

SOUS-TRAITANCE

DI SANTE VEUT SORTIR DU RANG

L'ENTREPRISE MAURIENNAISE CIBLE DIRECTEMENT LES GRANDS DONNEURS D'ORDRE EN SE POSITIONNANT COMME UN ENSEMBLIER.

Par Sophie Guillaud

Deux personnes en 1984 à la création. 89 aujourd'hui. Le petit atelier de maintenance créé par Dominique Di Sante pour l'usine Pechiney de Saint-Jean-de-Maurienne n'est plus un Petit Poucet. L'entreprise a d'abord grandi avec le groupe d'aluminium français qui l'a emmenée dans ses bagages sur les chantiers de plusieurs de ses usines, celui de Dunkerque dans les années 90, puis d'Auzat dans l'Ariège. Au fil de ces chantiers, la société s'est étoffée, toujours familiale, les deux frères de Dominique, Remo et Alfred la rejoignant, et elle a élargi ses compétences, notamment à la chaudronnerie. Mais à la fin des années 90 Pechiney va profondément se restructurer avant de passer sous pavillon étranger.

DÉPENDANCE MONO-CLIENT

Dominique Di Sante comprend alors qu'il faut sortir de la dépendance mono-client dans laquelle sa société est enfermée. L'expérience ariégeoise a permis de commencer à proposer des prestations à des entreprises de l'aéronautique dans le bassin toulousain. Dominique Di Sante met donc le cap sur la diversification. Pour cela, il se donne de nouveaux moyens industriels avec une première vague de gros investissements au début des années 2000 : implantation sur 10 000 m² à Saint-Jean-de-Maurienne, outillage, formation continue du personnel pour obtenir des certifications spécifiques. La société choisit le créneau des pièces uniques ou de très petites séries et de très grandes dimensions, "les moutons à cinq pattes". Des marchés de niche qui vont lui permettre de se positionner sur les filières de l'aéronautique, du nucléaire et de l'offshore et de travailler également pour l'armée. L'usine Pechiney Saint-Jean, devenue Alcan, puis Rio Tinto Alcan, puis Trimet est toujours un client privilégié à laquelle Di Sante est liée par des contrats longue durée de cinq ans, mais elle ne représente plus que 20 % de l'activité. Depuis 2011, Di Sante qui a continué de se doter de nouveaux équipements (salle blanche de chaudronnerie, atelier de traitement et de peinture avec sableuse...) a aussi attaqué l'international. Elle a même poussé ses pions en Chine, y envoyant le fils de Dominique, Damien (photo) à l'issue d'un BTS en commerce international. Une expérience qui a permis à l'entreprise de travailler sur un chantier pour une filiale de Vallourec. D'autres marchés ont été amorcés notamment en Italie, au Portugal et aux États-Unis, même si l'international ne représente encore que 12 % du chiffre d'affaires. Mais le challenge global est



IDENTITÉ

Di Sante

- **Siège** : Saint-Jean-de-Maurienne
- **Pdg** : Dominique Di Sante - Dg : Alfred Di Sante
- **Activité** : mécano-soudure, usinage grandes dimensions, traitement et contrôle ; constructeur ensembleur
- 10 000 m² dont 3 000 m² d'atelier de chaudronnerie, 650 m² de hall de montage et 500 m² d'atelier chaudronnerie blanche
- **Chiffre d'affaires 2014** : 11 millions d'euros
- **Effectif** : 89
- **Principaux clients** : Trimet, SBM Offshore, Dufieux, SPIE, CBI, Airbus, EADS, DCNS (armée), Thalès.

RESSOURCES HUMAINES

Di Sante ne lésine pas sur la formation : 150 000 euros ont été dépensés pour faire monter les soudeurs en compétence dont un ingénieur soudeur. Mais l'entreprise a du mal à recruter : industrie et Maurienne peinent à attirer. Résultat : elle emploie aujourd'hui 15 soudeurs polonais dont 8 en CDI !

celui du développement commercial en se positionnant dorénavant non plus comme un simple sous-traitant mais un véritable assembleur. D'autant que la société a aussi pris 40 % des parts de Kepler, un bureau d'études cannois, ce qui lui permet de disposer de compétences indispensables pour travailler sur la conception amont des projets et ne plus simplement se plier à un cahier des charges.

ÊTRE IDENTIFIÉ PAR LES DONNEURS D'ORDRE

Cette montée en gamme a pour objectif de faire franchir un nouveau cap à l'entreprise. « Ces deux dernières années ont été difficiles, reconnaît Damien Di Sante, qui vient de prendre la direction commerciale, car la concurrence des pays low-cost est énorme. » Di Sante a donc pour ambition de ne plus être considérée comme un sous-traitant de rang deux ou trois, mais d'être référencée directement en rang un auprès des grands donneurs d'ordre. « Aujourd'hui ceux-ci ne connaissent pas notre existence, regrette Damien Di Sante, alors que nous réalisons pour eux des pièces extrêmement complexes. » Di Sante sera donc présente au Midest en novembre prochain. Une première pour l'entreprise qui n'a encore jamais participé à un salon !