jerome thevenot

UNE NOUVELLE PÉPITE POUR DIAMATEC

Ce Marnaysien de 44 ans prend la suite de Thierry Vrillacq qui était à la tête de l'entreprise de Oiselay depuis 1996. Avec des visées plus importantes sur l'international.

L'entreprise Diamatec fait peu parler d'elle, et pourtant elle est une vraie pépite, l'un des leaders nationaux dans la meule diamant de précision. Discrètement blottie sur les hauteurs de Oiselay, au cœur de la verdure, elle n'a ainsi jamais cessé d'évoluer depuis sa création. Implantée dans un premier temps à Besançon, sous le nom de « Société technique de diamant » (STD), elle a déménagé à Oiselay en 1981. Rachetée en 1996 par Thierry Vrillacq, c'est là qu'il a fait prospérer Diamatec en 22 ans d'exercice, guidant en « bon père de famille » son équipe de quinze salariés. Et de beaux résultats au rendez-vous pour celui qui conçoit, fabrique et commercialise, entre autres, ces fameuses meules de très haute précision dont la tolérance peut atteindre le diamètre d'un cheveu coupé en six ! Pour cela, il se sert de diamants synthétiques et naturels. Plus de 40 kg de poudre de diamant sont achetés tous les ans pour être transformés. Aucun stock toutefois, puisque tout est transformé dans la semaine. Quant au chiffre d'affaires, il a été multiplié par 12 en 22 ans, avec une accélération plus marquée encore ces dernières années. A titre de comparaison, il était de 1,7 million en 2014, passant aujourd'hui à 2 millions en 2017. « Au début, je voulais me prouver que j'étais capable de le faire », explique Thierry Vrillacq, 53 ans, « et maintenant j'ai décidé de passer à autre chose avec d'autres défis professionnels ». Qui pour reprendre la suite de cette entreprise pleine de promesses ? Quelqu'un de forcément très ambitieux. La perle rare a été trouvée et la passation signée le 6 novembre dernier. « Diamatec, c'est le bébé de Thierry, et je vais continuer à le faire grandir », assure le nouveau patron, Jérôme Thevenot, Marnaysien de 44 ans. Avec celui qui est ceinture noire de judo, le courant est tout de suite passé. « Je suis persuadé qu'il assurera la pérennité de l'entreprise », loue Thierry Vrillacq, soulagé. La première rencontre, par le biais d'un ami commun, s'est faite au Sénat, à la Journée de l'Entreprise. Jérôme Thevenot ne manque en tout cas pas d'atouts. Ce centralien est ingénieur généraliste en mécanique et a beaucoup accompagné de PME dans leur croissance. C'est dans le développement territorial qu'il a d'abord exercé. Après l'Agence de développement et d'urbanisme de Lille métropole (ADULM), il s'est rapproché de ses racines franc-comtoises, devenant directeur général adjoint de l'Agence d'urbanisme de l'agglomération de Besançon (AudaB) avec une équipe de treize personnes à l'époque. Du développement territorial et de l'accompagnement, il en a encore fait pendant dix ans à la Communauté d'agglomération de Montbéliard, œuvrant beaucoup sur le tissu industriel, notamment dans la filière automobile. Il a ainsi accompagné plusieurs repreneurs et fait beaucoup de terrain. Une page professionnelle s'est alors tournée puisqu'il s'est lancé à son compte depuis deux ans, avec la perspective de racheter une PME à développer à l'export. Sous statut EURL, il a notamment mis en place un centre d'essai pour Général Electric. Quand il a rencontré Thierry Vrillacq puis visité Diamatec, il a su qu'il avait trouvé l'entreprise de ses rêves. Soutenu par deux prêts d'honneur, à savoir « Initiative Haute-Saône » et « Réseau entreprendre », il s'est lancé avec cette envie de se surpasser. « Ce qui me plaît chez Diamatec, c'est que nous fabriquons nos produits propres, que nous sommes leader sur notre niche de l'outil diamant sur mesure et précis, et que pour le rester, il nous faut exporter notre savoir-faire et continuer à innover », confie Jérôme Thevenot, bien conscient des enjeux de cette entreprise qui compte parmi les leaders nationaux. Pour autant, le ticket moyen d'une commande n'est pas élevé, quelques centaines d'euros tout au plus pour les quelque 750 clients actifs. Parmi les nombreux enjeux, il y a bien sûr l'international. Diamatec exporte en Allemagne, en Suisse, en Roumanie ou encore au Bénélux. Et au Mexique depuis deux ans. C'est cette destination que le nouveau chef d'entreprise espère bien développer encore plus. De 8 % aujourd'hui, l'export devrait, si tout va bien, représenter 25 % de l'activité demain. Et de poursuivre : "une autre des forces de Diamatec, c'est notre mémoire, on peut ainsi retrouver une meule fabriquée il y a 30 ans dans ces ateliers et la refaire pour notre client". L'investissement de 150.000 euros dans l'informatique pour être ancré dans le "Big data" n'y est pas étranger. "Ce qui m'a plu chez lui, c'est sa vision du développement", résume Thierry Vrillacq, en parlant de son repreneur. "On dit ce qu'on fait et on fait ce qu'on dit", aiment-ils à répéter à l'envi, avec le logo de Diamatec gravé sur leur polo, « le diamant, notre nature ».

Contact : 03.84.32.15.00
ou diamatec@diamatec.fr

L'objectif de Jérôme Thevenot est de porter à 25 % le chiffre d'affaires à l'export.