AUZOU CITERNES

L'alternative acier

Valeur montante des éco-solutions de gestion des eaux pluviales, Auzou Citernes s'inscrit parmi les success stories normandes.

C'est l'histoire d'une reprise d'abord. d'une reconversion ensuite, les deux menées avec brio depuis plus d'une décennie par François-Régis du Mesnil, l'actuel P-DG d'Auzou Citernes. Pour autant, rien n'était calculé comme il l'évoque avec le sourire : derrière la métamorphose d'une TPE artisanale en une PME d'ingénierie et de fabrication experte des eaux pluviales se retrouvent plusieurs rencontres entre des hommes complémentaires, engagés, épris de leur métier.

Il y a douze ans, François-Régis du Mesnil était lui-même spécialiste des circuits d'alimentation animale. Au fil des ans. il a vu la concurrence s'intensifier, les géants du secteur s'emparant du marché mondial. Le hasard s'en est mêlé, lui faisant croiser en 2000 Michel Auzou, fondateur d'un atelier de négoce et de reconditionnement des cuves d'origine essentiellement brassicole, viticole, pour les rebasculer vers les industriels de l'agroalimentaire, les exploitants agricoles, les particuliers.

À quelques mois de la retraite. Michel Auzou cherche un repreneur, tandis que François-Régis du Mesnil songe à se diversifier. «J'ai saisi l'opportunité au pied levé». En 24 heures, il rachète Auzou Citernes et embauche Antoine Ebel, aujourd'hui directeur commercial et son alter ego.

François-Régis du Mesnil a repris une enseigne portée par la personnalité du créateur, micro-unité de production née en 1962 à Bosc-le-Hard sur quatre hectares, nécessaires au stockage des citernes. Un terrain vaste, mais non extensible pour la suite. Car repartant à zéro avec un soudeur, un chauffeur, une assistante, le tandem du Mesnil/ Ebel se préoccupe rapidement de repositionner ses gammes, inventoriant les axes potentiels de développement. «Nous avons vite compris les limites du savoir-faire traditionnel», note Antoine Ebel. En attendant, ils entreprennent de se faire connaître : «J'ai pris mon de l'éco-gestion des eaux pluviales»,



bâton de pèlerin pour aller au-devant des clients d'Auzou Citernes et prospecter plus loin. Il nous a fallu cinq ans pour bien appréhender nos potentiels de marché, maîtriser nos techniques». Lorsqu'en 2006, François-Régis du Mesnil se défait de sa société de petfood («40 collaborateurs à l'époque»), il a déià entrepris chez Auzou Citernes de reventiler leur palette. Ils fournissent une clientèle de fidèles et de nouveaux adeptes, des grands comptes et des PMI-PME. Leurs cuves refaçonnées sur mesure, leurs citernes neuves sont réputées du Nord à l'Ouest pour leur «revêtement époxy synonyme de robustesse». Elles servent à des agriculteurs pour le stockage des engrais liquides, aux logisticiens des platesformes pour des cuves dédiées au carburant, également aux acteurs du BTP pour des réserves à incendie, le traitement, la récupération des eaux de pluie : pour le même motif, ils livrent aussi les clients individuels.

«Dès 2002, nous avons visé le créneau

PROPOSER UNE ALTERNA-TIVE ACIER FINE ET LÉGÈRE, 100% **ÉTANCHE ET ÉCO-RECYCLABLE** POUR UN RÉSUL-TAT OPTIMISÉ APPORTE UNE PLUS-VALUE VÉRI-TABLE.

précise Antoine Ebel. Cette annéelà, la parution d'une première loi sur l'eau les a inspirés : celle-ci institue l'obligation sur les chantiers BTP de planifier des bassins de gestion des eaux pour tout proiet d'infrastructures ou immobilier. Alors, anticipant la demande, les deux hommes ont inclus dans leurs tournées les architectes, les ingénieurs des bureaux d'études, les poseurs de bassins de rétention d'eau, faisant valoir leurs 40 ans d'expérience dans le citernage autour de l'activité «traitement des eaux usées et de ruissellement». L'engouement pour les productions Auzou monte en puissance, poussant l'équipe à s'étoffer. Ils recrutent en priorité des soudeurs, des chauffeurs manutentionnaires (leurs camions-remorques sont équipés pour des livraisons clés en main).

