

Pompes

Peme Gourdin entre dans une nouvelle phase de son histoire

Peme-Gourdin conçoit, fabrique et commercialise depuis plus de 70 ans des pompes centrifuges pour le marché professionnel de l'eau claire : adduction, irrigation, industrie, dessalement. Cette entreprise, la seule à être restée 100 % française sur ce marché, a connu ces trois dernières années une période de turbulences marquée par un redressement judiciaire dont elle est sortie à la fin de l'été 2017. Symbole de son renouveau et d'un nouveau départ, des journées portes ouvertes ont rassemblé le 26 avril dernier, sur son site de Gonnehem (62), une centaine de clients, fournisseurs et partenaires. L'occasion de communiquer avec ses clients et d'afficher ses nouvelles ambitions. Rencontre avec son Président Directeur Général, Jean-Marc Guibert.

Revue L'Eau, L'Industrie, Les Nuisances : Ces journées portes ouvertes, c'est un événement important pour Peme Gourdin...

Jean-Marc Guibert : Les dernières remontaient à 2008, à l'occasion de l'inauguration de l'extension de l'usine de Gonnehem, il y a tout juste 10 ans. Depuis, à l'image de

nombreuses PMI françaises, l'entreprise a traversé des périodes fastes, d'autres plus difficiles, dont la dernière a été marquée par un redressement judiciaire dont nous sommes désormais sortis. L'entreprise, c'est-à-dire ses salariés et son équipe dirigeante, éprouvait donc le besoin de rencontrer ses clients, fournisseurs et partenaires restés fidèles, pour refermer une période délicate et réaffirmer ses savoir-faire et sa disponibilité de spécialiste sur son secteur d'activité.

Revue E.I.N. : Quels enseignements tirez-vous des difficultés traversées ces dernières années ?

J.M. G. : La crise que nous avons traversée est une crise de croissance après 10 années de développement. L'entreprise a en effet connu une période au cours de laquelle son activité a doublé entre 2006 et 2013. Mais cette politique volontariste de croissance s'est heurtée à quelques écueils, notamment en matière de



Jean-Marc Guibert, Directeur général de Peme Gourdin.

d'endettement. Ces opérations malencontreuses, aggravées par la chute de la demande entre 2012 et 2016 en matière d'investissements dans le domaine de l'eau potable, sont à l'origine des difficultés que nous avons traversées et que nous assumons. Désormais, après avoir mené une restructuration ambitieuse, l'entreprise s'est recentrée sur ses métiers d'origine

afin de rebondir sur ses fondements historiques.

Revue E.I.N. : Dans quel état se trouve aujourd'hui Peme Gourdin ?

J.M. G. : À la différence de la plupart des entreprises qui traversent des redressements judiciaires, nous sommes sortis de cette période sans avoir bouleversé le modèle économique de l'entreprise. Peme-Gourdin a profondément revisité son organisation, ses méthodes de travail, et a optimisé ses coûts. Mais les capacités de l'entreprise restent intactes. Son actionnariat est le même, 100 % français. Après cette période de turbulences,

notre premier objectif est de gagner en performance interne, de travailler nos process en termes de respect des engagements de délai, de conformité et de communication avec nos clients.

Revue E.I.N. : Quels sont aujourd'hui les différents métiers de Peme Gourdin ?

J.M. G. : Si je devais faire une synthèse de nos activités, je dirai que nous sommes d'abord les spécialistes de la machine sur contrat, de la pompe sur mesure. Nous sommes capables de répondre à tous les cahiers des charges en termes de métallurgie, d'hydraulique, d'adaptation mécanique ou encore d'instrumentation. Notre force est d'être en capacité de réaliser de la fabrication spéciale dans des délais compétitifs. Notre premier métier est donc celui de concepteur-constructeur de pompes sur mesure répondant aux spécificités et aux exigences de nos clients. Mais nous sommes aussi des spécialistes du reconditionnement, de la rénovation, du "re-vamping" de groupes de pompage. Dans ce domaine, nous proposons

Peme Gourdin : une histoire bien française

Peme-Gourdin résulte du regroupement de deux fabricants de pompes, Peme, originaire de Béthune et créée en 1946, dont l'acronyme signifie Procédé d'Élévation Moderne de l'Eau et Gourdin, constructeur de pompes depuis 1932.

