

Fondée en 1990, la société MDP est une spécialiste de la production de kits d'aménagement pour les véhicules utilitaires. L'an dernier, elle a créé MDP Finitions, filiale qui va bientôt doubler sa surface avec la construction d'un bâtiment de 1 100 m<sup>2</sup>. Fondateur et directeur de MDP, Pascal Dabireau nous a ouvert ses portes. **Découverte...**

PAR BASTIEN MORICET

## MDP (Haute-Goulaine, 44) Le magicien de l'aménagement pour les véhicules utilitaires



MDP revêt les parois, les portes et le plancher du véhicule d'un habillage de bois découpé et posé par ses soins avant d'y aménager ses racks de rangement.

**A**ujourd'hui âgé de 45 ans, Pascal Dabireau est le directeur de MDP (pour Menuiserie Dabireau Pascal), une société de 42 salariés localisée à Haute-Goulaine (44). Spécialité de MDP : la fabrication industrielle de kits d'aménagement et de rangement pour les véhicules utilitaires.

Pascal Dabireau a l'idée de créer MDP alors qu'il n'a que 23 ans. Il travaille alors dans l'entreprise de menuiserie traditionnelle de son père, Michel Dabireau, à Haute-Goulaine, lorsqu'une concession automobile leur demande de concevoir l'intérieur d'un de ses véhicules utilitaires.

Cette proposition fait "tilt" dans la tête du jeune homme : « Je cherchais depuis longtemps une idée originale pour me spécialiser et me démarquer des autres menuisiers » sourit Pascal Dabireau.

Il mène bientôt une étude de marché auprès de plusieurs concessionnaires automobiles et constate avec satisfaction que l'activité à laquelle il souhaite se consacrer n'est exercée par aucune entreprise... Du moins, aucune n'en a fait sa spécialité.

### Renault est le premier client historique de l'entreprise

Dès lors, Pascal Dabireau s'investit pleinement dans son projet. Titulaire d'un BEP puis d'un Brevet de Maîtrise de menuisier, il est paré sur le plan technique. Il lui reste à maîtriser la partie commerciale et la préparation à la fonction d'entrepreneur.

Le terrain est encore la meilleure école... « J'ai beaucoup observé avant de me lancer. Il était important pour moi de voir comment fonctionnaient les autres entreprises » révèle le directeur de MDP.

Il se jette à l'eau officiellement comme entrepreneur. « Dès le départ, j'assurais la production, la commercialisation, la publicité, bref, toutes les étapes de l'entreprise » se remémore-t-il. Dès le départ, MDP travaille pour les réseaux de concessionnaires et délaisse les particuliers. Renault est le premier client à faire équiper ses véhicules par MDP.

Aujourd'hui, la société de Pascal Dabireau travaille pour neuf concessions différentes : Peugeot, Renault, Citroën, Fiat, Ford, Mercedes, Nissan, Opel et Volkswagen. Au fil du temps, l'entreprise a su créer une véritable marque et développer une réelle notoriété auprès des concessionnaires qui ont fait d'elle l'une des deux meilleures entreprises nationales dans le domaine de l'aménagement de véhicules utilitaires.

En 2011, l'entreprise a dégagé un chiffre d'affaires de 9,5 millions d'euros (hors

taxes), soit une croissance de 24 % par rapport à l'année 2010. Cette croissance, l'entreprise la doit en partie à son double référencement chez Renault (depuis 4 ans) et chez Ford (depuis 1 an), révélateur de la confiance accordée à MDP.

Créée il y a tout juste un an pour améliorer la qualité et la finition des produits de MDP, la filiale MDP Finitions génère déjà 1 million d'euros de chiffre d'affaires (hors-taxes). « MDP Finitions nous permet de gérer et de contrôler notre travail du début à la fin de la production » précise Pascal Dabireau.

MDP Finitions dispose d'une chaîne de vernissage capable de traiter des éléments d'une largeur de 1,90 m. Un exploit qui reste unique en Europe, la machine ayant été conçue sur-mesure en Italie, moyennant un investissement de 500 000 euros.

Pascal Dabireau poursuit sa marche en avant : MDP Finitions est actuellement en train de s'agrandir. 1 100 m<sup>2</sup> de fondations ont été creusés dans le prolongement du bâtiment déjà existant. Dans deux mois, MDP Finitions aura doublé sa surface, la portant ainsi à 2 200 m<sup>2</sup>. Au total, MDP et sa filiale disposeront d'un espace de production de 5 200 m<sup>2</sup>.

### Le sens de la famille

Reconnue à l'échelle nationale, la société MDP ambitionne d'intervenir à l'étranger, plus particulièrement en Belgique où elle a déjà mené des approches. Elle souhaite aussi s'intéresser très prochainement à l'Italie et à l'Espagne.

Pour conquérir ces nouveaux marchés, Pascal Dabireau peut compter sur ses 42 salariés, dont la plus grande partie est organisée en 4 équipes de production. L'entreprise tourne jour et nuit, sans interruption. « Nous organisons le fonctionnement de l'entreprise en flux tendu pour mieux accompagner le marché. Entre la réception de la commande par nos soins et sa livraison chez le client, il faut compter sept jours » précise Pascal Dabireau.

Il y a deux ans, le directeur de MDP a créé une force de vente nouvelle en faisant appel à des commerciaux de terrain. Auparavant, MDP communiquait exclusivement avec les concessionnaires en leur envoyant ses catalogues.

Pascal Dabireau a le sens de la famille : on retrouve en effet sa belle-sœur, Stéphanie Bourgeois, au poste de secrétaire de direction. Jacky Bourgeois, le mari de Stéphanie, est le responsable du personnel et s'occupe aussi des achats de l'entreprise.

Frère de Pascal Dabireau, Jean-Michel Dabireau est à la fois responsable du bureau d'études et de la production. Quant à Maëva Dabireau, 20 ans, la fille de Pascal



Pascal Dabireau (en haut) a misé sur les kits d'aménagement pour véhicules utilitaires. Voici un an, il a lancé MDP Finitions (au centre). Cette nouvelle filiale de MDP va prochainement doubler sa surface (en bas).

Dabireau, elle est commerciale pour MDP. « Depuis toute petite, je baigne dans l'univers de MDP. Entrer dans l'entreprise de mon père m'est apparu comme la meilleure solution pour débiter dans le monde entrepreneurial » souligne-t-elle.

Admirative du travail accompli par son père, la jeune femme lui rend hommage : « Il m'a clairement transmis la pas-

sion de l'entrepreneuriat, sans oublier les valeurs qui en découlent : le sens du travail et les relations humaines ».

Quel sera l'avenir de MDP? Pascal Dabireau se garde bien d'émettre des pronostics sur le long terme. « La seule prévision que j'entrevois concerne la croissance que nous espérons réaliser en 2012. Elle devrait être proche de 15 % » conclut-il ■