

PLUVIO'NATURE

Un métier: l'eau, une spécialité: sa récupération

Entrepreneur dans les Vosges, Johan Gehin a souhaité se spécialiser dans la récupération et le stockage de l'eau de pluie. Pour l'instant cette activité n'occupe que 40 % du temps de sa société, Pluvio'Nature, mais gagne progressivement en importance. Le jeune artisan nous livre son expérience et ses impressions sur ce marché en pleine maturation.

PAR JÉRÉMIE GUICHENEY

« Les clients entament souvent la démarche dans un souci écologique cependant c'est presque toujours le volet économique qui détermine la décision finale. » Johan Gehin, entrepreneur à Cornimont dans les Vosges, ne se fait pas d'illusion. S'il n'est pas rentable financièrement parlant, il y a peu de chance que le stockage des eaux pluviales ait un avenir. « Les crédits d'impôts soutiennent aujourd'hui l'activité, rajoute l'artisan. Mais s'ils venaient à disparaître... » Heureusement pour notre homme, la région Lorraine où il officie apporte elle aussi des subventions pour ce type d'installations et il n'est pas d'actualité qu'elles soient supprimées. Pluvio'Nature, sa société, n'aura donc pas à mettre la clé sous la porte de manière prématurée. Ancien chef du rayon bassin de jardin et aquariophilie d'une grande jardinerie de Colmar, Johan Gehin s'est installé à son compte au printemps avec l'intention de se spécialiser dans la récupération de l'eau de pluie. Titulaire d'un bac pro Industrie chimique et d'un BTS en aquaculture, il a découvert ce marché chez Truffaut, où il lui arrivait de vendre des cuves aux particuliers, dont parfois des gros modèles à enterrer. C'est là qu'il a vu grandir l'engouement du public pour ce procédé et, surtout, le désarroi de clients en manque de conseils. « L'offre n'était pas complète, explique Johan Gehin. Nous ne vendions ni regards ni raccords et nous ne propositions aucune solution pour le terrassement. » Le futur entrepreneur y a vu une opportunité et après une sérieuse étude de marché a décidé de monter sa propre structure, non pas à Colmar mais dans la haute vallée de la Moselotte, dont il est natif.

Difficile de ne faire que de la récupération

« C'est où il pleut le plus que la récupération est la plus intéressante et la moins chère, rappelle le jeune artisan. Et notre coin de France est plutôt bien pourvu sur ce point. Ici, il tombe entre 800 et 1 200 litres par mètre carré par an. » La fréquence des précipitations est en outre bien répartie sur l'année. Pas besoin donc de cuves gigantesques, au tarif rédhibitoire,

L'entrepreneur pose principalement des cuves en polyéthylène, matériau plus cher que le béton mais qui séduit davantage ses clients.



C'est dans la jardinerie où il était auparavant chef de rayon que Johan Gehin a vu grandir l'engouement du public pour la récupération d'eau de pluie.

pour traverser les sécheresses estivales sans tomber en panne d'eau. Cependant, en dépit des atouts naturels du secteur, il est difficile de n'y faire que de la récupération d'eau de pluie. Et ça, le dirigeant de Pluvio'Nature le savait avant même la naissance de sa société. L'étude de marché préalable le lui avait clairement démontré. Les cuves d'eaux pluviales représentent donc aujourd'hui 40 % d'une activité qu'il complète avec des travaux sur les installations d'assainissement individuelles et des aménagements extérieurs aquatiques comme des bassins et des baignades naturelles. L'eau, c'est le credo de Johan Gehin. Et de fait, bien qu'il ne soit pas paysagiste au sens strict, notre homme touche quand même beaucoup à l'aménagement des jardins. Par envie, lorsqu'il s'agit de créer des éléments décoratifs, et par la force des choses: les cuves et autre fosses septiques trônent rarement au milieu du garage.

