

**■ ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF**

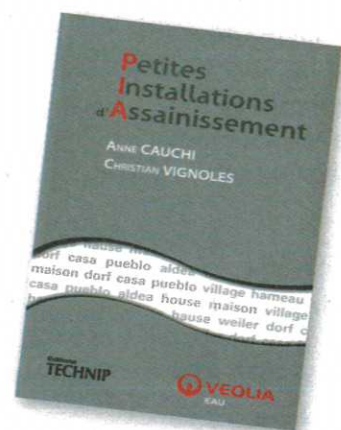
# Veolia dévoile son offre pour construire et exploiter les dispositifs d'ANC

**L'arrivée de Veolia Eau dans le domaine de la vente et de l'installation de dispositifs d'assainissement non collectif risque de chambouler le marché. Le point sur sa nouvelle offre « Services+ », déclinée sur le modèle de ses prestations en assainissement collectif.**

Veolia Eau a officiellement lancé, le 1<sup>er</sup> avril 2011, sa nouvelle offre de services pour l'assainissement non collectif (ANC) : elle comprend la conception, l'installation et le financement d'un dispositif d'assainissement non collectif, auxquels il faut ajouter le diagnostic et l'exploitation. Les partenaires de cette offre sont Cetelem pour le financement (avec un taux fixe de 5,59 %, quelle que soit la durée du prêt), et la Sade (filiale de Veolia Eau) pour la réalisation des travaux. L'offre baptisée « Services+ » est commercialisée en différentes « box » avec un paiement mensuel

sur une durée de quinze à vingt ans. Son but est de permettre aux particuliers d'étaler un investissement dont le coût peut aller de 5 000 à 15 000 euros pour une capacité de 5 EH (plus généralement de 8 000 à 12 000 euros), et de leur offrir une garantie de bon fonctionnement moyennant un contrat d'exploitation. Les forfaits mensuels commencent à partir de 15 euros pour la « box exploitation », de 25 euros pour la « box installation », et de 40 euros pour les deux services (réunis dans une « box prêt à épurer »). Si l'on veut se faire une idée du coût de l'investissement, une valeur de 10 000 euros rembour-

Conjointement au lancement de son offre « Services+ », Veolia Eau a publié ce livre écrit par les deux spécialistes maison de l'ANC, Anne Cauchi et Christian Vignolles, qui présentent la position de VE sur le sujet.



sée sur une durée de vingt ans représente un montant mensuel de 41,70 euros (sans compter les taux d'intérêt et le coût d'un contrat d'exploitation). Pour rendre ce forfait acceptable, Gérard Pauchet, directeur commercial de Veolia Eau Île-de-France, estime que le coût mensuel doit se situer entre 50 et 60 euros, et ne pas dépasser 100 euros.

### NOMBREUX TRAVAUX DE RECHERCHE

Cette offre est le résultat des nombreux travaux de recherche menés depuis 2004 par Veolia Eau avec plusieurs partenaires (Cemagref, CSTB, agences de l'eau, etc.) sur les plates-formes de tests du CSTB à Nantes et au BDZ à Leipzig, ainsi que de l'étude du comportement des petites installations d'assainissement (PIA) en montagne (réalisée avec l'Anem et l'agence de l'eau RM&C) et de l'étude de 66 PIA menée avec l'agence de l'eau Adour-Garonne dans le Tarn. Au final, après avoir testé 47 filières, Veolia Eau en recommande aujourd'hui douze, au vu de leurs

performances. Le groupe a ensuite mené d'après négociations commerciales avec ces fabricants pour obtenir d'importantes réductions sur le prix catalogue (plus de 40 %) en raison du volume de commande.

### FILTRE COCO OU MICROSTEP?

Deux dispositifs ont finalement été retenus et intégrés dans l'offre Services+ : le filtre à copeaux de coco de Premier Tech, et la microstation d'épuration Oxyfix C 90 d'Eloy. La première affiche un coût d'exploitation réduit (entre 100 et 150 euros/an), tandis que la deuxième a la particularité d'être plus compacte mais plus coûteuse pour son entretien (entre 200 et 600 euros/an). « À terme, de nouveaux dispositifs pourraient être intégrés dans cette offre », précise Christian Vignolles, chef de projet PIA chez Veolia Eau.

