

[ACCUEIL \(HTTP://WWW.LESECHOS.FR\)](http://www.lesechos.fr)

[BUSINESS \(/\)](#)

[ENTREPRENEURS \(/ENTREPRENEURS/INDEX.PHP\)](#)

[GRANDIR \(/ENTREPRENEURS/DEVELOPPER-UNE-ENTREPRISE/INDEX.PHP\)](#)

[INTERNATIONALISER ET EXPORTER](#)

Mecadaq achète un sous-traitant américain et entre chez Boeing

FRANK NIEDERCORN | Le 23/05/2018 à 11:25



La PME américaine reprise par Mecadaq est spécialiste de l'usinage de métaux dur (titane, Inox et inconel) pour produire des pièces complexes et critiques. - Mecadaq

Désormais adossé au fonds Activa, le sous-traitant aéronautique réalise sa troisième acquisition en 2 ans. Devenant un fournisseur de premier rang de l'avionneur américain.

« Je suis content et fier de ce deal. » **Julien Dubecq**, à la tête de l'entreprise familiale Mecadaq, vient d'acquérir **Hirschler Manufacturing** un sous-traitant aéronautique américain. Une satisfaction qu'il savoure à plusieurs titres. D'abord « le petit frenchy » était **la seule entreprise européenne présente dans la course**. Ensuite malgré sa taille modeste, **30**

personnes, la PME de **Seattle** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/internationaliser-exporter/0301221185515-seattle-la-nouvelle-silicon-valley-318313.php>) est partenaire de **Boeing** mais aussi de l'équipementier américain **Spirit** et du japonais **Mitsubishi Heavy Industries**. Contrairement à l'Europe ou **Airbus** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/partenaires/viva-technology/partenaire-1080-airbus-presente-les-acteurs-de-sa-demarche-d-open-innovation-310695.php>), ne traite désormais plus qu'avec de grands sous-traitants, Boeing continue à travailler en direct avec des PME et a d'ailleurs donné son aval pour cette prise de contrôle. Enfin Mecadaq **boucle sa troisième acquisition** et atteint un périmètre qui a triplé en deux ans à **60 millions d'euros** et **300 personnes**.

Croissance externe

« *Nous devenons le sous-traitant français de pièces élémentaires ayant le plus important niveau de partenariat avec Boeing en direct. Soit environ 6 millions de dollars* », insiste Julien Dubecq. Cette stratégie a démarré en 2015. Julien Dubecq fait alors le constat qu'avec un chiffre d'affaires de **20 millions d'euros**, son entreprise de mécanique qui produit **des pièces d'aérostructure** n'a pas la taille suffisante. Il s'adosse alors à la société d'investissement Activa Capital qui prend **48 % du capital**.

LIRE AUSSI : [La PME à suivre : Pika compte sur l'aéronautique pour décoller](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/success-stories/0203405345599-la-pme-a-suivre-pika-compte-sur-l-aeronautique-pour-decoller-62923.php) (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/success-stories/0203405345599-la-pme-a-suivre-pika-compte-sur-l-aeronautique-pour-decoller-62923.php>)

En août 2016 Mecadaq acquiert **Marignier**, une entreprise de la vallée de Larve (Haute Savoie) **spécialiste du décolletage**. Quelques mois plus tard, c'est le rachat de **Armoa**, une PME francilienne qui réalise **18 millions d'euros** de chiffre d'affaires dans l'usinage de haute précision de pièces en aluminium.

Pièces complexes

L'acquisition américaine **fait franchir un nouveau palier** à Mecadaq qui s'ouvre **la porte du programme 737**. « *Cela permet de rééquilibrer l'activité de Mecadaq en augmentant la part de Boeing par rapport à ceux d'Airbus* », analyse **Benjamin Moreau**, associé d'Activa Capital. Hirschler Manufacturing se distingue par **une politique de l'excellence** (zéro défaut et retard) assez rare dans le milieu aéronautique. Elle est aussi **spécialiste de l'usinage de métaux dur** (titane, Inox et inconel) pour produire des pièces complexes et critiques. Une compétence que Mecadaq n'avait pas.

LIRE AUSSI : [JVgroup s'arme pour prendre de la hauteur](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-croissance/0211278520169-jvgroup-s-arme-pour-prendre-de-la-hauteur-301217.php) (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-croissance/0211278520169-jvgroup-s-arme-pour-prendre-de-la-hauteur-301217.php>)

« *C'est une petite structure très performante mais qui n'avait pas voulu grossir. Une entreprise familiale dont l'actionnaire avait un souhait : que l'entreprise soit préservée. Notre offre n'était pas la mieux-disante mais elle émanait d'un industriel* », explique Julien Dubecq. Mecadaq qui avait ouvert un site près de Los Angeles en 2008, va ainsi le transférer à Seattle.