

Huber Technology France place le

Huber Technology France, filiale à 100% du groupe Huber, commercialise sur le marché français des matériels et techniques dédiés à la séparation liquides/solides, au traitement des eaux usées et des boues ainsi qu'une gamme complète d'équipements en inox pour les ouvrages d'eau potable et d'assainissement.

En moins de 15 ans, cette société a su se créer une place de choix sur le marché. La recette ? Associer qualité des produits, services et savoir faire en dépassant la traditionnelle offre « machines » pour proposer aux exploitants des solutions globales. Rencontre avec les artisans de ce succès, Hervé Keller et Jean-François Mischler, respectivement Directeur et Responsable commercial d'Huber Technology France.



Hervé Keller, Directeur de Huber Technology France : « Aujourd'hui grâce à des choix stratégiques judicieux, le groupe Huber croît grâce à ses filiales qui assurent près de 50% de son chiffre d'affaires et lui confèrent une envergure internationale »

FICHE D'IDENTITÉ

HUBER

TECHNOLOGY

HUBER TECHNOLOGY FRANCE
10 A allée de l'Europe
Zone d'Activités du Muckental
67140 Barr

Tél. : 33 3 88 08 18 34

Fax : 33 3 88 08 14 98

E-mail : info@huber.fr

Internet : <http://www.huber.fr>

Activités : Conception, fabrication et commercialisation de machines et technologies dans le domaine du traitement des eaux usées urbaines, industrielles ou de process.

Chiffre d'affaires (2007) : 6 M€ - Groupe : 100 M€

Nombre de salariés : 12

Revue L'Eau, L'Industrie, Les Nuisances : Pouvez-vous nous présenter Huber Technology en quelques mots ?

Hervé Keller : Huber Technology SARL est la filiale française du Groupe Huber, spécialisé dans la séparation liquides/solides et présent dans le monde entier. L'origine du groupe remonte à 1872, date à laquelle est créée en Bavière, à proximité de Munich, une chaudronnerie familiale spécialisée dans le travail du cuivre. L'activité se développera d'abord en Bavière, puis dans toute l'Allemagne jusqu'aux lendemains de la seconde guerre mondiale, lorsqu'apparaissent, du fait de la reconstruction, d'importants besoins en matière d'équipe-

ments de traitement de l'eau, d'adduction d'eau potable et d'assainissement.

C'est à cette époque que la société Hans Huber AG choisit de se spécialiser dans la fabrication d'équipements pour le traitement des eaux en délaissant progressivement le cuivre pour s'intéresser à un nouveau matériau, l'acier inox.

E.I.N. : Deux choix stratégiques qui vont favoriser un développement rapide de l'entreprise...

Hervé Keller : Tout à fait. Au sortir de la guerre, les besoins en terme d'adduction d'eau et d'assainissement sont considérables et ouvrent de belles opportunités

service au centre de son développement

de développement. Quant au choix de l'inox, très avant-gardiste à cette époque, il permettra à Huber d'accumuler une expertise importante dans le travail de ce matériau tout en proposant des équipements haut de gamme dont les qualités et la longévité seront rapidement reconnues.

E.I.N. : Quelles sont ensuite les différentes étapes du développement du groupe ?

Hervé Keller : Ces deux options stratégiques, initiées par Hans Huber, permettront à la société d'occuper de solides positions sur le marché des équipements en inox pour le traitement de l'eau ainsi qu'en matière de séparation solides/liquides. Mais cela ne se fera pas en un jour. Les premiers équipements en inox tels que les trappes et capots pour couvrir les réservoirs d'eau potable arrivent sur le marché en 1967. Et ce n'est qu'au début des

années 70, que cessera la fabrication des équipements qui ne sont pas directement liés au traitement de l'eau. C'est donc à partir de cette époque que le nom Huber est pleinement associé au traitement de l'eau avec une production 100% inox. A partir de là, le développement de l'entreprise sera rapide : d'une centaine d'employés en 1970, elle passera à 150 en 1986 et en compte près de 750 aujourd'hui.

E.I.N. : Quelles sont les raisons d'une expansion aussi rapide ?

Hervé Keller : Outre les qualités des équipements proposés, elles tiennent à des choix stratégiques judicieux. Ainsi, la chute du mur en 1989 contribuera à ouvrir des marchés gigantesques : il s'agit alors de mettre au niveau des standards occidentaux toute l'Allemagne de l'est et une bonne partie des ex-pays satellites de l'Union soviétique. Huber remportera de nombreux marchés publics et saisira cette occasion pour reprendre une chaudronnerie située dans les länder de l'est qui lui permettra d'accroître ses capacités de production.

