



L'EAU, L'INDUSTRIE, LES NUISANCES

ÉDITIONS JOHANET, 60, RUE DU DESSOUS DES BERGES - 75013 PARIS
TÉL. 01 44 84 78 78 - FAX 01 42 40 26 46 - WWW.REVUE-EIN.COM
REVUE MENSUELLE - ISSN 0755-5016

Tiré à part de la rubrique

“L'ENTREPRISE DU MOIS”

de la revue

L'EAU, L'INDUSTRIE, LES NUISANCES

CE2A : sélectionneur de

Distributeur exclusif des motopompes, électropompes submersibles et aérateurs immergés Tsurumi en France, CE2A est aussi une centrale d'achats pour la grande exportation, spécialisée dans le domaine de l'eau. En 15 années d'existence, la société a acquis une parfaite connaissance du marché qui lui permet de proposer en toute circonstance les solutions les plus adaptées au problème posé. Rencontre avec Alain du Petit Thouars, P.D-G de CE2A.

E.I.N. : Quelles sont, en quelques mots, les origines de la CE2A ?

Alain du Petit Thouars : J'ai créé la CE2A, Compagnie Européenne Afrique-Asie, au mois de janvier 1991. J'étais à ce moment là, le gérant d'une petite société qui s'appelait Extras, acronyme de Export-Trading Assistance, qui proposait de la gestion export dans le domaine de l'eau. J'étais ce qu'on appelle un directeur export à temps partagé. Je proposais à un certain nombre de grands commettants dans le domaine des pompes, des tubes ou de la robinetterie, de prendre en charge leur activité export en Afrique. Cette activité m'a amené à sillonner durant plusieurs années le continent africain et m'a permis d'acquérir une bonne connaissance du marché. C'est ainsi qu'à la fin des années 1980, plusieurs de mes clients m'ont demandé de leur fournir des motopompes. Après avoir vérifié qu'un mar-



©Photo V.I.

**Alain du Petit Thouars,
P.D-G. de CE2A :**

« Notre valeur ajoutée est unique : c'est notre capacité à anticiper, à voir juste et à préconiser des solutions qui marchent ! »

FICHE D'IDENTITÉ



CE2A S.A. (Compagnie Européenne Afrique Asie)
 Chemin de Chauchardy - B.P. 255
 13608 Aix-en-Provence Cedex 01
 Tél. : Marchés France et Europe 04 42 54 08 76
 Marchés étrangers et siège 33 (0)4 42 23 93 23
 Fax : Marchés France et Europe 04 42 54 09 67
 Marchés étrangers et siège 33 (0)4 42 23 93 33
 E-mail : france@ce2a.com
 Site Web : www.ce2a.com (en cours de refonte)
 Activités : distribution exclusive des motopompes, électropompes submersibles et aérateurs immergés Tsurumi en France ; centrale d'achats pour la grande exportation spécialisée dans les domaines de l'eau : pompage, distribution, traitements ; fournisseur de « kits matériels Eau » aux ONG humanitaires.
 Chiffre d'affaires 2003 : 4.380.000 €
 Chiffre d'affaires 2004 : 5.092.000 €
 Chiffre d'affaires 2005 : 6.250.000 € (prévision)
 Nombre de salariés : 14

ché existait pour ce type de produit, aussi bien en France qu'en Afrique, j'ai décidé de créer la CE2A.

E.I.N. : Quelle était alors son activité ?

A.P.T. : Dans mon esprit, la CE2A devait se limiter à distribuer en France et en Afrique des motopompes. C'est d'ailleurs à cette époque qu'a démarré notre collaboration avec Tsurumi.

Mais à la suite de cette création, beaucoup de mes clients africains m'ont incité à jouer le rôle d'une centrale d'achat, susceptible de regrouper les matériels de mes différents commettants en une seule et même entité. Ce regroupement devait leur permettre de centraliser leurs fournitures, de limiter l'ouverture de dossiers d'importation et donc de diminuer leurs frais fixes.

Nous avons accepté de jouer ce rôle, ce qui a permis à la CE2A de se développer rapidement. En 1991, première année de notre existence, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 2,2 millions de francs, dont une bonne partie était imputable à l'activité centrale d'achat.

E.I.N. : Le marché des motopompes n'était pas au rendez-vous ?

