



# **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**

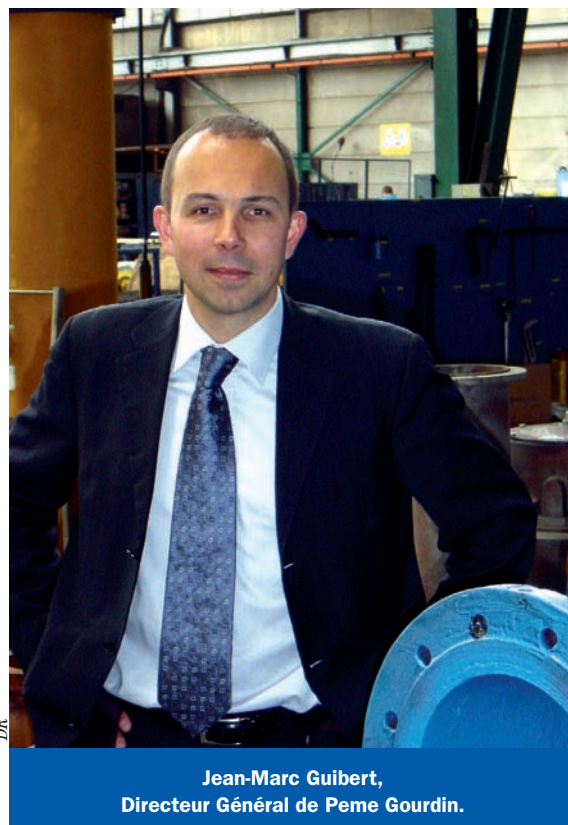
**“L'ENTREPRISE DU MOIS”**

**de la revue**

**L'EAU, L'INDUSTRIE, LES NUISANCES**

# Peme-Gourdin : devenir une référence domaine des pompes

**Peme-Gourdin conçoit, fabrique et commercialise depuis plus de 60 ans des pompes centrifuges pour le marché professionnel. Cette société, la seule à être restée 100% française sur ce marché, a connu ces dernières années un développement important sous l'impulsion de son Directeur Général, Jean-Marc Guibert. La société s'apprête à lancer une grande nouveauté technologique : la pompe centrifuge en matériau composite. Entretien.**



Jean-Marc Guibert,  
Directeur Général de Peme Gourdin.

**L'Eau, L'Industrie, Les Nuisances : Pouvez-vous brosser en quelques mots un descriptif de votre entreprise, pour ceux qui ne vous connaîtraient pas encore ?**

**Jean-Marc Guibert :** Bien volontiers. Peme-Gourdin est le fruit du regroupement de deux fabricants de pompes. D'une part la société Peme, créée en 1946, dont le nom signifiait Procédé d'Élévation Moderne de l'Eau et d'autre part la société Gourdin originaire de Chartres, constructeur de pompes depuis 1932. Peme a acquis une solide réputation dans la région Nord Pas-de-Calais avant que l'entreprise ne signe, en 1967, un contrat de collaboration indus-

trielle et commerciale avec Rateau, au terme duquel les pompes PEME étaient vendues par et sous la marque de cette entreprise de renommée mondiale. Gourdin a suivi un parcours différent puisque cette entreprise indépendante a été l'un des leaders du marché de la pompe centrifuge à eau pendant plus de 30 ans en France avant d'être rachetée par le groupe Alstom en 1988 puis revendue à PEME en 1995. Sa renommée reposait sur la grande qualité de ses produits et également sur le partenariat technologique et industriel entretenu avec la société Bergeron, référence mondiale pour son expertise dans le domaine de l'hydraulique.

**E.I.N. : Quel regard portez-vous sur cette période ?**

**J.M.G. :** Pendant une quarantaine d'années, Peme et Gourdin ont construit des milliers de pompes. Si bien que l'on estime aujourd'hui à plus de 25.000 le nombre de machines tournantes actuellement en service. Leur rapprochement a indéniablement permis de constituer à la fin des années 90 un ensemble cohérent doté de vraies synergies en termes de produits, de services et de marchés.

Notre histoire constitue un socle de compétences, de savoir faire et de retours d'expériences qui apporte la sérénité nécessaire au développement de l'entreprise.

