

## Assainissement non collectif Kingspan Environmental nourrit de grandes ambitions en France

L'assainissement non collectif est en crise en France: un marché très concurrentiel, des dispositifs de traitement dont l'efficacité vient d'être remise en cause, des procédures d'agrément inadaptées, voire incomplètes... Le tableau est sombre et devrait inciter à une certaine prudence sur l'évolution du marché ces prochains mois. Ce n'est pas l'avis de Kingspan Environmental qui voit au contraire de nombreuses raisons d'espérer et nourrit de grandes ambitions sur le marché Français. Rencontre avec Mirko Reinberg, Directeur commercial Europe de Kingspan Environmental.

*Revue L'Eau, L'Industrie, Les Nuisances: Pouvez-vous nous présenter la société Kingspan Environmental en quelques mots?*

Mirko Reinberg: Kingspan est une société d'origine irlandaise fondée par les frères Murtagh en 1965. L'entreprise s'est rapidement focalisée sur le marché de l'isolation dont elle est aujourd'hui l'un des leaders mondiaux. Présente sur les 5 continents, notamment aux États-Unis, en Europe et en Australie, elle emploie près de 10.000 salariés et réalise un chiffre d'affaires voisin de 3,6 milliards d'euros. Kingspan Environmental regroupe l'ensemble des activités du groupe dans l'environnement. Cela concerne les énergies renouvelables, notamment le solaire et le petit éolien, mais aussi le stockage d'énergie et l'assainissement non collectif depuis le rachat de Klargestar en 1990.

Kingspan Environmental développe et commercialise des microstations d'épuration, des séparateurs à hydrocarbures, des stations de pompage, ainsi que des équipements dédiés à la récupération et à la réutilisation des eaux de pluie. L'entreprise occupe de solides positions sur le marché européen: en Grande-Bretagne, par exemple, la gamme ANC détient 60 % des parts de marché de l'assainissement non

collectif. En France, nos positions sont, pour l'instant, plus modestes: nous estimons détenir autour de 5 % du marché des filières agréées, évaluées à 40.000 unités. Mais nous comptons bien progresser rapidement.

*Revue EIN: Quels sont vos objectifs?*

M.R.: Notre objectif est de figurer parmi les leaders mondiaux du traitement décentralisé de l'eau dans le secteur de l'assainissement non-collectif et des eaux pluviales. Cet objectif concerne également la France, même si notre stratégie n'est pas encore tout à fait arrêtée sur ce pays.

*Revue EIN: Quelle est votre perception du marché français?*

M.R.: Nous pensons que le marché de l'assainissement non collectif évolue favorablement en France. L'évolution la plus positive, à notre sens, est celle qui concerne l'entretien des installations, une notion qui gagne en importance. Car il faut le dire et le répéter: aucun dispositif d'ANC, quel qu'il soit, ne fonctionnera de manière satisfaisante, sans entretien. Nous l'avons toujours souligné chez Kingspan dans l'ensemble de nos documents, mais jusqu'à présent, l'entretien n'était pas perçu comme une nécessité en France. Les choses sont entrain de changer et nous nous en félicitons. C'est un signal clair qui devrait nous permettre d'accroître sensiblement nos parts de marché.

*Revue EIN: Le marché de l'ANC en France est déjà assez structuré, vous ne craignez pas d'arriver après la bataille?*

M.R.: Les chiffres ne traduisent pas tout à fait la situation que vous décrivez. Il y a de nombreux acteurs sur ce marché, mais il ne s'y passe paradoxalement que peu de choses. Seuls 100.000 à 120.000 dispositifs sont modernisés chaque année sur un total de 4 mil-



Kingspan

« L'entretien n'était pas perçu comme une nécessité en France. Les choses sont entrain de changer et nous nous en félicitons. C'est un signal clair qui devrait nous permettre d'accroître sensiblement nos parts de marché ».

lions d'installations, par exemple. Nous sommes convaincus que l'essor de l'entretien va provoquer d'importants changements sur le marché. Nous avons déjà observé ce phénomène en Allemagne, pays dans lequel l'entretien est organisé de façon très stricte. En France, on a longtemps focalisé sur l'agrément. Pour nous, le problème, c'est plutôt le suivi des installations dans le temps. Un agrément ne fait pas tout, surtout sur le temps long.

