

L'HYDROCUREUR SOUS HAUTE PRESSION

L'HYDROCUREUR EST UN MATÉRIEL TRÈS SPÉCIALISÉ ET CHER, MAIS NÉCESSAIRE POUR L'ENTRETIEN DES RÉSEAUX D'ASSAINISSEMENT, QUI N'ÉCHAPPE PAS AUJOURD'HUI AUX ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES ET ENVIRONNEMENTALES, NOTAMMENT POUR UNE UTILISATION EN ZONE URBAINE.

POLYVALENCE, COMPACTITÉ, ERGONOMIE, OU SUR MESURE...

LES FABRICANTS D'HYDROCUREURS RESTENT PARTICULIÈREMENT ATTENTIFS À PROPOSER LA MEILLEURE RÉPONSE POSSIBLE À CHACUNE DES DEMANDES DE LEURS CLIENTS. LE POINT AVEC QUELQUES CONSTRUCTEURS.



L'AQUAJET(PLUS) PROPOSÉ PAR KÄRCHER, UNE MACHINE SUR CADRE À INSTALLER À L'INTÉRIEUR DES VÉHICULES TYPE CITROËN JUMPY, MERCEDES VITO, VW.

Sur le marché français des hydrocureurs, on observera deux principales tendances d'achats.

D'un côté, les acheteurs vont plébisciter des matériels polyvalents, qui permettront de s'adapter à une utilisation la plus large possible. Et d'un autre côté, il y a une production qui concernera des matériels fabriqués à la demande du client, plus spécifiques et adaptés à un certain type de travaux à réaliser. Le fabricant français Hydrovide a ainsi suivi ce modèle à la lettre, en organisant ses ateliers selon deux lignes de production, une réorganisation récente qui répond également à une croissance de l'entreprise. La segmentation de la demande sera la même chez Kärcher, qui exporte la marque hollandaise Rioned, via son centre de compétences

situé à Strasbourg, Socofren : « *Nous offrons des produits standards avec des options prédéfinies que le client peut choisir selon ses besoins. Nous pouvons également faire du sur-mesure si le client a un besoin bien spécifique* » explique Sylvie Larrue, responsable marketing, département professionnel de Kärcher.

UN MARCHÉ QUI SE REDYNAMISE. « *Le marché des hydrocureurs en France est stable* » s'accordent à dire les principaux fabricants. Plusieurs d'entre eux connaissent toutefois actuellement une accélération de leurs ventes. Ainsi, Rioned, leader pour le matériel de curage petit gabarit jusqu'à 10 t aux Pays-Bas, et commercialisée par Kärcher, a connu une croissance de 60 % l'an dernier sur le marché français, « *l'évolution dans ce sec-*

teur est très positive » assure la responsable de Kärcher. Une activité ressentie comme stable ces derniers temps mais qui devrait s'accélérer pour le français Baroclean, car depuis sa récente reprise il y a 8 mois par Bernard Pfister et Lionel Fanti, le français est en pleine réorganisation de son outil de production : « *Nous enregistrons seulement une légère progression*, explique Lonel Fanti, codirigeant, car notre outil de production ne permettait pas de produire plus ». Au maximum de ses possibilités, le fabricant a donc décidé de doubler sa surface de production, en améliorant et en modernisant ses équipements. Le nombre de salariés est passé de 40 à 65, et ce n'est pas fini, les embauches se poursuivent. Il estime que début 2018, il sera prêt à se lancer dans la course, dans

un objectif de développement de ses ventes, puisqu'il vise à doubler la quantité annuelle de machines produites. « *Pour nous, le marché des ventes d'hydrocureurs neufs nous paraît stable sur la demande française et européenne. Pour autant, juge Lionel Fanti, nous sommes face à deux phénomènes. D'une part, le renouvellement d'un parc de très anciens équipements, car beaucoup de sociétés n'ont pas investi ces dernières années, et d'autre part, une tendance vers des matériels plus compacts et neufs.* »

Selon Lionel Fanti, « *Le secteur de l'assainissement est en train de se redynamiser, nos clients cherchent à embaucher, ajoute-t-il. Mais pour autant, les commandes d'équipement ne sont pas encore là. Il y a toute fois un segment qui se détache, celui des petits véhi-*

cules d'hydrocurage, avec une migration de la demande vers ce type de matériel. C'est une tendance que nous observons, qui va aussi vers des équipements électriques. »

VERS DES VÉHICULES PROPRES.