**E.I.N. : Sur quel marché de la pompe se positionne aujourd'hui Peme-Gourdin ?**

**J.M.G. :** Peme-Gourdin est une société française indépendante dont le capital est détenu à plus de 80 % par son actionariat familial. Elle s'est spécialisée dans la conception et la fabrication de pompes de taille moyenne et grosse pour eaux claires. Par eau claire, nous entendons tout ce qui n'est pas eau usée, c'est-à-dire l'eau brute, l'eau d'irrigation, les eaux industrielles, l'eau de mer et bien entendu l'eau potable pour laquelle l'entreprise dispose de toutes les Attestations de Conformité Sanitaire. La gamme de produits correspond à tous les types de pompes communément

# viser l'excellence et Européenne dans le centrifuges professionnelles

utilisés dont le débit se situe entre 100 m<sup>3</sup>/heure et 5.000 m<sup>3</sup>/heure. Les produits se décomposent en cinq catégories de pompes : les pompes immergées de forage, les pompes verticales à ligne d'arbre, les pompes multicellulaires de surface, les pompes monocellulaires et les pompes double flux à plan de joint.

**E.I.N. :** Sur le marché de la pompe, vous êtes donc spécialisé dans le domaine de l'eau non chargée. Qu'est-ce qui fait la spécificité de votre démarche et de votre positionnement ?

**J.M.G. :** Notre positionnement sur le marché est propre à une PMI spécialisée. Alors que nos confrères internationaux misent sur la largeur de gamme, le volume et la disponibilité grâce à une standardisation à outrance, nous misons sur une démarche différente basée sur l'adéquation de nos produits et de nos prestations avec les besoins spécifiques des clients afin d'optimiser leurs investissements.

Que ce soit en termes de pompes ou de maintenance, nous considérons que l'environnement de la vente est devenu primordial. Notre prestation globale doit assimiler les contraintes de nos clients.

**E.I.N. :** Qu'entendez-vous par environnement ?

**J.M.G. :** Les clients attendent beaucoup plus d'implication des constructeurs de pompes dans le fonctionnement de leurs stations de pompage, d'autant plus sur un marché mature comme le marché Français. Nous devons être à la fois présents en amont pour apporter supports et conseils

techniques de toute nature et disponibles en aval pour accompagner jusqu'aux mises en service de matériels garantissant les performances et la longévité des équipements. Cette politique repose essentiellement sur l'implication et l'expertise des hommes et des femmes qui composent l'entreprise.

**E.I.N. :** Beaucoup de constructeurs misent sur la qualité. Qu'est-ce qui différencie concrètement vos produits sur le marché ?

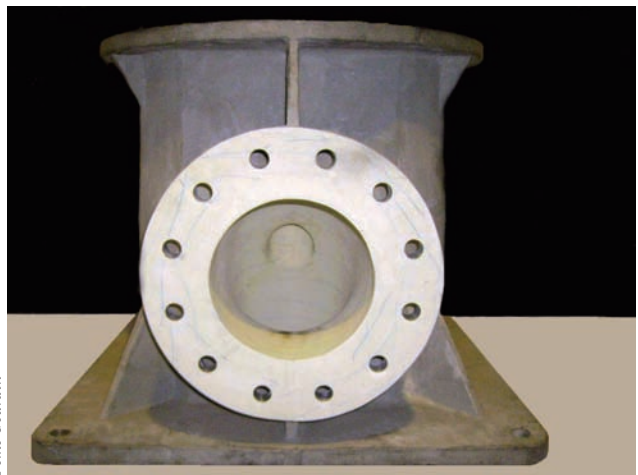
**J.M.G. :** Nous sommes présents sur le marché depuis plus de 60 ans. Bien des exploitants ne se sont pas privés, à juste titre, d'expérimenter les matériels qui leur étaient proposés par la quasi-totalité des constructeurs. Ces expériences leur ont permis de se faire une idée précise sur la nature réelle des produits proposés. Le marché français est mature, les clients sont libres et lucides. En termes de sécurité de fonctionnement, de rendement énergétique et de coût de maintenance, nos matériels sont sans égal. Pourquoi ? Parce qu'ils sont conçus et fabriqués selon cet objectif. Par ailleurs, le processus de fabrication à la commande nous permet d'identifier chaque machine ou série de machines en fonction des caractéristiques spécifiques du contrat. Enfin, j'attire votre attention sur le fait que la conception mécanique et hydraulique de nos produits est issue de la technologie Bergeron, qui a pour le moins fait ses preuves. Nous sommes d'ailleurs notamment référencés par Veolia Eau pour la fourniture de nos matériels neufs.

