

Thermodur et injection : ACPM cherche des marchés de niche

► Guillaume CUGIER

A Chocques, à côté de Béthune, l'ancienne abbaye a hébergé une exploitation agricole, une sucrerie, puis une distillerie d'alcool à betteraves, avant de se tourner vers la transformation des matières plastique. C'est en fabriquant des boutons de vêtements et des bouchons mécaniques de bouteilles de bière que l'entreprise est arrivée dans ce domaine d'activité. Rencontre avec Vincent Thibaut, son repreneur-dirigeant.

La Gazette. Pouvez-vous nous présenter brièvement votre entreprise ?

Vincent Thibaut. J'ai repris la société alors qu'elle était en liquidation judiciaire il y a un peu plus de 12 ans. Je suis un autodidacte, titulaire d'un CAP mécanique auto, j'ai tout appris sur le tas, également mon métier de chef d'entreprise. C'est donc tout à fait par hasard que je suis arrivé dans ce secteur d'activité. Lorsque j'ai repris l'entreprise, elle était dans un état déplorable : les machines dataient des années 1970, époque à laquelle l'ACPM (pour Abbaye de Chocques Produits moulés)

a pris son essor. L'entreprise comptait alors 27 salariés, aujourd'hui elle n'en compte plus que 14, mais nous sommes réellement modernisés et avons su nous tourner vers des domaines d'activité qui permettent d'assurer la pérennité des emplois.

Quel est votre métier ?

Nous avons deux métiers, nous sommes des transformateurs de matière plastique par injection dans des moules. Nous faisons également ce que l'on appelle des thermodurs, il s'agit de plastique ramolli qui est injecté dans un moule chauffé, cela donne une matière résistante



Vincent Thibaut a fait le pari d'embaucher un jeune ingénieur. Il développe avec lui des produits spécifiques qui permettent de moderniser l'entreprise et d'attaquer de nouveaux marchés.

à la température et aux chocs thermiques. Ces deux activités se répartissent uniformément. Le thermoplastique est uniquement produit par injection, alors que les thermodurs se produisent par injection et par compression.

Qui sont vos clients ?

Ce sont les fournisseurs de rang 2 dans le domaine de l'automobile, mais aussi du ferroviaire, du naval et de l'aéronautique. Mais nos plus gros clients sont les fournisseurs

de matériel électrique, pour lesquels nous produisons des petites pièces, mais des pièces importantes. Nous œuvrons également dans le domaine de l'aménagement de la maison ou encore celui des bureaux.

Pour réaliser tout cela, de quels outils disposez-vous ?

Depuis que j'ai repris l'entreprise, j'ai largement investi dans le parc machines, qui est maintenant complètement rénové. Nous avons commencé par faire des ►►►



L'entreprise emploie aussi bien des femmes que des hommes, elle recherche avant tout du personnel qualifié et consciencieux.



Le moulage des thermodurs impose des finitions (ébavurage) plus importantes que celui des thermoplastiques.



D. R.

Les thermodurs produits à Chocques suivent un cahier des charges très stricte. Ils peuvent intégrer des inserts métalliques.



D. R.

Le contrôle qualité et la satisfaction du client sont les clés de la réussite pour une petite entreprise comme l'ACPM.

►►► réparations, ce qui nous a permis de baisser les rebuts d'environ 30%, mais aussi de respecter les délais. Aujourd'hui, nous avons complètement changé d'état d'esprit et avons modernisé notre atelier, trouvé de nouveaux clients et participé à des salons pour nous faire connaître.

Quel est votre rayon d'action ?

La contrainte économique détermine des marchés de niche ; les gros consommateurs et donc, avec eux, les gros transformateurs se sont orientés pour leurs grands volumes vers les thermoplastiques, laissant le champ libre à des entreprises comme la nôtre, plus petites, sachant transformer les thermodurcissables. Dans ce contexte, le plus gros de nos clients est constitué d'entreprises françaises et européennes, mais par la spécificité des pièces que nous produisons, on peut retrouver nos produits un peu partout dans le monde, notamment dans les domaines du transport et plus particulièrement de l'aéronautique.

Avez-vous des points forts ?

Notre gros point fort est que nous travaillons dans deux technologies, sur des petites et des moyennes séries. En parallèle, nous sommes très peu

nombreux à faire du thermodur – cinq en France, les seuls au nord de Paris. Nos concurrents ont des entreprises vieillissantes et je pense que nous avons une carte à jouer dans les années à venir. Sinon, à côté de cela, il y a trois grosses entreprises, mais elles n'évoluent pas dans la même catégorie que nous.

Quels sont vos points faibles ?

Ils se situent essentiellement au niveau du personnel et de

son renouvellement. Nous sommes arrivés à un stade où nous devons faire des recrutements. Nous cherchons des BTS plasturgie avec deux à trois ans d'expérience dans le thermoplastique. Cependant, avant qu'ils ne soient réellement opérationnels, nous allons devoir les former et cela va nous prendre du temps et nous coûter de l'argent...

Avez-vous des projets ?

Aujourd'hui, notre plus grand

projet et de continuer le renouvellement de notre parc de compresseurs. Dans les trois années à venir, nous allons remettre à neuf trois postes et continuer à chercher de nouveaux marchés de niche. Il y a quelque temps, j'ai fait le pari d'embaucher un jeune ingénieur ; il a apporté énormément à l'entreprise, c'est un véritable plus, c'est lui qui conduit aujourd'hui le réaménagement de l'atelier et les dernières étapes de sa modernisation. ■

NOMINATION

Daniel BASDEVANT, premier "maître restaurateur" nommé dans le Pas-de-Calais

Daniel Basdevant, propriétaire du restaurant "Le Carnot" place de la gare à Arras, vient de se voir décerné le titre de "maître restaurateur". Ce titre est délivré à une personne physique qui dirige une entreprise exploitant un fonds de commerce de restauration et répond à un référentiel très strict relatif à ce titre.

Plus précisément, les critères d'attribution concernent le restaurateur lui-même sur ses compétences (diplômes professionnels ou ancienneté de 10 ans en tant que dirigeant d'un fonds de commerce de restauration) et les conditions d'exercice de son activité sur le plan des normes d'aménagement et de fonctionnement prévues dans un cahier des charges (origine et transformation des produits utilisés sur place, accueil des clients, aménagements intérieurs et extérieurs, règles d'hygiène et de sécurité). Le titre est octroyé par le préfet pour une durée de 4 ans et permet à son titulaire de "bénéficier d'un crédit d'impôt de 50% des sommes dépensées pour l'accueil, l'hygiène, l'approvisionnement et le traitement des produits frais, pouvant atteindre 15 000 €. Ce label qualité réclamé à l'origine par la profession est une source d'information pour le client qui a l'assurance de déguster une cuisine saine et traditionnelle, mais qui entraîne naturellement des contraintes et une exigence permanente de qualité pour le restaurateur. **G. B.**



D. R.

Daniel Basdevant dans sa cuisine du Carnot à Arras.