



Kingspan

« Au-delà des performances épuratoires satisfaisantes, les microstations qui reposent sur le procédé Biodisc® sont légères en termes d'entretien: elles ne concernent que le moteur et ses courroies. Les biodiscs se nettoient à l'aide d'un simple jet d'eau ».

tiplication des contrats d'entretien permet de densifier le maillage du territoire et ainsi d'abaisser les prix car ce qui coûte cher, c'est le déplacement. Un entretien obligatoire pour tous permettrait d'abaisser les coûts. En Allemagne, un entretien revient à 75 € quand il est encore à 120 voire 130 € en France.

Revue EIN: Au plan technique, le

procédé BioDisc® sur lequel reposent vos microstations, a évolué ces dernières années ?

M.R.: Le procédé est mature mais il fait l'objet d'optimisations régulières. C'est un système rustique, l'un de ceux qui consomment le moins d'énergie sur le marché, et qui fait ses preuves depuis près de 40 ans. Au-delà de ses performances épuratoires que nous avons

évoquées, ses contraintes sont légères en termes d'entretien: elles ne concernent que le moteur et ses courroies. Les biodiscs se nettoient à l'aide d'un simple jet d'eau.

Revue EIN: Peut-on nourrir l'ambition de devenir leader en ANC en ne proposant que des microstations sans proposer ni de filières traditionnelles ni de filtres compacts ?

M.R.: Sans faire de filières traditionnelles, je crois que oui, sans proposer de filtres compacts, cela me semble plus difficile...

Revue EIN: Cela signifie que vous allez proposer, à terme, des filtres compacts ?

M.R.: Nous y travaillons. Tout est ouvert: soit développer par nous-mêmes un filtre compact, soit réaliser une opération de croissance externe en reprenant un acteur qui dispose d'un solide savoir-faire en la matière. Le problème du filtre compact, c'est le média filtrant et son devenir, pour lesquels nous ne disposons encore que de très peu de recul. Kingspan privilégie une forme de développement vraiment

durable et si nous entrons sur ce marché, il faudra que ce soit sur un dispositif de qualité conforme à notre approche et à nos objectifs.

Revue EIN: Vous vous intéressez à l'assainissement semi-collectif ?

M.R.: Bien sûr, nous proposons des solutions qui vont jusqu'à 2.500 EH. Il y a un vrai marché en France, notamment en milieu rural, sur de petites stations d'épuration. Remplacer un filtre planté par une petite station permet de sécuriser les performances épuratoires tout en déléguant l'entretien à une société extérieure en allégeant ainsi les charges incombant au personnel communal. Les bureaux d'études ne s'y trompent pas qui ouvrent aujourd'hui des variantes en stations semi-collectives quand les offres étaient auparavant bloquées en filtre planté.

Nous proposerons également des réponses pour certaines industries, par exemple en agroalimentaire ou en secteur viti-vinicole, dans lesquels les besoins sont importants.

Propos recueillis par Vincent Johanet

Traitement de l'eau

BWT France étend son réseau d'experts

À ce jour, 450 professionnels de l'eau ont rejoint le réseau AQA PRO de BWT France. Ce recrutement d'installateurs, soutenu par d'importantes campagnes de communication, permet une mise en avant exclusive de la marque et des installateurs et une mise en contact de plus de 4.000 particuliers en quête d'un adoucisseur.

L'objectif de ce nouveau réseau est d'accroître sa visibilité auprès du grand public, de professionnaliser le métier et de répondre de

façon plus réactive aux demandes des clients.

En rejoignant le réseau BWT AQA PRO, les installateurs s'engagent à être ambassadeur exclusif des marques du Groupe BWT (BWT et/ou Cillit), à maintenir un haut niveau de professionnalisme, à se former et faire former leurs collaborateurs ainsi que de s'impliquer de manière optimale dans la gestion des contacts transmis par BWT.

En parallèle, BWT accompagne les artisans/installateurs en chauffage et sanitaire certifiés AQA PRO dans leur quotidien en

leur permettant de bénéficier de la notoriété de la marque BWT, de l'exclusivité sur les contacts et de tarifs préférentiels sur les pièces SAV...

BWT a pour ambition d'associer les professionnels installateurs sous le label BWT AQA PRO à un symbole de compétence, de performance et d'expertise. Ils bénéficient pour ce faire d'une aide à la vente via des formations techniques et commerciales et d'une visibilité accrue grâce à des campagnes médias d'envergure et inédites dans le traitement de l'eau. « Ancien adhérent du

Club des Installateurs BWT j'ai intégré le réseau AQA PRO dès sa création, explique ainsi Thomas Lambert, gérant des Ets Thaumass à Nourard-le-Franc (60). J'ai pu depuis bénéficier de formations commerciales et techniques sur l'adoucisseur afin d'avoir une parfaite maîtrise de sa mise en œuvre. Le réseau BWT m'a permis de signer de nouveaux contrats générés par la campagne de publicité TV ainsi que par les forums internet. C'est un bel atout également de pouvoir s'appuyer sur la reconnaissance de la marque ». ■

Retrouvez toute l'actualité de l'eau sur le site

www.revue-ein.com