Par la suite, anticipant le tarissement progressif de ce marché et soucieux de trouver des relais de croissance susceptibles d'assurer la pérennité de l'entreprise, Hans Huber choisit en 1990 de se

développer à l'international. Cette option stratégique constituera un nouveau moteur de croissance dès le début des années 1990.

E.I.N. : Cette décision est aussi à l'origine de la création, entre autres, de la filiale française...

Hervé Keller : Absolument. Créée en 1992, elle prendra pour nom Huber Environnement et sera basée à Château Thierry. Elle s'établira par la suite à Barr (67) pour ajuster plus facilement l'offre Huber aux particularités du marché français et permettre un contact plus étroit avec les ingénieurs et les chefs produits de la maison mère. Aujourd'hui, Huber Environnement devenu Huber Technology France, compte une douzaine de personnes et réalise un chiffre d'affaires voisin de 6 millions d'euros ce qui la place au 3^{ème} rang des 15 filiales que compte le groupe, derrière la Chine et les Etats-Unis.

L'ensemble de ces 15 filiales réalise un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros ce qui confère au groupe Huber, dont les capitaux sont détenus à 100% par la famille Huber, une envergure internationale et lui permet de faire partie des leaders mondiaux dans le domaine du traitement des eaux et des boues avec plus de 750 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros.

E.I.N. : Quels types d'équipements proposez-vous ?

Jean-François Mischler : Dans le domaine de l'assainissement qui regroupe la majeure partie de l'offre Huber, nous proposons une gamme assez large de produits destinés au traitement des eaux usées, qu'elles soient d'origines urbaines ou industrielles. Ces équipements mettent en œuvre des technologies qui ont largement fait leurs preuves : parmi ceux-ci on peut citer des équipements pour le prétraitement mécanique, le dégrillage et



DR

Huber propose une large gamme d'équipements destinés au prétraitement des eaux usées : dégrillage et tamisage, traitement des refus de dégrillage, unités de dessablage, de traitement des sables, filtres à sable ainsi qu'une large gamme d'unités destinées à tamiser, épaissir, déshydrater et sécher les boues.



Jean-François Mischler,
Responsable commercial d'Huber
Technology France :

« Notre large gamme d'équipements, produits de manière industrielle, nous permet d'offrir la réponse adaptée à chaque application avec un excellent rapport qualité/prix et cela sans même prendre en compte les très faibles coûts d'exploitations de nos machines. »

Huber Technology France place le service

Un exemple de prétraitement compact sur le site de PSA à Mulhouse

Sur le site de l'usine Peugeot-Citroën de Mulhouse, le groupe PSA a mis en place des solutions de prétraitement compact Huber.

L'usine, déjà équipée d'un dégrilleur fin et d'un déboureur déshuiler devait, pour maintenir des performances de rejet satisfaisante, nettoyer et curer les ouvrages de manière hebdomadaire.

Pour limiter la charge à traiter par le séparateur, augmenter ses performances et réduire la fréquence des interventions d'exploitation lourdes, il a été décidé avec la Société d'Environnement et de Service de l'Est (SENSE), exploitant des installations, d'implanter un prétraitement complet de l'ef-



fluent en amont du séparateur d'hydrocarbures. Le dispositif de prétraitement mis en place se compose d'une étape de tamisage fin à 1 mm suivi d'un dessablage dégraissage. Il est capable de traiter 500m³/h d'eaux usées et permet la mise automatique en container des déchets piégés. Ces

équipements ont donc permis de réduire de manière très importante les coûts d'exploitation et surtout d'abaisser la teneur en hydrocarbures des rejets très en deçà des seuils en vigueur.

D'une manière plus générale, ces unités compactes qui assurent en un seul et même équipement l'intégralité de la séparation, du traitement et du transfert des déchets sont utilisables en milieu industriel comme en milieu urbain. Faciles et rapides à installer, elles s'avèrent aussi économiques lorsque les frais d'études, de génie civil et d'équipements sont pris en compte. Autre avantage important, la garantie de performance et de fiabilité de l'ensemble du prétraitement est assurée par Huber Technology.

le tamisage des eaux usées et pour le traitement des refus de dégrillage. Nous proposons également des unités de dessablage, de traitement des sables, des filtres à sable ainsi qu'une large gamme d'unités destinées à tamiser, épaissir, déshydrater et sécher les boues.

Au sein de cette gamme se distinguent plusieurs familles d'équipements dont les fameuses installations de prétraitement Rotamat® que nous commercialisons depuis 1983. Ce sont des équipements très fiables et d'une grande longévité qui donnent toute satisfaction aux exploitants qui en sont équipés. Nous rencontrons également un succès important sur les laveurs de sable, un équipement qui n'existait pas en France il y a seulement quelques années et que Huber a largement contribué à promouvoir. Aujourd'hui, plus de 110 machines de ce type fonctionnent en France et ce

chiffre ne cesse d'augmenter.