Peme a acquis une solide réputation dans le Nord Pas-de-Calais avant que l'entreprise ne signe, en 1967, un contrat de collaboration industrielle 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 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 Alstom en 1988 puis Peme en 1995. Sa renommée reposait

sur la qualité de ses produits et également sur le partenariat technologique et industriel entretenu avec Bergeron, référence mondiale pour son expertise dans le domaine de l'hydraulique.

Aujourd'hui, Peme Gourdin s'est spécialisée dans la conception et la fabrication de pompes de taille moyenne à grosse pour eaux claires, à l'unité ou en petite série : de 200 à 250 machines neuves par an parmi lesquelles des pompes multicellulaires, monocellulaires à volute, à plan de joint, immergées ou verticales de 100 m³/heure et 5.000 m³/heure. L'entreprise emploie 90 salariés.



Simply efficient

Traiter vos eaux usées municipales ou industrielles pour un coût dérisoire et un confort maximum.

- Vous voulez **investir** dans des équipements pour un **rapport qualité / prix imbattable** ?
- Vous voulez une station **qui fonctionne seule, avec une surveillance humaine très réduite et sans régulation** ?
- Vous voulez **un outil qui consomme très peu d'énergie et qui produit peu de boue** ?
- Vous **souhaitez une solution temporaire, 'plug & play'** de traitement des eaux usées ?
- Vous devez faire face à une **situation d'urgence** afin de préserver la qualité de **l'environnement** ?
- Vous ne disposez **pas de beaucoup de place** et/ou devez **réagir rapidement** ?

Avec le '**pamco**' cube', exelio apporte **une réponse à toutes vos demandes** !

Le '**pamco**' cube' est **idéal** pour le traitement des **eaux usées municipales ou industrielles**.

Le '**pamco**' cube' est une **STEP à biomasse fixée, avec 1 biorotor pamco***, totalement logée dans **2 conteneurs maritimes** de 40 pieds superposés.

Nous proposons, à la vente ou à la location, **4 versions** différentes du '**pamco**' cube' :

- La version **Silver** : c'est la version de base qui comprend les équipements minimums pour effectuer le **traitement du C seul** ;
- La version **Gold** : c'est la version Silver avec des équipements et des automatismes supplémentaires pour **faciliter le travail de l'exploitant** ;
- La version **Platinum** : cette version comprend les équipements de la version Gold et de nouveaux équipements pour effectuer la **nitrification du NTK** ; elle offre également la **possibilité de dénitrifier** ;
- La version **Diamond** : cette version comprend les équipements de la version Platinum et de nouveaux équipements pour vous offrir des **possibilités de régulations automatiques inégalées**.





Les journées portes ouvertes de l'entreprise ont rassemblé plus d'une centaine de clients, fournisseurs et partenaires sur le site de Gonnehem (62).

deux types de prestations : de la rénovation mécanique complète avec remplacement de toutes les pièces d'usure et de l'optimisation énergétique en adaptant la machine à une exploitation qui a pu changer depuis son installation historique. Par exemple, nous sommes à même d'adapter les caractéristiques hydrauliques d'une pompe pour la recentrer sur ses points de fonctionnements optimaux, éventuellement en modifiant la forme ou la taille de la roue, ou en changeant le moteur au profit de moteurs de nouvelle génération plus sobres en consommation d'énergie. Dans ce domaine, nous développons depuis quelques années un partenariat stratégique fort avec le constructeur mondial ABB.

