

## AIX-HYDRO PROGRESSE SANS FORCER LES ÉTAPES

**Les faits** Depuis son rachat par Yannick Guthleben, la société Aix-Hydro a beaucoup changé. L'activité a progressé, les locaux sont plus vastes et l'entreprise a embauché.

En 2010, Yannick Guthleben travaillait pour un important groupe industriel dans la région de Poitiers. Un changement d'actionnaire et l'envie de sa femme de renouer avec la région de son enfance ont servi de déclic. Né en Charentes, l'ingénieur en génie industriel, titulaire d'un DESS en intelligence industrielle, est devenu chef d'entreprise en Savoie. « Nous avons d'abord cherché du travail dans la région, mais en vivant à 800 kilomètres ce n'était pas simple. J'avais l'envie de créer ou de diriger une entreprise depuis longtemps. J'ai commencé à chercher, en utilisant la base de données nationale des Chambres de commerce et d'industrie. Un vendredi, j'ai reçu un appel de la CCI m'indiquant qu'un chef d'entreprise était intéressé par mon annonce de reprise. Le lundi matin j'étais en Savoie pour le rencontrer », explique Yannick Guthleben. Un an plus tard, il devenait officiellement propriétaire de l'entreprise Aix-Hydro créée à La Biolle à la fin des années 1980. « J'ai découvert une entreprise mature, avec d'importantes compétences sur le freinage des systèmes de transport par câble et, en même temps, de la place pour mes idées », se souvient le nouveau propriétaire qui a vécu une négociation plutôt simple avec le cédant « Il avait envie de vendre et de partir mais il savait quel profil devait avoir le repreneur pour assurer la pérennité de l'activité. Je n'avais certainement pas l'offre financière la plus intéressante, mais le bon profil. » Cinq années ont passé. La famille Guthleben ne regrette pas son choix de vie. Et l'entreprise progresse régulièrement. En 2016, Aix-Hydro a réalisé 830 000 euros de chiffre d'affaires et emploie désormais six personnes. A son arrivée, Yannick Guthleben travaillait avec un employé, pour moins de 500 000 euros de chiffre d'affaires.

Tout en assurant le quotidien de la société, le nouveau propriétaire a commencé à mettre ses idées en pratique, en investissant dans le parc machines et en structurant l'activité. « Il était important de démontrer que le savoir-faire et les compétences d'Aix-Hydro étaient toujours au rendez-vous. La première année, je suis allé



**Yannick Guthleben.**

à la rencontre de tous les clients et ensuite j'en ai prospecté d'autres, dont les constructeurs », explique-t-il. Aix-Hydro est spécialisé dans l'étude et la réalisation de systèmes hydrauliques et de freinage pour les appareils de transport par câble : remontées mécaniques, téléphériques, funiculaires, ascenseurs, manèges, etc. Les équipes d'Aix-Hydro sont notamment intervenues lors de la rénovation des ascenseurs de la Tour Eiffel. L'activité à l'international est importante (téléphérique Roosevelt à New-York, funiculaire de Shenzhen en Chine, etc.) « Nous allons sur ces marchés avec nos clients car l'entreprise n'est pas structurée pour l'international », reconnaît le patron d'Aix-Hydro. En revanche, il ne laisse rien au hasard quand il s'agit de préparer et d'accompagner le développement de sa société. En deux ans, Aix-Hydro a investi 300 000 euros pour acquérir un nouveau bâtiment et 250 000 euros dans de nouvelles machines. « Le fait de travailler avec l'ensemble des constructeurs nous apporte de la reconnaissance et a un impact positif sur les affaires. Les stations de ski viennent vers nous car nous équipons le matériel qu'elles viennent d'acquérir. Nous avons investi dans des moyens de production pour être réactifs. Durant la saison d'hiver, il n'est pas question de parler

de six à huit semaines de délais à nos clients. Et pour du matériel neuf, nous pouvons réaliser un prototype en quinze jours alors qu'auparavant c'était six semaines. Cette réactivité, associée à notre approche globale d'un projet, du cahier des charges à l'implantation, plaisent à nos clients », assure Yannick Guthleben. ■

### Les bons relais au bon moment

De la base de données nationale des entreprises à vendre au sur-amortissement des investissements, en passant par le dispositif Alizé Savoie animé par la CCI Savoie, le nouveau propriétaire d'Aix-Hydro est attentif aux outils pouvant lui faciliter la vie d'entrepreneur. Sans en abuser. « Le prêt d'honneur d'Alizé nous a permis de financer un poste plutôt tourné vers le développement de nouveaux produits sans avoir l'obligation d'un résultat immédiat. Le sur-amortissement, associé à des taux bancaires bas, nous a permis de financer le développement du parc machines », résume Yannick Guthleben. Et d'ajouter. « Avec Alizé, Aix-Hydro pouvait bénéficier d'un accompagnement extérieur mais comme nos projets étaient plutôt à long terme, il n'était pas question de mobiliser quelqu'un sans être dans le concret. »