

SAINT-CHAMOND

# Acobal s'attaque à la corrosion dans votre boîte à outils

Spécialisée dans les solutions de protection contre la corrosion à destination des industriels, l'entreprise Acobal, installée zone du Clos Marquet, s'apprête à lancer une gamme grand public dans les enseignes de bricolage.

Les solutions anticorrosion d'Acobal, on les trouve depuis des années partout dans le monde. Que ce soit chez des entreprises, grands industriels comme sociétés locales, qui utilisent des métaux et qui doivent les stocker ou les expédier dans d'autres pays, ou au cœur d'installation sur des plateformes offshore, pour protéger le matériel directement en fonctionnement.

Mais bientôt, vous pourrez les utiliser chez vous, dans votre boîte à outils, pour votre matériel de bricolage, de pêche, ou encore dans le local technique de votre piscine. « Les possibilités d'application sont multiples. La seule condition : il faut que l'on puisse placer notre solution dans quelque chose qui se ferme », explique Jérôme Vendramini, président d'Acobal, rue du Clos-Marquet à Saint-Chamond.

## Des molécules qui se déposent sur le métal pour l'isoler

Tous les produits conçus, développés et commercialisés par cette entreprise d'une quinzaine de salariés reposent sur la technologie d'inhibiteurs de corrosion volatils (VCI) : il s'agit de molécules intégrées dans des produits d'emballages. « Dès



Jérôme Vendramini, dirigeant d'Acobal à Saint-Chamond, va bientôt lancer une solution grand public contre la corrosion. Elle se présentera sous forme de capsule diffusante. Photo Progrès/Blandine BAUDIER

que l'on ferme l'emballage, la molécule, qui est volatile, passe de l'état solide à l'état gazeux. Cela va saturer l'intérieur de l'emballage, se déposer sur la surface métallique et l'isoler de l'humidité », détaille Jérôme Vendramini.

Cette technologie est très simple d'utilisation : « Les molécules (non toxiques) repartent dans l'atmosphère et la pièce protégée est tout de suite prête à l'utilisation : pas besoin de nettoyage contrairement aux méthodes avec des produits graissant », se félicite le dirigeant de cette entreprise qui réalise 8 à 9 millions d'euros de chiffre d'affaires par an.

Pour le grand public, Acobal a déjà finalisé un produit. « Il s'agit d'une capsule diffusante à placer, par exemple, dans une boîte à outils. Elle protège pendant un an, à condition bien sûr de bien refermer la boîte à chaque fois que vous sortez un outil. Pour accompagner les utilisateurs, nous avons développé des outils numériques pour qu'ils aient toutes les explications nécessaires au bon fonctionnement du produit, avec des vidéos notamment. »

## De grandes enseignes de bricolage déjà séduites

Les grandes enseignes du

bricolage sont déjà très intéressées. « On est prêts à commercialiser la capsule, Leroy Merlin ou Castorama sont notamment partants. Mais on réfléchit avec eux à la lancer simultanément en gamme avec deux autres solutions qui sont en développement : un produit de désoxydation et un autre produit plus sous forme liquide. Tout devrait être prêt courant premier trimestre ou début second trimestre 2022. »

Et si cette première gamme trouve son public, Acobal annonce déjà qu'ils ne s'arrêteront pas là.

Blandine BAUDIER

## Près des trois quarts de l'activité pour la filière automobile

Partout où il y a du métal, Acobal peut intervenir. Autant dire que le marché potentiel est immense pour celui qui développe des solutions anticorrosion dont la durée de protection va de plusieurs mois à vingt ans. Surtout quand on sait que le coût annuel de la corrosion est estimé à environ 3,5 % du PIB (produit intérieur brut) selon l'Organisation mondiale de la corrosion, soit quelque 2 500 milliards de dollars sur la planète (environ 80 milliards d'euros en France).