**E.I.N. :** Vous insistez également beaucoup sur le service...

**J.M.G. :** Absolument. Notre conception du métier ne se limite pas à la simple fourniture d'un produit, même d'excellente qualité. L'évolution impose une implication beaucoup plus forte du constructeur dans la réalisation des contrats de nos clients : interface technique avec le génie civil, prise en compte des paramètres hydrauliques de la station de pompage, adéquation de la pompe avec son environnement, assistance technique sur site, documentation technique contractuelle, suivi et respect des

normes et réhabilitation. Cette démarche constitue le cœur de notre politique pour le marché national. Nous devons accompagner les exploitants dans l'optimisation de leurs équipements et les aider à pérenniser les matériels en place.

Nous avons d'ailleurs bénéficié de la part de Veolia Eau d'un référencement qui a pris la forme d'un contrat national de maintenance-réparation portant sur la totalité des groupes de pompage exploités par Veolia en France dans le domaine de l'eau. Ce contrat englobe la réparation mais aussi la réhabilitation de



Peme Gourdin

**Peme-Gourdin présentera à Pollutec 2006 la première gamme de pompes composite en Europe.**

normes (réglementaires, sécurité, environnement). Nous avons ainsi été les premiers à être en mesure, dès 2003, de fournir des attestations de conformité sanitaire (ACS) sur l'ensemble de notre gamme. Nous sommes également capables de proposer des adaptations de nos pompes pour les rendre compatibles avec la directive ATEX. Enfin en terme de services, nous allons intensifier notre position et nos investissements pour l'activité mainte-

normes et réhabilitation. Cette démarche constitue le cœur de notre politique pour le marché national. Nous devons accompagner les exploitants dans l'optimisation de leurs équipements et les aider à pérenniser les matériels en place.

**E.I.N. :** De quelles structures disposez-vous pour garantir un service national de qualité ?

**J.M.G. :** Nous disposons dans la région Nord d'un site industriel dédié qui dispose des compéten-

## Peme-Gourdin : viser l'excellence et devenir une référence européenne

ces technologiques, hydrauliques et mécaniques adaptées aux spécificités des prestations de réhabilitations et reconditionnement de machines. En appui de ce site, notre stratégie consiste à ouvrir des plateformes régionales de proximité, capables d'assurer tout à la fois les prestations sur site et les interventions curatives d'urgence. Cinq de ses plateformes seront opérationnelles dès janvier 2007, la sixième, pour la région lyonnaise, le sera courant premier semestre 2007. Ces plateformes nous permettent de couvrir idéalement le marché français en apportant un service efficace sur l'ensemble du territoire. Le succès rencontré également avec les autres acteurs du marché de l'eau tels que Lyonnaise des Eaux et SAUR nous conforte et nous incite à intensifier nos efforts.

**E.I.N. : Pouvez-vous nous citer quelques exemples de succès récents ?**

**J.M.G. :** Bien sûr. En 2006, nous avons équipé l'usine de traite-

ment d'eau potable de Saint-Cloud pour le compte d'Eau de Paris et l'usine des Ansereuilles qui alimente en eau potable toute la région lilloise pour le compte de la Société des Eaux du Nord, ces opérations se sont faites à travers l'ingénierie Degrémont. Pour cette dernière usine, nous avons fourni cinq pompes verticales à ligne d'arbre de 2.000 m<sup>3</sup>/heure, trois pompes de lavage et des grosses pompes volutes verticalisées à cardans de contre-lavage. Toujours dans le domaine de l'eau potable, nous sommes en cours de réalisation d'un contrat avec l'ingénierie OTV (Veolia) pour la fourniture d'un lot de groupes électropompes (18) équipant la nouvelle usine de traitement de l'Hay-les-Roses (Eau de Paris). Dans l'industrie, nous avons fourni à Arcelor des pompes verticales pour des eaux abrasives en inox duplex de 900 m<sup>3</sup>/heure pour la réfection du haut fourneau HF3 ainsi que des pompes à plan de joint pour les services de secours. Nous avons également fourni 4 groupes électropompes multicellulaires verticalisées de 450 kW à la Société du Canal de

Provence pour l'équipement d'une station de pompage (Forclum Méditerranée) dans le Sud-est.