Les tarifs devraient logiquement baisser

À l'heure actuelle, Johan Gehin travaille avec plusieurs fabricants de cuves mais aimerait s'accorder avec une marque en particulier en échange de prix plus avantageux. Malheureusement, faute de volumes suffisants, il ne trouve pas de partenariat intéressant. « Beaucoup de constructeurs ne jouent pas



Qualipluie

La marque s'impose mais manque encore de visibilité

Le label Qualipluie s'est imposé à Johan Gehin comme une évidence. La région Lorraine, où il s'est implanté, ne subventionne en effet que les systèmes de récupération d'eaux de pluie installés par les artisans affiliés à cette marque collective gérée par l'association Essor Durable. Une manière de cadrer un marché naissant au fort potentiel en le protégeant des dérives et des opportunistes. Cette pratique ne se limite d'ailleurs pas à la Lorraine et se retrouve dans nombre de régions. Justifiant de son diplôme en industrie chimique et en traitement de l'eau, Johan Gehin a donc, avant même de se mettre à son compte, demandé à suivre la formation donnant accès au précieux sésame. « Cela s'est passé sur deux jours, raconte le jeune chef d'entreprise. Vu que la technique de pose en matière de récupération est somme toute assez simple, le programme



Le label Qualipluie a déjà apporté à Johan Gehin plusieurs contacts, dont un a débouché sur une commande.

consistait principalement en un rappel de la réglementation. » Un mois plus tard, il intégrait officiellement le réseau national Qualipluie et se trouvait référencé sur le site internet de la marque. Cette présence en ligne lui a déjà apporté quelques prospects dont un a débouché sur une commande. « Le label s'impose de plus en plus comme un gage de sérieux, mais il manque encore de visibilité et de notoriété auprès des particuliers, estime Johan Gehin. J'espère que la communication au niveau national va se développer. » Notre homme attend en outre de l'organisation qu'elle soutienne les intérêts des poseurs

professionnels face aux possibles évolutions réglementaires (fin des crédits d'impôts, taxe sur le retraitement...).

« C'est une activité qui démarre et il y a encore pas mal de choses à clarifier. Je compte sur eux. »



Johan Gehin complète l'activité de son entreprise avec des travaux sur les installations d'assainissement individuelles et des aménagements aquatiques extérieurs.

vraiment le jeu et n'encouragent pas les pros, regrette l'entrepreneur. Bien sûr, je reste moins cher grâce aux subventions de la région qui imposent de passer par un installateur mais les crédits d'impôts ont aussi des effets pervers. Les fabricants se sont engouffrés dans la brèche et proposent des produits spécifiques aux prix gonflés. » En attendant de gagner en chiffre d'affaires, donc en arguments de négociation, Johan Gehin se rassure et se dit que ce n'est pas plus mal d'être multimarque. Cela lui permet, entre autres, de choisir dans les différents catalogues la cuve la mieux adaptée



L'été dernier, l'artisan a posé une installation complète haut de gamme avec approvisionnement d'un lave-linge et de deux toilettes.

aux contraintes de tel ou tel chantier. Le jeune homme est également confiant quant à la future évolution des prix. Selon lui, les fabricants accumulent actuellement du stock et les tarifs devraient logiquement baisser.

Équipé d'un camion VL et d'une minipelle de 2,5 tonnes, Johan Gehin installe principalement des cuves en polyéthylène (PEHD), pour d'évidentes raisons logistiques. Il lui arrive cependant de vendre des citernes en béton mais uniquement lorsque la configuration du chantier permet au transporteur qui le livre d'accéder directement à la fosse. « De toute façon, précise le spécialiste, même s'il est plus cher, le PEHD a clairement les faveurs du public. D'ailleurs, lorsqu'ils me contactent, les clients se sont déjà longuement renseignés sur internet et ont un avis tranché sur la question du matériau. »

Beaucoup de petites installations

La majorité des chantiers de récupération d'eau pluviale que Johan Gehin réalise consiste encore en de petites installations hors sol : des cuves d'un mètre cube destinées à l'arrosage du jardin et au lavage de la voiture. Les citernes enterrées ne sont cependant pas des exceptions et, l'été dernier, il a livré un aménagement haut de gamme complet, constitué d'une cuve de 5 000 litres alimentant des robinets extérieurs ainsi qu'un lave-linge et deux toilettes à l'intérieur de la maison. Une installation que son propriétaire mettra dix-huit ans à amortir, avec l'aide des crédits d'impôts. « Il s'agit d'un investissement certes conséquent, analyse Johan Gehin, mais qui apporte un confort d'utilisation équivalent à celui du réseau collectif. Le client, en outre, était avant tout motivé par la dimension environnementale du projet. Et c'est ce qui me tient particulièrement à cœur dans cette activité : apporter à ma petite échelle une réponse aux défis environnementaux. » ■