A.P.T. : Comme tous les démarrages, il a fallu du temps. La première de mes préoccupations a été de rechercher un fournisseur. Après avoir constaté que la plupart des motopompes étaient fabriquées au

solutions optimales

Japon, j'ai pris contact avec le Centre du commerce extérieur japonais, le Jetro à Paris, qui m'a mis en contact avec plusieurs fabricants. Après un voyage en Asie, mon choix s'est porté sur Tsurumi, l'un des plus grands fabricants de pompes au Japon. J'ai fait connaissance avec l'équipe dirigeante, visité leur usine ultramoderne, j'ai pu constater de visu la qualité de leur fabrication et la performance de leurs produits. Nous avons donc démarré notre collaboration sur la motopompe. Le marché a évolué assez vite. Nous avons découvert que ces motopompes étaient utilisées dans de très nombreux créneaux : prévention incendie, inondations, irrigations, chantiers, carrières, etc. C'est sur ce type de matériel que nous avons véritablement commencé à nous développer.

L'étape suivante se situe en 1996, cinq ans après la création de CE2A. Les loueurs, qui formaient alors le gros de nos clients, nous ont demandé d'autres types de matériels, notamment des électropompes submersibles de chantier qui étaient alors la grande spécialité de Tsurumi.

E.I.N. : *Vous diversifiez donc votre activité...*

A.P.T. : Absolument. Nous avons profité de la position de leader de Tsurumi dans le domaine de la pompe submersible d'épuisement. Ces pompes, qui sont conçues pour fonctionner à sec, n'ont pas grand chose à voir avec les pompes submersibles que l'on trouve dans les bassins d'assainissement ou les stations de relevage d'eaux usées. Ces pompes là sont obligées de fonctionner noyées, alors que les pompes d'épuisement fonctionnent totalement dénoyées. Ce sont des pompes très robustes, capables de fonc-

tionner dans des environnements extrêmement difficiles. Nous avons donc obtenu de Tsurumi la représentation en France de ces pompes d'épuisement et nous avons fait connaître ce matériel qui a très vite remporté de gros succès. Nos clients ont découvert les qualités extraordinaires du matériel Tsurumi, que l'on retrouve d'ailleurs au niveau des aérateurs que nous avons distribué à partir de 2000.

E.I.N. : *Une troisième étape donc...*

A.P.T. : Tout à fait. Après les motopompes et les pompes d'épuisement, nous avons commencé à distribuer des aérateurs, ceux-là même qui faisaient partie de la gamme de Tsurumi depuis plus de 20 ans. Au départ, nous étions peu portés à pénétrer le marché de l'assainissement, mais poussés par nos clients, nous avons commencé à proposer, lors de Pollutec 2000 à Lyon, un petit aérateur. Nous n'avions pas réalisé d'études de marché, mais je connaissais bien le matériel Tsurumi qui est d'une fiabilité extraordinaire et je me doutais que ces aérateurs allaient rencontrer un grand succès.

E.I.N. : *Ce qui a été le cas ?*

A.P.T. : Oui. Plusieurs clients ont été immédiatement séduits par la fiabilité du matériel et son rapport qualité prix. Car au départ, le succès que nous avons rencontré sur ces aérateurs était le résultat d'un équilibre entre le prix, très attractif, et la fiabilité de ce matériel. Dans un second temps, c'est le rendement exceptionnel de ces aérateurs qui a fait la différence. Car les japonais, qui sont des gens très scrupuleux, très précautionneux, ont plutôt tendance, par prudence, à minorer le rendement de leurs appareils.

Résultat, c'est sur le terrain que l'on découvre véritablement l'efficacité exceptionnelle de ces matériels. Plusieurs acteurs importants du marché ne s'y sont pas trompés. Sanitec Ocène, spécialisé dans le traitement des effluents de l'élevage, en a installé quelques uns en Bretagne. Ondeo Industrial Solutions a également manifesté un vif intérêt à la suite d'un succès obtenu avec nos aérateurs sur une application difficile :

les aérateurs combinés aux surpresseurs d'air qui avaient été installés sur des bassins profonds de 7 mètres d'un autre site n'atteignaient pas les performances requises. Nous avons alors été contacté par l'un de leurs ingénieurs projet pour s'informer sur nos aérateurs.

Nous n'avions qu'une quinzaine de références, mais uniquement en aspiration naturelle, nos matériels étant capables d'aller sans problème jusqu'à 6 mètres de profondeur pour les 22 et 37 kilowatts en auto-aspiration. Nous n'avions donc pas de référence en surpression. Ce client a insisté pour que nous fassions des essais. J'ai donc contacté le Cemagref qui ne disposait pas de bassin suffisamment profond. Nous avons finalement trouvé et loué nous même un bassin à Marseille de 23 m de diamètre et 3 m de fond et disposant d'une fosse de 10m de profondeur sur 6m de large avec un portique de manutention juste au-dessus. Les essais ont été organisés avec une soufflante à canal latéral de 11 kilowatts fournie par FPZ et des instruments de mesure que nous avons achetés pour la circonstance. Nous avons testé un 22 et un 37 kilo-



©CE2A

Les aérateurs Tsurumi présentent la particularité d'aspirer l'air en surface en étant immergés jusqu'à 6 mètres de fond sans requérir de surpresseur.