**E.I.N. : Et à l'export ?**

**J.M.G. :** Nous réalisons aujourd'hui 20 à 25 % de notre chiffre d'affaires à l'export. Mais nous porterons ce chiffre à 33 % dès 2007 et nous souhaitons atteindre 50 % à un horizon de trois ans. Nous travaillons à l'export essentiellement sur trois régions : les pays du Maghreb, l'Afrique Francophone et le Moyen-Orient. Les contrats que nous avons signés ces derniers mois à l'export traduisent ce positionnement : nous avons par exemple livré 6 pompes multicellulaires de 800 m<sup>3</sup>/heure à 200 mètres de HMT avec des moteurs de 800 kW pour une station de pompage au pied d'un barrage algérien (Sekkak). En Syrie, nous sommes en train de livrer 92 pompes verticales à ligne d'arbre en cupro-aluminium pour de l'eau saumâtre. C'est un marché de plus de 2 millions d'euros.

**E.I.N. : Vous voyez donc l'avenir avec optimisme ?**

**J.M.G. :** L'entreprise enregistrera en 2006 et pour la quatrième année consécutive une croissance à deux chiffres. Nous sommes donc raisonnablement optimistes. Ce développement régulier nous permet de programmer pour 2007 une modernisation de notre outil industriel et un agrandissement de notre site de Gonnehem (62). Cette modernisation de notre outil de production portera la surface totale à plus de 5.000 m<sup>2</sup> couverts et s'accompagnera de plusieurs recrutements pour valoriser les innovations technologiques que nous allons présenter prochainement. Un atelier spécialement dédié à



Vue d'une roue en composite

l'activité réhabilitation (reconditionnement) est en cours d'aménagement, l'objectif étant d'industrialiser encore plus le process pour améliorer la qualité, les délais et la productivité.

**E.I.N. : Vous évoquez des innovations ; de quoi s'agit-il ?**

**J.M.G. :** Nous avons lancé en septembre 2004 un projet de R&D sur les matériaux composites. Ce projet reposait sur plusieurs réflexions. Premièrement, dans le domaine des pompes à eaux claires, il n'y a pas eu ces dernières décennies d'évolutions notables sur les matériaux ou sur les technologies utilisées. Deuxièmement, nous avons également observé depuis quelques années, une course aux métaux de plus en plus nobles pour répondre aux contraintes toujours plus fortes. Enfin, beaucoup d'industries qui supportent des contraintes d'exploitation, de sécurité et de fonctionnement plus importantes que les nôtres utilisent les matériaux composites. On peut citer par exemple, l'aéronautique, le ferroviaire et l'automobile. Il nous a donc paru opportun et conforme à notre positionnement de spécialiste d'engager des recherches dans ce domaine. Nous avons signé un contrat privé de R&D avec le Cetim à travers deux pôles de compétences internationales : le pôle composites et le pôle hydraulique. Passée la phase de développement technologique, nous sommes entrés dans la

### FICHE D'IDENTITÉ



**PEME-GOURDIN**  
Pompes · Pumps · Bombas

913 rue de la Libération  
B.P. 06  
62920 Gonnehem  
Téléphone : 33 (0) 3 21 61 44 00  
Fax : 33 (0)3 21 01 08 80

E-mail : [commercial@peme-gourdin.com](mailto:commercial@peme-gourdin.com)  
[Usine@peme-gourdin.com](mailto:Usine@peme-gourdin.com)  
Internet : <http://www.peme-gourdin.com>  
Activités : Constructeur de pompes pour eaux claires  
Chiffre d'affaires (2006) : 9.5 M€  
Nombre de salariés : 65

## dans le domaine des pompes centrifuges professionnelles



Réhabilitation de pompes : avant, après

phase de mise au point industrielle dès septembre 2005 avec le support d'un contrat Européen Oseo-Anvar ambitieux.