Décidés à s'imposer durablement sur ce créneau, les dirigeants font preuve d'innovation dans un esprit d'ingénierie responsable. Ainsi, pour tourner le dos aux techniques les plus classiques, ils ont étudié à la loupe les éco-pratiques émergentes.

Un procédé repéré outre-Atlantique, des buses métalliques en acier galvanisé, les arrête. «En France, où nous avons une culture «béton» historique impliquant des lourdeurs logistiques et bon nombre de contraintes en amont, une empreinte carbone significative - proposer une alternative acier fine et légère, 100% étanche et écorecyclable, pour un résultat optimisé apportait une plus-value véritable». Ces «buses en acier spiralé offrent des avantages de robustesse, de pérennité et de maniabilité extrêmes», décrit François-Régis du Mesnil. «Elles sont étirables sur une échelle qui va de 0.8 à 3.4 m de diamètre et jusqu'à 21 mètres en monobloc, s'installent cina fois plus vite que les structures en béton». Il se rend chez le fabricant canadien leader de la technologie, revenant avec la machine «profileuse» servant à encouler et onduler l'acier pour lui donner sa forme tout en démultipliant sa capacité de résistance. Le tandem a en tête de fabriquer l'équivalent de «boîtes de conserve géantes serties sans soudure, donc parfaitement étanches et visitables à des fins d'entretien».



2008 est l'année des prototypages, avec la mise au point des préconisations de compactage et de remblais associés pour la pose. Leurs solutions permettent un enfouissement en quelques heures et autorisent toutes les surcharges routières, un avantage d'exploitation certain pour les chantiers et les usagers des parkings, les autoroutes.

Ils lancent le concept Tubao en 2009, solutions en tuyaux ondulés en acier galvanisé qui sont les movens les plus efficaces de gérer, de diriger, de réguler les eaux pluviales. «Nous avons eu la chance de décrocher des marchés importants dès nos débuts, de quoi nous crédibiliser aux yeux de pointures du BTP comme Eiffage, Vinci, Eurovia qui sont nos clients de prédilection sur la gamme Tubao», explique le P-DG. À eux notamment en périphérie parisienne, la confection d'un bassin d'orage pour un supermarché basé sur la Haute Qualité Environnementale, ou celle du plus grand bassin de



François-Régis du Mesnil et Antoine Ebel connaissent les

rétention (4 700 m³) jamais construit pour un hôpital

L'idée s'est propagée en Allemagne, en Belgique, en Suisse. Ils vont là où l'acier galvanisé est privilégié pour délivrer indifféremment, des solutions de rétention, de décantation, des réserves incendies, des abris souterrains antisismiques, des passages inférieurs pour les autoroutes, des tunnels de luge, du coffrage perdu au pied des éoliennes. Tubao représente 70% du CA global et la demande a grimpé si haut que le P-DG a accéléré son projet de déménagement. À la miavril, ils ont inauguré des locaux flambant neuf dans la Z.A. du Pucheuil. à Saint-Saëns. Un site de 3 500 m² qu'ils ont «pensé dans le détail». De plus, ils ont embauché à nouveau pour se structurer davantage. Auzou Citernes dispose maintenant d'un bureau d'études intégré en charge du naisons Tubao. . I.P.

dimensionnement des bassins et de la R&D, un service commercial est en cours de montage. «Nous sommes une trentaine à temps complet».

Quant aux priorités du moment, si l'export les tente en lorgnant du côté de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, l'accent serait mis sur l'innovation. Dans leurs cartons se préparent des gammes d'infiltration directe, de régulation en bout de canalisations. D'autre part, ils misent sur la prescription, intervenant en experts d'une gestion des eaux pluviales axée sur l'environnemental. Ils sont consultés en amont des proiets par les bureaux d'études, les architectes, les pros du BTP. À l'automne, c'est en direction de ces mêmes réseaux de partenairesutilisateurs qu'ils prévoient d'organiser des rendez-vous d'échanges invitant à imaginer ensemble les futures décli-