Les réglementations locales dans les centres urbains d'aujourd'hui imposent une réduction drastique des émissions polluantes et nuisances sonores. Les petits véhicules ainsi que les véhicules électriques semblent être la solution de demain. Moins bruyantes, moins polluantes, ces machines vont permettre d'assurer tous les types de travaux d'assainissement dans les agglomérations, avec un accès privilégié. Du débouchage de réseau au dépannage à l'immobilier, les mini (PTAC inf à 3,5 t) assurent un panel de prestations importantes avec une gestion simple des permis de conduire (B uniquement). « Nous lançons actuellement deux nouveaux équipements électriques, deux modèles de moins de 3,5 t, développe le codirigeant de Baroclean. Ces équipements autonomes embarquent des batteries qui doivent pouvoir entraîner les pompes à vide et pompe HP. Pour cela, il nous faut beaucoup de puissance ainsi qu'une certaine autonomie pour être viable. Suite aux essais réalisés sur des équipements test qui ont été prometteurs nous finalisons les optimisations de batteries et de charge utile. Ces véhicules seront plus particulièrement destinés à des interventions rapides 24h/24. »

RESTER A L'ÉCOUTE DU

CLIENT. Accès limité pour des interventions dans les parkings ou les petites rues, une disponibilité 24h/7j, la rapidité

d'exécution des chantiers, le recrutement d'un personnel compétent pour assurer la prestation, la formation du personnel elle-même, et le choix des têtes de curage selon le type de curage ou dégorgeement... Le quotidien de ceux qui travaillent avec des hydrocureurs n'est

pas simple, et les fabricants doivent alors rester à l'écoute : « Nos clients font de plus en plus le choix d'un matériel plus petit et compact surtout dans les grandes villes pour faciliter l'accès, rappelle la responsable de Kärcher, Sylvie Larrue. De plus, certaines villes interdisent

l'accès aux camions supérieurs à 7,5 t pendant certains créneaux horaires. Le retour sur investissement sera également plus intéressant : un seul utilisateur, un permis VL, moins de coût d'assurance et de maintenance. » « La sécurité, la propreté des chantiers et le développe- •••

... ment durable sont parmi les attentes de nos clients » ajoute Lionel Vayron, Hydrovide, qui prend soin de bien analyser les besoins de ses clients, « Nous réalisons des véhicules fiables, solides, faciles à dépanner et bénéficiant d'un grand réseau d'agences SAV afin de réduire au maximum les temps d'intervention et de mobilisation des véhicules » ajoute-t-il encore. L'aspect ergonomique des machines est également une nouvelle problématique comme l'a remarqué le fabricant Baroclean : « Aujourd'hui, on va plus penser au confort du conducteur qu'il y a quelques années (lourdes charges à soulever, de gros enrouleurs mal positionnés...) De plus en plus, les constructeurs pensent ergonomie et sécurité des opérateurs, que ce soit sur le véhicule ou en mode travail du véhicule » argumente Lionel Fanti.

LA RÉPONSE DES FABRICANTS. « Nous avons fêté nos 50 ans d'existence l'année dernière et nous avons une couverture nationale au niveau du SAV que nous continuons d'ailleurs de développer. Nous avons ouvert un nouveau site internet, nous sommes présents sur facebook, et de nombreux recrutements ont été effectués, notamment en R&D » insiste le directeur commercial d'Hydrovide. « Nous proposons une gamme très complète (du 3,5 t au 32 t) avec chaque année le développement de nouveaux véhicules. Le dernier né se nomme Revolution, il intègre des cuves en composite et offre un gain de 20 % de la charge utile. Des aspects comme le développement durable, les économies et la sécurité, n'ont

pas été oubliés » ajoute-t-il.

