partenariat avec un grand BET français pour en assurer normes et performances. Objectif affiché, 30 à 50 % de croissance dans les 3 ans : « C'est une priorité » ! La logistique est l'un des grands chantiers 2014 pour optimiser le service client et assurer un taux de service > 95 %. L'export en est un autre. Le plan directeur 2014/2016 prévoit d'augmenter en 3 ou 4 ans le CA groupe de 20 %, et d'en porter la part Export à 8 ou 10 %. Cibles privilégiées : bassins des Caraïbes et Indien, Maghreb. Une cellule a été créée pour trouver les relais sur place et la volonté est claire d'aller vite !

Pas de festivités « Bling-Bling » pour marquer les 60 ans, mais de petites manifestations ponctuelles. Réflexion est menée sur la création d'un show-room parisien, éphémère d'abord, pour recevoir des groupes de clients, promoteurs, grands menuisiers : plus efficace qu'un salon pour déployer 30 segments d'offre, quand on privilégie les ressources données aux forces de vente et les opérations régionales créant du lien avec les clients ! Le groupe Deya est à capital 100 % familial : un gage de pérennité et de stratégie industrielle plutôt que financière rassurant pour les donneurs d'ordre, souligne le Président. Cela lui a permis d'installer des MDD sur le long terme. Après 60 ans « sans accroc », le groupe bénéficie d'une belle crédibilité : « Nous avons prouvé que nous faisons ce que nous disons » ! Fort d'une expertise unique en France sur la transformation de l'acier et du bois, doublée de la conception en interne de ses propres machines, Deya est maître de sa technologie et ne cesse de la développer pour améliorer encore sa rentabilité. Il n'y a aucun projet de cession, conclut Patrick Prévost, déplorant certaines rumeurs récemment distillées. ■