CE2A : sélectionneur de

→ watts en présence de l'ingénieur de OndeO IS. Les résultats ont été excellents, bien au delà de toutes nos espérances. Cela c'est su, la presse spécialisée s'en ai fait l'écho et depuis, l'activité a prospéré. Cette référence nous a permis de commencer à travailler avec OndeO IS, puis Veolia Water STI, MSE, Générale des Eaux, etc...

E.I.N. : Aujourd'hui, comment se positionne la CE2A sur ses différents marchés ?

A.P.T. : Dans le domaine des motopompes, CE2A qui détient une importante part du marché, est l'un des acteurs majeurs en

ment, construction, mines, nous nous fournissons chez Tsurumi. CE2A est également bien connue sur le marché des pompes d'épuisement, grâce à la robustesse du matériel Tsurumi. Chaque fois que nous avons fait des essais sur des applications très difficiles comme par exemple le pompage de la barbotine dans les fonderies au sable, ou du Kaolin produit extrêmement abrasif, nous avons constaté que Tsurumi était toujours mieux placé que ses concurrents en terme de robustesse, longévité et faible coût de maintenance. Cela, je l'affirme sans aucun détour et sans crainte.

ment gérées à distance, l'importance de disposer d'un matériel fiable est capitale.

J'ajoute que nous allons pénétrer d'autres marchés comme celui du lagunage aéré. Nous avons créé récemment un flotteur, pur produit CE2A, dont la flottabilité peut être augmentée par multiples de 100 litres, sur lequel il est possible d'adapter l'ensemble de nos matériels : pompes, aérateurs, agitateurs, etc. Grâce à ce flotteur, nous allons pouvoir adapter nos aérateurs aux lagunes et proposer une solution innovante pour le traitement des boues : en adaptant sur le flotteur une pompe submersible Tsurumi comportant un agitateur-délayeur en bout d'arbre sous la crépine, nous allons pouvoir proposer un dispositif qui permettra de curer en un temps record les boues des lagunes tout simplement en les pompant. C'est un projet ambitieux que nous avons d'ailleurs testé récemment avec succès en pompant de la vase du fond d'un étang.

E.I.N. : Et l'activité Centrale d'achat ?

A.P.T. : CE2A continue à exercer une double activité. La première, que nous venons de passer en revue, est la distribution exclusive de motopompes, de pompes d'épuisement et d'aérateurs. Mais CE2A est aussi une centrale d'achat qui regroupe des matériels provenant de plus de 200 fournisseurs internationaux. C'est une activité qui s'est beaucoup développée ces dernières années. Elle nous permet de proposer à nos clients des solutions complètes, et ainsi de nous positionner en tant qu'acteur global, capable de réaliser des stations de pompage clés en mains, des réseaux d'incendie et des réseaux d'eau sanitaire complets, depuis la pompe immergée jusqu'au robinet de distribution. Nous avons ainsi fourni et monté sur site



Un modèle 22 Kw donne 35 KgO₂/h à 5,50 m de profondeur et un 37 Kw donne près de 60 KgO₂/h. En cas d'installation plus profonde, avec de simples soufflantes ou avec un surpresseur travaillant à faible pression, il est possible d'augmenter leur capacité de 40 % à 50 % et d'atteindre jusqu'à 60 KgO₂ dissous dans l'eau claire à 7,50 m de fond pour un 22 Kw.

France. Nous proposons des motopompes techniques et professionnelles, pratiquement sans aucune limite de débit ni de pression. Nous travaillons donc avec différents fournisseurs selon le marché concerné. Pour le marché de la prévention incendie, nous travaillons plutôt avec Tohatsu, un autre fabricant japonais. Pour des applications liées à l'irrigation, au jetting ou au rabattement de nappes, nous travaillons plutôt avec des constructeurs italiens ou hollandais. Pour tout ce qui est du pompage difficile, chantier, épui-

Sur le marché de l'aération, nous sommes nouveaux. Mais les caractéristiques du matériel que nous proposons, contrôlées et certifiées par le Lloyd's, nous permettent d'être assez optimistes. Nous sommes présents dans les eaux usées industrielles comme dans les eaux résiduaires urbaines. Nous sommes bien implantés sur le marché des eaux usées urbaines, particulièrement sur les stations de 5 à 10 000 EH. Pourquoi ? Parce que nos machines ne nécessitent aucune maintenance. Sur ce type de stations, fréquem-

©CE2A

e solutions optimales

une station de pompage complète, en plein milieu du Laos. Au Gabon à Franceville, nous avons vendu indirectement à la SEEG, filiale de la Générale des Eaux, une station de pompage clé en mains installée par SETEG, filiale de SPIE. Au Zaïre, à Goma, nous avons piloté pour la Croix-Rouge Française, en juillet 2001, 17 fournisseurs en moins d'une semaine pour réaliser de A à Z toute une chaîne de captage de l'eau, du milieu du lac de Goma jusqu'à leur hôpital de campagne. Plus récemment, c'est nous CE2A qui avons livré 176 motopompes un 15 août pour les inondations qui ont eu lieu à Prague en 2003. Bref, notre savoir-faire en matière d'achats nous amène de plus en plus souvent à proposer des solutions complètes, clés en mains. C'est une évolution importante qui correspond à notre souci de nous impliquer dans les projets de nos clients.