Dans un tout autre domaine, nous proposons également depuis 2004 un tout nouveau procédé de séchage solaire des boues qui a fait l'objet d'un accord de partenariat avec Ternois en 2004. L'originalité de ce procédé repose sur le fait qu'il est entièrement automatisé et qu'il est doté d'un plancher chauffant alimenté par une pompe à chaleur qui va récupérer les calories sur l'eau de sortie de la station d'épuration. L'usage combiné de ce plancher chauffant avec le pont-retourneur que nous avons conçu et fabriqué permet de faire face aux périodes de faible ensoleillement. Aujourd'hui, 18 sécheurs solaires de ce type sont en phase de construction et 4 en phase de fonctionnement. C'est une grande réussite : les premiers, mis en route il y a environ un an, donnent aujourd'hui toute satisfaction et démontrent la per-

tinence du séchage solaire combiné.

Huber fabrique également pour le domaine de l'eau potable, des équipements de protection comme par exemple des trappes, capots, échelles d'accès... etc.

Le point commun de la gamme machines et équipements proposés par Huber, c'est que tous sont intégralement réalisés en acier inoxydable : une garantie de fiabilité, de résistance aux environnements les plus hostiles, et à terme de gains financiers pour les exploitants.

E.I.N. : Justement, le niveau de qualité des équipements que vous proposez s'accorde-t-il bien avec les spécificités du marché français à priori plus sensible au prix qu'à la qualité ?

Hervé Keller : Lorsque nous sommes arrivés sur le marché français il y a maintenant une quinzaine d'années, notre catalogue était parfaitement adapté aux pays exigeant un haut niveau de qualité en matière d'équipements comme par exemple les Etats-Unis, la Suède, l'Angleterre ou l'Allemagne. Il l'était un peu moins pour des pays moins sensibles à la qualité et à la longévité des équipements tels que la France, l'Italie ou l'Espagne. En France par exemple, nous étions les seuls à proposer des équipements tout inox, quand nos confrères usaient largement de l'acier galvanisé ou de l'acier noir limitant l'usage de l'inox au capotage des équipements. Ceci a constitué un frein à notre développement lors de notre implantation sur le marché français et il a fallu déployer d'importants efforts de pédagogie pour convaincre les traiteurs d'eau et les exploitants de faire le choix de la qualité. Mais ce travail a payé et le marché a commencé à

évoluer. Même s'il faut rester humble, je suis persuadé que si nous n'avions pas effectué cet effort, le niveau des équipements utilisés en France ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui.

E.I.N. : Face aux réticences initiales du marché français, quelle a été votre réponse ?

Hervé Keller : Les différents contacts que nous avons eu avec les traiteurs d'eau et les exploitants nous ont convaincu que si le marché français n'était pas tout à fait mûr pour s'aligner sur les standards de qualité allemands ou anglo-saxons, il était néanmoins demandeur de solutions fiables. Chacun se rend bien compte que les stations d'épuration évoluant vers toujours plus de complexité, il n'est pas inutile de faire confiance à un vrai spécialiste qui dispose de véritables savoir-faire. Nous avons donc restructuré notre offre pour passer d'une offre « produits » à une offre « solutions » c'est-à-dire une offre globale qui intègre, bien au-delà du matériel, des services et des garanties. Si bien qu'aujourd'hui, nous nous différencions des simples fournisseurs de machines en préconisant des solutions globales sur lesquelles nous nous engageons.

E.I.N. : Comment sont structurés vos marchés et qui sont vos clients ?

Hervé Keller : Nos marchés, comme d'ailleurs le profil de nos clients, épousent assez logiquement les contours de notre offre. Ils concernent donc essentiellement des applications liées à l'assainissement et majoritairement aux eaux urbaines. Nous sommes donc très présents en station d'épuration à aération prolongée à partir d'une capacité de 3000 E.H. Mais il est clair que plus la taille de la station grandit, plus le prétraitement sera complet et plus notre

au centre de son développement

offre trouvera de nombreuses applications. Sur les stations plus importantes, on pourra mettre en place une filière de traitement de boues ou proposer le procédé de séchage solaire que nous avons développé avec Ternois.

E.I.N. : Pouvez-vous donner quelques exemples de réalisations récentes ?

Jean-François Mischler : Bien sûr. La station d'épuration d'Aix-en-Provence « la Pioline » d'une capacité de 175.000 EH a par exemple remplacé ses deux dégrilleurs grossiers, sources d'importantes contraintes d'exploitation, par des dégrilleurs Huber Technology de type Rake-max d'entrefer équivalent. La mise en place de ces nouveaux dégrilleurs, dans le génie civil existant, a permis de réduire considérablement les contraintes d'exploitation et d'augmenter de manière très significative les taux de capture de déchets. Pour réduire les coûts d'évacuation de déchets, ces deux dégrilleurs ont par ailleurs été associés à une presse laveuse qui permet de laver, compacter et mettre en benne les déchets.