Acobal intervient ainsi sur des secteurs très divers : l'aéronautique, l'énergie, l'industrie d'équipements... Mais son plus gros marché, c'est l'ensemble de la filière automobile : les constructeurs, comme les équipementiers ou les sous-



À droite, un produit dans un emballage développé par Acobal. À gauche, dans un film plastique classique. Photo Progrès/B. BAUDIER

traitants. « Au total, cela doit représenter 70 à 75 % de l'activité », chiffre Jérôme Vendramini.

## Une baisse d'activité probable avec la pénurie des composants

Or depuis quelque temps, ce marché subit de plein fouet la pénurie de composants élec-

troniques. « Depuis fin septembre, on commence à bien ressentir la crise des composants : on vient de recevoir un courrier d'un équipementier qui s'est déclaré en force majeure, annulant de fait sa commande », témoigne le dirigeant.

Habitué à « naviguer à vue » depuis le début de la crise sanitaire, Jérôme Vendramini ne se dit pas inquiet, mais vigilant. « Nous avons de l'expérience et misons sur l'intelligence collective pour s'adapter et prévoir. Nous savons qu'on va faire face à une baisse d'activité significative, peut-être 20/30 % ces trois prochains mois. Mais cela devrait être rattrapé car les commandes sont là. Et les clients vont aussi devoir stocker et auront besoin de nos solutions. »

## REPÈRES



La capsule diffusante bientôt disponible en magasin de bricolage. Photo Progrès/Blandine BAUDIER

## ■ Au cœur du réseau mondial Zerust Excor

Née en 1996 à Saint-Chamond, Acobal est le fruit de l'invention d'un Américain qui a développé à la fin des années 1970 une technologie d'inhibiteurs de corrosion volatils (VCI) dans du film plastique. « Pour l'exporter en Europe, un partenariat a d'abord été lié avec Elf Aquitaine, pour produire et vendre sous licence. La fabrication a démarré dans les années 1980 à Saint-Chamond, dans une usine d'Elf Aquitaine : Prosyn Polyane, devenue Agripolyane », relate Jérôme Vendramini.

Puis, un réseau de sociétés en joint-venture a été créé : elles sont une trentaine aujourd'hui à former l'ensemble Zerust Excor, l'Américain étant actionnaire de chacune à 50%. « Agripolyane, dont nous partageons le site, fabrique toujours une partie de nos films », précise le dirigeant.

Acobal dispose d'une concession de territoires pour la France, le Benelux et l'Afrique. « Cette organisation permet une forte proximité à l'international et aussi de très importants moyens mutualisés de R & D et de support technique, avec quatre gros centres de recherche, dont un en Europe. »

## Des innovations en développement

Si Acobal s'apprête à se lancer sur le marché des particuliers, elle continue à développer de nouvelles solutions pour sa clientèle industrielle.

L'une de ses ambitions : « Aider nos clients à diminuer leur empreinte carbone. Nos laboratoires travaillent sur le développement de solutions qui seraient soit réutilisables et retournables, pour être recyclées et reconditionnées, soit 100 % recyclables », lance Jérôme Vendramini qui rappelle que « tous les plastiques utilisés par Acobal sont à la base 100 % recyclables » et que ses produits sont « fabriqués en France, et à la marge en Europe ».

Un film 100 % biocompostable a déjà été développé, et l'entreprise travaille sur des produits biosourcés. Une nouvelle génération de ces emballages est par ailleurs en finalisation. « On a toujours travaillé sur des emballages très résistants et fins, en travaillant sur la structure des produits. Ils permettent déjà une économie de 25 à 30 % de matière, et donc de déchets. La nouvelle génération sera encore plus économe en utilisant des matières encore plus techniques. »

Enfin, parce que l'avenir passe aussi par l'automatisation de nombreuses tâches, Acobal travaille aussi à développer des adaptations de ses solutions pour des emballages réalisés par des robots.



Les produits développés par Acobal prennent diverses formes. Photo Progrès/B. BAUDIER