

A Bavent, les réservoirs d'ACGB s'exportent bien

Modifié le 31/01/2016 à 04:00 | Publié le 29/01/2016 à 02:00



Sylvain Auvy a des difficultés de recrutement de salariés. |

Corinne PRINTEMPS.

Créée en 1972, l'entreprise ACGB de Bavent rachetée en décembre 2013, par Sylvain Auvy, connaît une belle progression. Douze personnes ont été embauchées en deux ans.

Une coque de bateau

« **À l'origine, il faut savoir que l'entreprise est née d'un défi. Un passionné de bateau a fait sa propre coque de bateau en alu...** ». Sylvain Auvy, le directeur depuis le rachat de l'entreprise a fait sienne cette histoire de réussite industrielle. Quand il arrive lui, fin 2013, l'entreprise compte 92 salariés, pour un chiffre d'affaires de 9,3 millions d'euros.

De l'artisanat industriel

Les coques en alu ont disparu à l'arrivée du polyester, mais l'entreprise a réussi une reconversion dans les réservoirs. Les bus à impériale sont équipés de réservoirs fabriqués à Bavent. Hydrocarbure, eau, quel que soit le liquide, ACGB conçoit le réservoir. « **On répond à la demande d'un industriel et on fabrique sur mesure.** » Conception assistée par ordinateur et réalisation entièrement maison, à partir d'une feuille d'aluminium ou d'inox (10 % de l'activité) dans les 5 000 m² de l'entreprise.

L'armée comme client

« **On a un savoir-faire de process et de technologie. Nous travaillons uniquement sur des produits de haute valeur ajoutée, pour des pièces qui vont de l'exemplaire unique à mille pièces maximum, après nous serions trop concurrencés** ». Outre les constructeurs automobiles et poids lourds, ACGB travaille pour l'armée (8 % de son chiffre d'affaires). « **Notamment, nous fournissons les réservoirs pour les véhicules blindés ou encore les**

véhicules de déminage ».

15 000 réservoirs par an

Leader européen des réservoirs, l'entreprise possède deux filiales en Grande-Bretagne et au Bénélux et développe des partenariats en Espagne, en Pologne et au Canada, « **où aucune entreprise ne transforme l'aluminium** ». 53 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'exportation.

La première année d'exploitation, l'entreprise a légèrement augmenté son chiffre d'affaires. Elle est passée à 9,7 millions mais plus intéressant, elle a multiplié par deux ses résultats. « **Et la deuxième année, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 11,3 millions d'euros et augmenté notre résultat de 20 %** ». Et, douze personnes ont été embauchées.

Manque de main-d'oeuvre

Prochaine étape, l'acquisition d'une ligne robotique. 300 000 € d'investissement pour permettre aux salariés de se consacrer aux pièces plus élaborées. « **Nous avons eu d'intéressants contacts lors du salon du Bourget** ».

La seule difficulté de l'entreprise, actuellement, trouver la main-d'oeuvre qualifiée. « **Je n'ai pas les hommes pour me développer davantage** ».