Autre exemple, chez GED, au sud de Bordeaux, nous avons mis en service fin 2007 notre vingtième installation complète de traitement des matières de curage et notre 112^{ème} laveur à sables en France. Le GED, filiale du groupe Teralis, assure des prestations environnementales dont le traitement des sables de curage produits par la Communauté Urbaine de Bordeaux.

A la station d'épuration de Belleme, dans l'Orne, nous venons de mettre en service une serre de séchage solaire des boues. Le sécheur, mis en service fin novembre 2007, évacue à présent ses premières boues à une siccité de l'ordre de 80%. Nous sommes

d'autant plus fier de cette performance qu'il s'agit de la première mise en route réalisée en plein hiver permettant d'apprécier immédiatement les performances de notre sécheur dans des conditions climatiques défavorables.

E.I.N. : Quelles sont vos perspectives de développement pour les années à venir ?

Jean-François Mischler : Compte tenu des exigences de plus en plus sévères qui pèsent sur le traitement des eaux usées et du développement des applications liées au recyclage de l'eau, nous allons promouvoir des solutions innovantes dans le domaine des techniques membranaires et plus particulièrement les unités VRM, acronyme de Vacuum rotation membrane.

Ce sont des réacteurs biologiques à clarification membranaire conçus pour un spectre d'applications très large : de l'individuel de 2 EH à 20 EH, du micro-collectif de 20 à 500 EH et du collectif jusqu'à 60.000 EH. Le principe de fonctionnement de ce réacteur qui se présente un peu comme un biodisque repose sur une mise en légère dépression de l'espace inter-membranaire pour aspirer l'eau claire. Il se compose de plaques abritant un module membranaire sous forme de pétales disposés autour d'un axe qui va permettre d'extraire le filtrat. Gros avantage de ce procédé, il permet de s'affranchir des problèmes de colmatage. La rotation de l'ensemble devant un faisceau permet avec très peu d'air, de décolmater de grosses surfaces de membranes. La capacité de la machine dépend du nombre de pétales.

L'effluent obtenu est conforme aux normes « eaux de baignade » et permet une réutilisation soit en eau de service, soit en eau d'irrigation. Ce procédé a subi de nom-



Huber propose également depuis 2004 un tout nouveau procédé de séchage solaire des boues qui a fait l'objet d'un accord de partenariat avec Ternois. L'originalité de ce procédé repose sur le fait qu'il est entièrement automatisé et qu'il est doté d'un plancher chauffant alimenté par une pompe à chaleur qui va récupérer les calories sur l'eau de sortie de la station d'épuration.

breux tests en Allemagne, en Suisse ou en Suède ou ils donnent maintenant pleinement satisfaction. C'est donc un procédé parfaitement au point que nous pourrions prochainement commercialiser en France.

Autre axe de développement, nous allons promouvoir plus activement les installations de prétraitements combinés, les Ro5, qui permettent de dégriller, tamiser fin, décanter et déshuiler les eaux usées dans une seule et même machine. Ces installations sont très répandues à l'étranger mais moins en France ou les procédés reposant sur un génie civil important restent majoritaires. Pourtant, leur bilan global fait apparaître de nombreux avantages au premier rang desquels une économie considérable liée au fait qu'elles ne nécessitent que très peu de génie civil et une garantie de fonctionnement externalisée puisque ce n'est plus l'épurateur qui l'assume mais nous-mêmes qui en garantissons les performances.

E.I.N. : Vous ne manquez donc pas de perspectives...

Hervé Keller : D'autant qu'elles ne se limitent pas aux procédés que nous venons d'évoquer. Nous allons également étoffer notre

gamme de services en développant l'après-vente et en proposant de façon systématique à nos clients au moment de la vente un contrat de maintenance et d'optimisation de fonctionnement. Ce contrat inclura des visites périodiques dont la fréquence sera fonction des équipements concernés. Au cours de ces visites, un audit de fonctionnement sera réalisé pour optimiser le fonctionnement de la machine, minimiser l'usure des pièces, la consommation énergétique, et assurer une longévité la plus importante possible. Nous voulons asseoir notre notoriété sur la satisfaction du client. Si Huber jouit d'une image si positive en France et dans le monde, c'est parce que nous ne comptons pas nos efforts pour satisfaire les clients.

Enfin, notre périmètre commercial va s'élargir puisque Huber Technology France a maintenant la charge de la zone Maghreb. Même si les problématiques de l'eau dans cette région restent encore très orientées vers l'eau potable, elles évolueront mécaniquement vers l'assainissement. Nous sommes donc à l'écoute de toutes les opportunités qui pourraient s'y présenter. ■