E.I.N.: *Qu'est-ce qui fait la force de CE2A ?*

A.P.T. : Nous avons acquis une culture de fournisseurs, c'est à dire que nous savons élaborer et proposer des solutions efficaces, pérennes et bon marché. CE2A ne fabrique pas. A priori, on pourrait considérer qu'il s'agit d'un handicap. Il n'en est rien, bien au contraire ! Le fait de ne pas fabriquer de matériel nous incite à être constamment en veille, à l'affût de tout ce qui s'expérimente, de tout ce qui se crée et de tout ce qui se lance sur le marché. Grâce à cette veille permanente, nous avons capitalisé une expertise qui, loin de se limiter à la gamme de produits ou à la marque que nous aurions pu lancer, intègre l'ensemble de ce qui se fait sur le marché, en France comme à l'étranger. Je ne crains donc pas de dire que CE2A est mieux placée qu'un constructeur pour préconiser LA solution, celle qui est la plus adaptée à la problé-

matique du client. Vous savez, aucun fabricant si performant soit-il, ne peut prétendre proposer à chaque instant ou dans chaque domaine la meilleure solution, le meilleur rapport qualité-prix. Nous, nous le pouvons. Grâce à l'éventail de fournisseurs avec lesquels nous travaillons qui sont précisément des fabricants internationaux.

E.I.N. : *Vous envisagez donc l'avenir sereinement ?*

A.P.T. : Raisonnablement, oui. En 2003, nous avons enregistré une progression de notre chiffre d'affaires de 12 %, en 2004 de 14,5 %. En 2005, nous prévoyons une croissance supérieure à 20 %. Nous ne manquons pas de projets. Nous envisageons de créer un département engineering pour développer le service et le soutien technique apporté à nos clients. Ceci nous permettra d'augmenter notre présence sur le terrain, sur les chantiers, aux côtés de nos clients, en France comme à l'international. Notre culture de fournisseurs doit être complétée par une présence et un soutien technique plus important sur le terrain. Il s'agit pour nous de valoriser l'expérience accumulée depuis 15 ans. Nous souhaitons que CE2A ne soit plus considérée comme une société de trading. Tous nos commerciaux ont une formation technique niveau ingénieur. Ils savent de quoi ils parlent. Je veux que l'image que l'on donne de la CE2A soit de plus en plus une image de spécialistes et d'experts, capables de trouver des solutions efficaces et pérennes. Pour moi, c'est très important.

Dans le même esprit, et pour renforcer le lien qui nous unit à nos clients, nous allons commencer à organiser des séminaires de formation en régions qui permettront à nos clients de tirer le meilleur parti des solutions que nous proposons. De la même

façon, nous allons, pour augmenter la palette de services proposés, nous lancer dans la location de matériels, de pompes, de motopompes et d'aérateurs.

Enfin, pour nous rapprocher de nos clients, géographiquement cette fois, nous envisageons d'ouvrir des bureaux avec un dépôt et des ateliers à Paris ou en région parisienne. A terme, nous pensons centraliser notre service après-vente sur Paris.

E.I.N. : *Comment voyez-vous votre entreprise à un horizon de 5 à 10 ans ?*

A.P.T. : Avec CE2A, j'aimerais développer un concept. Un



Vue d'une pompe Tsurumi avec agitateur. L'agitateur, installé sur le bout de l'arbre du moteur, effectue un brassage forcé du fluide pour permettre un pompage aisé et efficace des boues et des matières en suspension.

concept englobant plusieurs métiers qui ont tous trait à un secteur, celui de l'eau et de l'environnement. Un service matériel, un service préconisation-ingénierie-service, un service location et un service international dédié à l'export. Le tout au service d'ingénieurs et de techniciens capables de déterminer et de proposer des solutions efficaces, durables et bon marché. Il s'agit d'un concept original au service de solutions originales elles aussi, car indépendantes des marques, des gammes et des nationalités. Car notre spécificité, c'est notre capacité à déterminer en toutes circonstances la solution la plus adaptée au problème posé et surtout dans son contexte local. A la CE2A, nous n'avons rien d'autre à vendre qu'un résultat. ■