

Assainissement non collectif Eparco entame une diversification



Stéphane Bavavéas, Président d'Eparco : « Nous travaillons actuellement sur de nouvelles solutions assez novatrices que nous présenterons en 2013 ou 2014 et qui constitueront dans les années à venir, et à côté de la Station Compacte Eparco, de nouveaux moteurs de croissance ».

Où en est vraiment le marché de l'assainissement non-collectif aujourd'hui ? Présente sur ce secteur depuis plusieurs décennies, la situation d'Eparco qui commence à se sortir d'une période difficile reflète un marché nettement moins dynamique que ce qui était escompté il y a seulement quelques mois. Rencontre avec Stéphane Bavavéas, Président d'Eparco.

Revue L'Eau, L'Industrie, les Nuisances : Vous avez traversé en 2011 une zone de fortes turbulences. Que s'est-il réellement passé ?

Stéphane Bavavéas : Suite à la cession de la société Eparcyl et à l'incendie qui s'est déclaré dans notre usine en 2008, nous nous sommes recentrés sur l'assainissement non collectif à un moment où les sous-jacents du marché étaient excellents. La nouvelle réglementation semblait devoir doper le marché de la réhabilitation et les ambitions affichées par les pouvoirs publics, comme d'ailleurs par la plupart des professionnels de l'ANC, semblaient devoir porter le

marché. Nous avons donc décidé de changer d'échelle et engagé de gros moyens dans un plan de développement des dispositifs d'assainissement non collectif en affectant 100 personnes sur un projet qui consistait à construire un modèle intégré incluant notre propre R&D, notre propre fabrication, relayée par un réseau d'installateurs agréés en direct. Ceci en opposition au modèle assez répandu qui consiste à référencer ses produits chez les négociants, auprès desquels les installateurs font leur marché pour bâtir leur propre installation d'assainissement sur la base de différents matériels.

Nous sommes parvenus à mettre en place ce modèle et à le rendre pleinement opérationnel sauf que ce qui était prévu par les pouvoirs publics comme par la profession et par nous-mêmes, à savoir une multiplication du marché de la réhabilitation par 6, s'est en fait traduit par un recul de 40 %...

Revue E.I.N. : C'est un recul considérable, comment l'expliquez-vous ?

S.B. : Le marché de la réhabilitation a commencé à se développer avec l'arrivée des premiers SPANC. Ce marché est peu à peu passé de 20000 réhabilitations par an à 50000 en 2007. Le consensus, alors partagé par tous, était qu'il grimpe jusqu'à 200000 par an, ce qui correspond à un taux de renouvellement de 4 à 5 %, chiffre qui permet de renouveler le parc tous les 25 ans. C'est également ce que prévoyait le Plan national d'actions sur l'assainissement non collectif. Malheureusement, la réalité s'est révélée différente sous la conjonction de deux phénomènes. Le premier, c'est bien sûr la crise économique qui a modifié les comportements et conduit un certain nombre de ménages à reporter les dépenses qu'ils n'étaient pas contraints d'engager, au premier rang desquelles l'ANC. Le deuxième élément, c'est que les

SPANC et les collectivités n'ont pas véritablement imposé sur le terrain l'obligation de se mettre aux normes, décalant d'autant les projets de réhabilitation. D'autres mesures que nous avons soutenues n'ont pas été portées jusqu'au bout. L'éco-prêt à taux zéro, trop complexe et insuffisamment attractif, n'a pas joué le rôle attendu. L'obligation de mettre aux normes les installations au moment de la cession d'une habitation, faute d'être assortie d'une sanction, n'a pour le moment pas permis de solvabiliser le marché. Tout ceci a contribué à faire baisser le nombre de réhabilitations de 40 % entre 2007 et 2009.

Revue E.I.N. : Votre plan de développement s'en est donc trouvé affecté...

S.B. : Absolument. Si la croissance à 2 chiffres que nous avions connu 3 années de suite a validé la pertinence de notre modèle de développement et démontré l'attractivité de nos produits, le marché s'est toutefois révélé insuffisant pour nous permettre de couvrir l'ensemble de nos charges. Prenant acte de cette situation, j'ai recherché puis trouvé un partenaire financier qui nous a finalement fait défaut à la dernière minute ce qui m'a conduit, au mois de septembre dernier, à placer Eparco sous la protection du tribunal de commerce de Sens, le temps de mener à bien un plan de restructuration.

Revue E.I.N. : Ou en êtes-vous aujourd'hui ?

S.B. : Ce plan est aujourd'hui opérationnel. Il a consisté à diminuer la voilure pour renouer avec la rentabilité sur la base du chiffre d'affaires réalisable en l'état actuel du marché, tout en conservant notre stratégie initiale mais à une échelle plus restreinte. Cette restructuration a été menée tambour battant ce qui nous a permis, dès le mois de janvier 2012, d'équilibrer nos comptes. Sur

l'ensemble de la période du règlement judiciaire, nous avons même enregistré une croissance de 5 % de notre chiffre d'affaires ce qui nous rend sereins et confiants.

Revue E.I.N. : Quels sont vos projets à court et moyen termes ?