*Revue EIN: Les solutions que vous proposez reposent essentiellement sur des microstations pour lesquelles l'étude de suivi in situ pilotée par le Groupe National Public vient pourtant d'émettre des réserves...*

M.R.: Cette étude montre aussi que certaines microstations fonctionnent bien. C'est le cas des microstations qui reposent sur les disques biologiques que nous avons développés. Les résultats publiés dans cette étude sont très bons et se situent bien au-delà de ceux obtenus par les autres microstations. C'est vrai en ce qui concerne les performances épuratoires, mais aussi en termes d'entretien. Ils corroborent les résultats obtenus

dans d'autres pays comme en Allemagne par exemple, ou deux études portant sur des échantillons assez importants montrent que 70 à 75 % des dispositifs d'ANC fonctionnent bien. Mais les dispositifs y sont contrôlés une ou deux fois par an, en fonction des régions, selon une procédure très stricte. Les retours d'expériences concernant les microstations sont donc nombreux et attestent de leurs performances. Sauf qu'ils concernent des microstations entretenues...

*Revue EIN: Vous pensez que l'entretien devrait devenir obligatoire en France?*

M.R.: Oui, l'entretien et le contrôle, c'est ce qui permettra à la microstation de gagner ses lettres de noblesse. Je note d'ailleurs que les positions commencent à évoluer. La démarche de l'agence de l'eau Loire-bretagne, qui subordonne l'obtention d'une subvention à un entretien pour les microstations, est à cet égard assez intéressante. Dans certaines régions, cette pratique, qui sécurise l'utilisateur, se répand. En Alsace, par exemple, 8 microstations sur 10 sont vendues avec un contrat d'entretien. La mul-

**GARO®**  
**filtre**  
by GACHES CHIMIE

Média  
filtrant

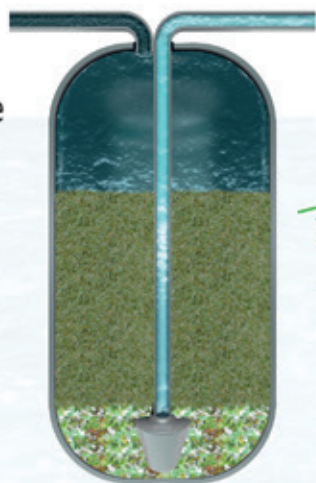
PRODUCTEUR FRANÇAIS - GACHES CHIMIE



# GRANULÉS DE VERRE POUR FILTRE À SABLE

## REMPACEMENT DU SABLE PAR LE GARO® FILTRE SANS MODIFICATION DU FILTRE ET AVEC LES AVANTAGES SUIVANTS :

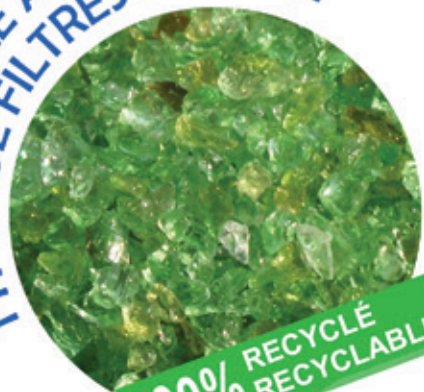
- Résistant à l'encrassement biologique
- Améliore la finesse de filtration
- Réduit les coûts d'entretien
  - économie d'eau lors du lavage
  - économie d'énergie → consommation électrique des pompes réduites
- Prévient le dépôt de calcaire
- Durée de vie accrue
- Ecologique : matériau plus durable que le sable



NOMBREUSES  
RÉFÉRENCES

PISCINE PUBLIQUES ET PRIVÉES  
PRODUCTION D'EAU POTABLE ET DE PROCESS  
TRAITEMENT TERTIAIRE DES EAUX USÉES  
IRRIGATION

COMPATIBLE AVEC TOUS  
TYPES DE FILTRES À SABLE



100% RECYCLÉ  
RECYCLABLE

Groupe  
**GACHES  
CHIMIE**

## RÉACTIFS DE TRAITEMENT DES EAUX

### POUR LE TRAITEMENT DES EAUX POTABLES, USÉES, DE PROCESS ET DE PISCINES

- Acides / Bases
- Oxydants
- Floculants / Coagulants
- Média Filtrants (verre, sable, charbon actif, diatomées)



UN GROUPE DE CHIMIE  
D'EXPÉRIENCE

REACH-BIOCIDES



GACHES CHIMIE SPÉCIALITÉS

8 rue Labouche Z.I Thibaud, 31084 TOULOUSE CEDEX - FRANCE +33 (0)5 61 31 77 81 - +33 (0)5 61 31 64 26

www.gaches.com



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](http://www.revue-ein.com)