Revue E.I.N. : L'efficacité énergétique, c'est un axe de développement important pour Peme Gourdin ?

J.M. G. : Oui, tout à fait, c'est pourquoi nous sommes positionnés sur les deux versants de la rénovation : la rénovation mécanique qui nous conduit à remettre à neuf et à pérenniser les équipements, mais aussi l'efficacité énergétique qui est désormais l'une des conditions essentielles de leur pérennité dans le temps. Un autre axe de développement de l'entreprise, c'est la prestation spécialisée sur site. Nos clients, qu'ils soient exploitants, installateurs ou

intégrateurs, ont tendance à se concentrer sur leur cœur de métier et manquent parfois de disponibilité ou de l'expertise nécessaire pour optimiser le fonctionnement de leurs installations sur l'ensemble de leur cycle de vie. Notre métier consiste aussi à les accompagner à la fois dans la mise en œuvre des installations, dans leur mise en service, mais aussi à intervenir sur site dans le cadre de leur exploitation. Il pourra s'agir, selon les cas, de réparation, de bilans énergétiques, de contrôle des échauffements, d'expertise d'incidents, de réglages, d'analyse vibratoire ou de préconisations. Nous pensons que c'est un axe de développement fort pour Peme



Peme Gourdin s'est positionné sur les deux versants de la rénovation : la rénovation mécanique qui consiste à remettre à neuf les équipements, mais aussi l'efficacité énergétique qui est devenu l'une des conditions essentielles de leur pérennité dans le temps.

Gourdin et un axe d'avenir.

Revue E.I.N. : Quel est le plan de marche de l'entreprise pour les mois à venir ?

J.M. G. : Notre premier objectif est de consolider la confiance de nos clients stratégiques et historiques. Pour soutenir notre développement, nous devons nous renforcer sur les trois secteurs d'activité que je viens d'évoquer, en consolidant toujours davantage les compétences de nos équipes. Des recrutements sont également en cours dans ce but. Nous devons également être plus performants à l'export, notamment à l'export indirect, puisque nous avons la chance de compter parmi nos clients, les leaders mondiaux tels que Veolia, Suez, Vinci ou encore Eiffage. Je crois beaucoup à la capacité de ces grands groupes à accompagner les PMI dans leur développement international. Cette stratégie gagnant/gagnant leur offre la possibilité de pouvoir compter sur un acteur de proximité, à taille humaine, à la fois agile et réactif. Ces groupes ont besoin d'un écosystème diversifié dans lequel nous avons pleinement notre place.

Revue E.I.N. : Vous évoluez sur un secteur très concurrentiel, occupé par des acteurs de dimension souvent internationale, quels sont les atouts dont vous disposez pour prospérer sur ce marché ?

J.M. G. : notre souplesse, notre réactivité, notre capacité à adapter nos produits aux besoins de nos clients sont nos premiers atouts. Peme Gourdin a également l'image de délivrer des produits fiables, dont la longévité n'est plus à démontrer. Certes, nos produits sont parfois un peu plus coûteux à l'achat mais nous l'assumons pleinement car ils s'inscrivent dans une philosophie différente qui privilégie la rentabilité de l'équipement sur l'ensemble de son cycle de vie. Les technologies que nous mettons en œuvre et les matériaux que nous utilisons sont gage de sécurité. Ce sont des éléments de différenciation importants. J'ajoute que notre outil industriel, parfaitement adapté, nous permet de concevoir et de fabriquer la totalité de nos produits en France. Notre usine de 6.000 m² nous permet d'intégrer toutes les opérations industrielles, sans rien sous-traiter, grâce notamment aux tours horizontaux et verticaux à commande numérique, aux centres d'usinage, à un atelier chaudronnerie et mécano-soudure intégré... etc. Cela nous permet de maîtriser totalement nos savoir-faire et nos process et ainsi d'être labellisé « Origine France garantie », tout en apportant une réponse adaptée à un cahier des charges spécifique.