S.B. : Dans l'immédiat, nous sommes entrain de sortir une nouvelle gamme qui constitue une extension de la station compacte Eparco jusqu'à 20 EH. Nous allons également présenter dans les jours qui viennent une nouvelle fosse septique de 10 m³ très innovante, validée après 3 ans d'essais sur notre plate-forme. Bi-cuve, elle se compose de 2 éléments ce qui permet de la placer à l'aide de petits engins de chantiers, même sur des terrains difficiles, avec la possibilité de placer les deux éléments à une certaine distance l'un de l'autre, ce qui offre d'intéressantes possibilités, notamment en matière de réhabilitation.

Sur le plus long terme, nous travaillons actuellement sur de nouvelles solutions assez novatrices que nous présenterons en 2013 ou 2014 et qui constitueront dans les années à venir, et à côté de la Station Compacte Eparco, de nouveaux moteurs de croissance.

Revue E.I.N. : De quoi s'agit-il ?

S.B. : Ces solutions, développées et testées sur notre Centre de recherches de Mèze dans l'Hérault font actuellement l'objet de dépôts de plusieurs brevets, vous comprendrez donc que nous souhaitons rester discrets. Ce que nous pouvons en dire, c'est qu'elles viendront compléter l'offre actuelle avec un premier dispositif encore plus compact pour les endroits très difficiles d'accès et un second dispositif d'entrée de gamme pour les budgets serrés lors de l'investissement initial. Nous veillerons à ce que chacune de ces innovations soit porteuse du savoir-faire technologique

Eparco, issu de plusieurs décennies d'expérience en ANC.

Revue E.I.N. : Quel regard portez-vous aujourd'hui sur le marché de l'assainissement non-collectif ? N'a-t-on pas eu tendance ces dernières années à trop focaliser sur la réglementation en négligeant les capacités financières des ménages a fortiori dans un contexte économique dégradé ?

S.B. : Sans doute. L'État a initié il y a 20 ans un grand mouvement favorable à l'assainissement

non collectif avec notamment la création des SPANC qui s'est accompagné de la création de milliers d'emplois, avec la sortie des arrêtés de 1996 puis leur refonte en 2009. Mais il s'est arrêté au milieu du gué. Dans le sillage de ce mouvement, les industriels ont été incités à investir. Beaucoup l'ont fait, à commencer par nous. Mais faute d'avoir mené ce mouvement à son terme, les industriels se sont heurtés à une réalité d'ordre économique.

Dans l'immédiat, et sans rien renier à tout le travail que nous avons effectué au plan régle-

mentaire, il faut solvabiliser le marché pour porter le nombre de réhabilitation des systèmes d'ANC de 30 000 à 60 000 par an. C'est possible si l'on réoriente la part de financement de l'ANC affectée à l'assainissement collectif vers des aides incitatives, ce qui représente environ 150 millions d'€ par an. En parallèle, il faudra finaliser la réglementation en mettant notamment en place un système de sanctions en cas de non-respect de l'obligation de remise aux normes dans le cadre de la cession d'une habitation, et en présentant enfin une grille homogénéisée des

diagnostics des SPANC. En fixant le niveau des exigences, cette grille dessinera pour longtemps le paysage de l'ANC. Selon nos informations, sa sortie pourrait être imminente. Il faudra ensuite stabiliser la réglementation pour fluidifier et sécuriser le marché en favorisant un élargissement de l'offre pour répondre à toutes les attentes mais aussi aux contraintes économiques qui pèsent sur certaines catégories de ménages. C'est tout l'objet de la diversification engagée par Eparco. ■

Propos recueillis par Vincent Johanet

Dehn France obtient la qualification Qualifoudre

Dehn France, filiale française du spécialiste de la protection foudre et surtension, Dehn + Söhne, a obtenu avec succès la qualification Qualifoudre version 2.3 dans quatre domaines : la fabrication de produit de protection, l'analyse du risque foudre de niveau complexe, l'étude technique de niveau complexe et la vérification de niveau complexe.

Cette démarche de certification formalise un savoir-faire reconnu, une offre élargie de produits de protection et valide les nombreuses actions complémentaires dans les domaines de la formation, de l'évaluation du risque et du dimensionnement des installations et dans celui de l'assistance et du conseil sur site.

Acquise après une démarche auprès de l'INERIS et valable trois années, celle-ci permet de garantir la qualité des services et prestations de Dehn France. Ce label sera essentiel pour réaliser des prestations de service dans le domaine de la protection contre la foudre des sites industriels classés (ICPE) dont l'étude est

généralement complexe et requiert expérience et compétence.

Nouvelle étape dans son développement, cette qualification récompense l'expertise et les efforts engagés par l'équipe de Dehn France pour améliorer sans relâche la protection contre ce risque naturel que représente la foudre. ■

LE GUIDE DE L'EAU 41^{ème} édition 2011-2012

6 bonnes raisons de se le procurer !

- ✓ Intégration de la loi sur l'eau et de ses décrets d'application
- ✓ Insertion des 9^{èmes} programmes révisés des agences de l'eau et des SDAGES
- ✓ Intégration des modifications institutionnelles (MEDDTL...)
- ✓ 45 rubriques d'activités supplémentaires
- ✓ 150 sociétés nouvelles
- ✓ Accès à l'intégralité du site www.guide-eau.com



Édition 2011-2012 - 41^e édition
Format 21 x 29,7 cm - Reliée - 1000 pages
Accès intégral à la version électronique

ÉDITIONS JOHANET : 60, rue du Dessous des Berges - 75013 Paris
Tél. 33 (0)1 44 84 78 78 - Fax 33 (0)1 42 40 26 46 - E-mail : info@editions-johanet.com - Internet : www.editions-johanet.com