Chez Baroclean, l'innovation est aussi au centre du développement produits : « Notre but, aller chercher la meilleure charge possible pour nos clients, on calcule tout et on optimise tout » confirme Lionel Fanti. Pour cela, le fabricant a choisi une fabrication des machines en aluminium et en polyester, ce qui fait qu'elles sont parmi les plus légères sur le marché. Un sérieux avantage dans la course à la réduction des charges. « Notre force c'est l'innovation, alors nous allons surtout continuer d'innover » poursuit-il. L'entreprise a fait le choix de se différencier en développant de petits modèles d'hydrocureurs, de 3,5 t à 16 t, et compte bien poursuivre cette tendance, tout en conservant sa capacité d'adaptation et d'écoute vis-à-vis des clients. « Nous proposons nos nouvelles solutions à tous nos clients, mais chacun aura ses préférences, que nous respecterons » conclut-il.

Le centre de compétence de Kärcher, Socofren situé près de Strasbourg, dispose d'un SAV avec des techniciens formés pour assurer la maintenance sur site, et possède également une hotline technique Rioned. « L'ergonomie, la sécurité, la performance des équipements sur le long terme font partie des axes de développement de la marque d'hydrocureurs Rioned » conclut de son côté Sylvie Larrue.

Veronica Velez



■ UNE ARCHITECTURE ENTIÈREMENT REPENSÉE

Hydrovide propose une nouvelle génération d'hydrocureurs appelée Revolution. Ces modèles intègrent des cuves en composites offrant un gain de 20 % de la charge utile, et donc moins de km, donc moins de carburant et d'entretien véhicule etc..., et donc plus de sécurité. L'utilisation de nouveaux matériaux comme des aciers haute résistance et anti-corrosion, des alliages légers, des composites sont également un gain de poids et de longévité. Des réservoirs latéraux conçus avec une optimisation maximale du volume, et construits en polyéthylène. L'enrouleur HP est positionné à l'avant du véhicule pour une meilleure répartition des charges et une réduction du porte à faux à l'arrière, permettant ainsi dans les régions très froides, d'avoir un calorifugeage naturel de l'enrouleur. Un bras multifonctions pour le pompage et le curage sur le même poste de travail à l'arrière apporte une ergonomie parfaite. Le poste de travail est centralisé à l'arrière du véhicule avec tous les éléments nécessaires (coffre à outils, lavages des mains, contrôles, coffres rangement outillages et têtes de curage, penderie, 2 rangements pour 10 tuyaux etc....) et un hayon arrière piloté par un treuil électrique bascule et propose à l'opérateur tous les outils à portée de sa main (cônes et panneaux de signalisation, pioche, pelle, balais etc....) Toutes les commandes sont centralisées dans un seul boîtier à l'arrière et son ergonomie a été améliorée (utilisation d'une seule radio commande pour toutes les fonctions). L'entretien et la maintenance de cet équipement sont assurés à l'aide de capteurs qui fournissent des informations précises sur les opérations nécessaires à réaliser et qui contrôlent les points essentiels de l'équipement.

■ POMPAGE ET CURAGE HAUTE PRESSION

Kärcher qui revendique avant tout d'être à l'écoute du client propose des équipements fabriqués aux Pays-Bas avec une très grande exigence de qualité. Toutes les machines sont ainsi testées avant d'être livrées chez les clients. Kärcher propose un nouvel équipement, l'UrbanCombi, 4x4 équipé pour faire du pompage et du curage haute pression (hauteur 1,85 m), ainsi que l'AquaJet (plus), une machine sur cadre à installer à l'intérieur des véhicules type Citroen Jumpy, Mercedes Vito, VW Transporter. Complètement autonome, elle n'utilise pas la prise de force du véhicule. Un compteur de métrage digital pour le tuyau Haute Pression permet de mesurer avec exactitude la distance à laquelle le tuyau pénètre dans la canalisation.