**E.I.N. : Vous allez commercialiser une gamme de pompes en matériaux composites ?**

**J.M.G. :** Oui. Les recherches ont abouti à la réalisation d'un prototype qui a donné entière satisfaction. Toute une campagne d'essais d'endurance, de mesures diverses, de tenue à la cavitation, à l'abrasion a été menée avec soin en partenariat avec l'expertise des équipes du Cetim. Parallèlement à cette phase de mise au point technologique, nous avons formalisé des protocoles de développement industriel avec des sociétés spécialisées dans le domaine des pièces techniques en composite. À ce propos, il est important de noter que l'industrie Française dispose d'un véritable pôle d'excellence dans ce domaine.

**E.I.N. : Cette première gamme sera visible sur votre stand ?**

**J.M.G. :** Vous pourrez voir un certain nombre de pièces de pompes en composites, toutefois nous ne souhaitons pas sur ce salon rendre publiques trop d'informations visuelles pour des raisons évidentes de confidentialité. Notre équipe saura donner les informations techniques et commerciales aux clients et utilisateurs potentiels sur ces machines dédiées à des applications spéciales.

**E.I.N. : Quels sont les avantages des matériaux composites dans le domaine des pompes ?**

**J.M.G. :** Ils sont nombreux. Il faut d'abord rappeler qu'un matériau composite est par définition un matériau à plusieurs composants comprenant une structure (Tissus, fibres) et une résine. Les différents mariages offrant cha-

cun des caractéristiques spécifiques. D'un point de vue général, les composites que nous avons sélectionnés présentent les avantages suivants : très bonne endurance à la fatigue, légèreté incomparable (5 fois plus léger que l'acier), résistance élevée à la température, très bonne tenue à l'abrasion, et une insensibilité aux phénomènes de corrosion ainsi qu'à la plupart des produits chimiques. Enfin, et ce n'est pas le moindre avantage, ce matériau permet un respect très précis des cotes mécaniques et offre des états de surface incomparables par rapport aux fonderies métalliques. Cette plus grande précision mécanique permet de mieux ajuster les jeux et d'obtenir à la fois de meilleurs rendements tout en réduisant les phénomènes vibratoires. En terme de rendement hydraulique, nous évaluons aujourd'hui entre 3 à 5 % de gains d'énergie grâce aux matériaux composites.

**E.I.N. : Sur quels modèles allez-vous adapter le composite ?**

**J.M.G. :** Nous privilégions en première application les pompes en contact direct et continu avec le liquide pompé. Nous lancerons donc en premier lieu une gamme de pompes immergées dont les débits iront de 100 à 1.000 m<sup>3</sup>/h et une gamme de pompes verticales à ligne d'arbre dont les débits s'étageront de 100 à 1.000 m<sup>3</sup>/h également.

**E.I.N. : A quel niveau de prix commercialiserez-vous ces pompes de nouvelle technologie ?**

**J.M.G. :** Ces pompes seront commercialisées à des prix comparables aux pompes de conception traditionnelle dédiées à des applications spéciales (eau de mer, eau polluée, eau chlorée...) mais elles présenteront des avantages bien supérieurs en termes de bénéfices-client.

**E.I.N. : D'autres nouveautés ?**

**J.M.G. :** Nous allons devenir à partir de 2007 importateur-distributeur des produits SAER sur le marché français. SAER est un fabricant italien de renommée mondiale de moteurs immergés, de pompes immergées et de pompes normalisées. Cet accord nous permettra d'élargir notre offre produits sur le marché français et donc d'offrir un service plus large à nos clients.

**E.I.N. : Quelle est votre ambition à un horizon de 5 à 10 ans ?**

**J.M.G. :** Nous visons l'excellence. Notre objectif est de faire de Peme-Gourdin une société industrielle d'excellence et de référence sur le marché des pompes centrifuges de moyenne et grosse capacité, références en terme de qualité et de spécificités. ■

Peme Gourdin



Fort du développement enregistré ces dernières années, Peme-Gourdin procédera en 2007 à la modernisation et à l'agrandissement de son site de Gonnehem (62).