### Une offre déclinée pour les eaux pluviales

Dans son offre « Services+ » qui est testée en Île-de-France, Veolia Eau prévoit également de proposer aux particuliers une offre de financement, pose et entretien d'une installation de récupération d'eau de pluie, pour l'arrosage du jardin (pack jardin) et l'alimentation des toilettes (pack jardin et WC). Il a pour cela choisi les cuves béton de la société Ozélo. Cette offre s'adresse également aux collectivités et aux aménageurs. Le groupe table pour 2011 sur un objectif de 200 à 300 foyers équipés.

« Service+ » cible l'habitat neuf, les projets de nouveaux quartiers et les réhabilitations, notamment dans le cadre de transactions immobilières. Deux types de clients existent : les particuliers, qui sont intéressés par un lissage de l'investissement et la garantie qui lui est associée ; les collectivités, qui ont pris la compétence en réhabilitation d'installations et lancent des appels d'offres regroupés (pour plus de

50 dispositifs). Dans ce dernier cas, l'intérêt – pour les particuliers – est de pouvoir toucher les subventions des agences de l'eau et des départements et régions, qui peuvent atteindre 60 % à 80 % du prix.

Le pari de Veolia Eau est ambitieux et nécessitera tout d'abord de vendre l'idée en interne, auprès de ses agences locales (plus de cent en France). Elle est testée depuis le mois d'octobre dernier en Île-de-France. « Développer ces services implique de former notre personnel pour la pose, le diagnostic et l'entretien », ajoute Robert Djellal, directeur du développement de Veolia Eau France. À terme, le groupe espère signer quelque 30 000 contrats (vente ou exploitation) par an avec les particuliers. ■ Arnaud Garrigues

Contact ● Veolia Eau, Christian Vignolles, christian.vignolles@veoliaeau.com

### Un nouvel outil de diagnostic

Avec Investig+, il est désormais possible de connaître l'état et le fonctionnement d'un dispositif d'ANC. Cet outil breveté par Veolia Eau avec le Cemagref et l'université Blaise-Pascal de Clermont-Ferrand regroupe cinq appareils de mesure : un résistivimètre (localisation du filtre), un pénétromètre « Panda » (mesure de la hauteur, de la nature des matériaux et des caractéristiques du sable), un endoscope (état du sable par l'analyse des images), un analyseur de gaz

Cinq appareils de mesure en un seul pour connaître l'état du dispositif.



Arnaud Garrigues/Hydroplus

(mesure de l'activité biologique) et un test colorimétrique (qualité des rejets). Initialement, Veolia Eau pensait se réserver l'utilisation de ce produit, mais au fil du temps, le groupe a changé son fusil d'épaule, afin que cet outil se démocratise. « Nous préférons cela plutôt que d'être mal copié », ajoute Bruno Tisserand, de la direction technique de Veolia Eau. À ce jour, 600 diagnostics ont été réalisés. L'outil, dont le coût s'élève actuellement à 80 000 euros, est en cours d'industrialisation ; deux appareils sont testés et quatre autres sont en cours de fabrication. Veolia Eau est d'ailleurs à la recherche d'un partenaire industriel. « Nous continuons à travailler sur l'exploitation des données avec un système expert (logiciel) qui capitalise notre savoir-faire », ajoute-t-il. Une investigation complète dure trois heures, auxquelles s'ajoutent 30 minutes pour le traitement des données. Le coût (en isolé) d'un diagnostic complet est de 400 euros. Il peut se faire aussi pour la réception des travaux dans le neuf (en 1h30) ou dans le cadre de transactions immobilières. À terme, le groupe vise la réalisation de 60 000 diagnostics par an dont près de 20 000 rentreront dans les obligations des vendeurs de biens immobiliers. A. G.

# SAPPEL

www.sappel.com

## Systemes et comptage

- > compteurs d'eau modulaires
- > compteurs d'énergie thermique
- > télé et radio relevé de tous types de compteurs

Le plus de Prix Entreprises & Environnement

Compteur ALTAIR V4 composite

EXPORT	FRANCE - NORD	FRANCE - SUD
Tél : +33 3 89 69 54 21	Tél : 01 47 85 05 48	Tél : 04 78 93 76 90
Fax : +33 3 89 69 54 22	Fax : 01 47 85 09 36	Fax : 04 78 89 64 85
export@sappel.com	agence.paris@sappel.fr	agence.lyon@sappel.fr

**DIEHL**  
Metering