■ LA FLEXIBILITÉ DE LA LOCATION

En 10 ans, TIP Trailer Services a su s'imposer comme l'un des acteurs majeurs de la location courte et longue durée d'un matériel très spécialisé, l'hydrocureur. Le leader européen de la location de semi-remorques possédait déjà la structure, l'expérience européenne, un réseau bien installé et une solide organisation qui lui ont permis d'adresser d'autres secteurs d'activité et d'apporter une solution adaptée à leurs besoins. Avec aujourd'hui en France plus d'une centaine de véhicules en location, TIP est en mesure de répondre à des contrats de courte durée (quelques mois) à de très longues durées (jusqu'à 6 ans), et de proposer des modèles très diversifiés allant de 3,2 t à 26 t. Ce panel large permet de satisfaire toutes les demandes. Grâce à son réseau mis en place pour son activité principale la location de semi-remorques, l'entreprise a la

capacité de proposer un vrai service de dépannage et de maintenance. « Des loueurs capables de financer, d'entretenir, et de louer en longue et courte durées des hydrocureurs, il n'y en a pas beaucoup à ma connaissance sur le marché français », souligne le directeur commercial France, Francis Thomas. « Nous sommes capables d'apporter toute notre palette de services quand nous louons un matériel : dépannage 7 J/7, véhicules de remplacement... Cela nécessite une logistique importante, mais que nous connaissons bien, puisque nous la pratiquons depuis 50 ans » poursuit-il. L'activité hydrocureurs représente 8 % du CA TIP Trailer Services en France. Avec ce type de matériel très spécialisé et cher à l'investissement, TIP apporte une solution tant en



termes de financement que de garantie de mobilité du matériel pendant sa période d'exploitation contractuelle.

LA CAPACITÉ D'ACHAT. Le loueur n'a négocié aucune exclusivité avec les marques, ce qui lui permet de proposer pratiquement toutes les marques d'hydrocureurs

■ LE COMBINÉ, UNE TENDANCE QUI S'AFFIRME

Baroclean a fait le choix de se différencier en développant des petits modèles d'hydrocureurs, de 3,5 à 16 t. Pour l'entretien des réseaux collectifs, on utilisera des hydrocureurs et des combinés hydrocureurs, des machines capables d'envoyer de la haute pression et également d'aspirer tout ce qui est polluant, à l'aide d'une pompe à vide et d'une pompe HP. Les combinés également équipés de ces outils peuvent être utilisés sur des réseaux de 125 et 150, comme ceux en centre-ville, dans des espaces restreints, où la réglementation interdit la circulation des poids lourds, et où le bruit doit être maîtrisé. Pour des réseaux de 400, l'hydrocureur gros volume de plus de 26 t trouvera sa place dans des interventions en périphérie.





nos volumes d'achats sont importants, tant sur l'achat des véhicules que sur les pièces de rechange, nous sommes capables de proposer de ce fait un contrat de location full services, avec une véritable logique

économique pour nos clients » assure Francis Thomas.

proposées en France. « TIP est un loueur indépendant. Nous ne sommes filiale d'aucun constructeur, ce qui nous permet de choisir et d'étudier toutes les offres des constructeurs et de proposer à nos clients le véhicule le plus adapté à leurs besoins d'exploitation. Parce que nous sommes un grand groupe et que

LE CHOIX DE L'OFFRE. Afin de pouvoir répondre le plus rapidement possible à une demande, TIP est capable d'investir dans des matériels polyvalents ou répondant aux besoins spécifiques de ses clients. TIP est aussi en mesure de proposer des solutions de rachat-relocation de parc

existant (sales and leaseback).

« Lorsque nous ne sommes pas dans une situation de commande de véhicules pour un contrat dédié, nous mettons en place des programmes d'investissement afin d'enrichir ou renouveler notre parc. Cet investissement dans des véhicules polyvalents est primordial. Il permet par exemple de mettre à disposition de nos clients un véhicule en attendant la livraison du véhicule contractuel et de démarrer immédiatement un nouveau marché » explique Laurent Montmagnon, responsable grands comptes, marché citernes et assainissement.

Par ailleurs, TIP fort de la qualité de son réseau sur le marché français, répond aux constructeurs, quant à leurs besoins d'entretien et de réparation des véhicules de leur propre marque. Une façon pour le loueur de gagner en reconnaissance et en compétence.

■ Principaux acteurs du marché français

BAROCLEAN
CAPPELOTTO
CHOUETTE
HUWER
HYDROVIDE
KARCHER
PICHON
RIVARD SA