Revue E.I.N. : Les assises de l'eau, initiées par le gouvernement, semblent marquer une volonté de réinvestir dans le domaine des réseaux et des infrastructures. Cela vous rend optimiste ?

J.M. G. : Oui. Le ralentissement des investissements que l'on a connu sur la période récente ne pouvait pas durer éternellement. Les besoins sont considérables et ils sont fondamentaux. Mais nous comptons surtout sur les savoir-faire spécifiques de l'entreprise pour assurer son développement. Nous venons par exemple de remporter un contrat auprès de General Electric pour le remplacement de 62 machines pour le compte d'EDF pour un montant total de 2 millions d'euros. C'est un contrat stratégique qui illustre bien notre savoir-faire et la qualité de notre production, les standards de qualité

dans l'industrie nucléaire se situant à un niveau élevé. Ces pompes sont livrables entre juillet 2018 et décembre 2019. Nous avons également signé un important contrat avec Vinci au Cambodge, ce qui nous rend, à court et moyen

termes, raisonnablement optimiste.

Revue E.I.N. : C'est la preuve qu'il existe une place sur un secteur industriel dominé par des multinationales ?

J.M. G. : Notre histoire montre qu'il

n'y a pas de fatalité pour les PMI françaises. Le chemin est étroit, il est difficile et souvent semé d'embûches, mais les principaux acteurs du marché ont également besoin de fournisseurs spécialisés à taille humaine. L'essentiel pour

notre entreprise est d'apporter à nos clients cette différenciation pratique qu'ils attendent en matière d'expertise, de réactivité et d'adaptabilité. ■

Propos recueillis par Vincent Johanet

Wika prépare son arrivée dans l'IIoT

L'acquisition de la société Idosens, spécialiste reconnu des capteurs communicants, renforce la position du groupe Wika dans le monde de l'IIoT (Industrial Internet of Things) et accélère le développement de son offre de capteurs connectés autour d'une plateforme et de services dédiés à l'industrie.

Le groupe Wika, qui figure parmi les leaders mondiaux de la mesure de pression,

température, niveau et débit, s'apprête à prendre pied dans le monde de l'internet des objets industriels en développant une offre de capteurs connectés. « L'acquisition d'Idosens s'inscrit dans la ligne directe de la stratégie du groupe Wika, explique ainsi Thorsten Seefried Vice-président IIoT chez Wika. Nous allons mettre rapidement sur le marché une offre basée sur des capteurs industriels Wika, certifiés et reconnus par l'industrie, appuyés par une

offre IIoT qui répond aux besoins de connectivité et d'intégration de nos clients ».

« La combinaison entre une offre éprouvée de capteurs et des solutions de connectivité innovantes nous a semblé la meilleure option pour être pertinents sur le marché extrêmement dynamique de l'IIoT, note François Hede, Président fondateur et CEO d'Idosens. Les produits, la réputation, l'accès aux marchés de Wika, associé aux

technologies développées par Idosens permettent d'adresser immédiatement des applications en attente de solutions éprouvées, robustes, et compatibles avec les objectifs de l'industrie 4.0 ».

Cette acquisition permet à la société Idosens d'accélérer son développement et d'envisager la présentation de sa nouvelle gamme de produits avant l'été. L'entreprise, qui compte 15 personnes à ce jour, prévoit de doubler ses effectifs sous 12 mois. ■

**J'ECONOMISE
10 % D'ENERGIE.
50 % DE PLUS
ATTENDENT DANS
VOTRE INSTALLATION.**



Si vous voulez économiser de manière systématique, nous pouvons vous aider de manière systématique.

Pour en savoir plus sur notre dispositif d'aide à l'optimisation énergétique FluidFuture® rendez vous sur : www.ksb.com/fluidfuture-fr

► Notre technologie. Votre succès.
Pompes • Robinetterie • Service

