

XYLEM VEUT PROMOUVOIR UNE GESTION PLUS INTELLIGENTE DE L'EAU

Vous connaissiez Xylem, fournisseur historique de solutions de pompage et de traitement de l'eau ? Oubliez tout ! En quelques années seulement, et même si elle conserve le cœur historique de ces activités industrielles qui font son succès depuis plusieurs décennies, la physionomie de l'entreprise a considérablement évolué. Cap, désormais, sur une offre globale, tirée par des solutions novatrices reposant largement sur les Smart Technologies : Intelligence Artificielle, Big Data et Machine Learning doivent contribuer à promouvoir une gestion plus intelligente de l'eau. Rencontre avec Géraud de Saint-Exupéry, PDG de Xylem France.



© Xylem

Géraud de Saint-Exupéry, PDG de Xylem France : « En quelques années, nous sommes passés d'une société de pompage connue et reconnue à un statut d'acteur global dont chaque branche commence à s'équilibrer ».

Revue L'Eau, L'Industrie, Les Nuisances : Vous êtes chez Xylem depuis quelques années déjà, quel est votre parcours au sein de l'entreprise ?

Géraud de Saint Exupéry : Je suis arrivé chez Xylem il y a 6 ans, juste au moment de la scission du groupe ITT Corporation. Dès mon arrivée, j'ai pris en charge la partie services de l'entreprise qui n'était pas, à cette époque, un acteur important dans ce domaine, particulièrement en matière de location de solutions de pompage. Ma mission a donc consisté à la dynamiser, notamment au travers de l'activité location. Le recrutement d'équipes dédiées et les investissements réalisés ont permis un démarrage assez rapide de cette activité qui représente aujourd'hui presque 25 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Ce développement a également permis de s'ouvrir à de nouveaux marchés,

par exemple les travaux publics, tout en orientant davantage l'esprit de l'entreprise vers le service et la satisfaction du client. En 2015, j'ai pris la direction commerciale et depuis 2017, je suis en charge de la direction générale de Xylem pour la France et le Bénélux.

Revue E.I.N. : Comment l'entreprise a-t-elle évolué ces dernières années ?

G.S.E. : La scission d'ITT Corporation a mené à la création de Xylem, une société 100 % dédiée au marché de l'eau. Pendant les premières années, comme lors de toute restructuration importante, il a fallu définir une stratégie et constituer des équipes pour bâtir ce que nous sommes aujourd'hui, un « pure player » sur le marché de l'eau avec cette volonté de devenir, dans ce domaine, un acteur global des Smart Technologies. En quelques années, nous sommes donc passés d'une société de pompage connue et reconnue grâce, notamment, aux marques Flygt, Lowara et Godwin, à un statut d'acteur global dont chaque branche commence à s'équilibrer : le pompage avec les deux marques que je viens d'évoquer, la mesure et l'analyse avec Xylem Analytics, le traitement de l'eau avec Wedeco pour l'ozone et les UV, Leopold pour la filtration et la clarification, et Sanitaire pour l'aération. Mais l'acquisition la plus importante a été Sensus qui a marqué une nouvelle étape dans la stratégie de Xylem.

Revue E.I.N. : Quels étaient les objectifs de cette acquisition ?

G.S.E. : L'acquisition de Sensus nous a d'abord permis de proposer, dans le domaine du comptage et de la relève à distance, H2olmes, une solution simple et ouverte car basée sur des protocoles de type Wireless M-Bus. Cette

application, couplée à des compteurs communicants, permet à n'importe quelle collectivité de petite ou moyenne taille de déployer rapidement un réseau intelligent qui l'aidera à répondre aux grands enjeux de la gestion de l'eau. Couplée au compteur iPerl dont le déploiement se poursuit, et au lancement, cet été, de compteurs statiques en gros diamètres, cette acquisition constitue pour Xylem une brique essentielle en matière de réseaux intelligents. Mais le rachat de Sensus a également modifié le positionnement de Xylem. D'un équipementier industriel connu et reconnu, nous sommes devenus une entreprise capable de collecter des data, de les héberger, et de les exploiter en développant des solutions cloud, non pas, comme beaucoup, en tant que spécialiste du cloud, mais comme un spécialiste de l'eau qui, à travers le cloud, propose des offres différenciées. Cette acquisition, en ligne avec notre stratégie qui consiste à devenir un acteur global des technologies de l'eau, traduit également une volonté forte de devenir un acteur majeur dans le domaine des Smart Technologies pour apporter à nos clients des solutions vraiment innovantes.

Revue E.I.N. : C'est ce qui explique que vos dernières acquisitions soient plutôt centrées sur le software ?

G.S.E. : Le fait d'être présents sur l'ensemble du petit cycle de l'eau, du captage jusqu'au rejet en passant par toutes les étapes de la mesure, de l'analyse, du transport ou du traitement, nous renforce considérablement et nous place désormais en position d'interlocuteur privilégié vis-à-vis de l'ensemble des exploitants, qu'ils soient délégataires, régies directes ou industriels. Mais c'est vrai que l'élément commun et fédérateur à l'ensemble de nos offres, c'est désormais la donnée. Nous pensons qu'une bonne part de l'avenir de Xylem se positionne sur la donnée, et plus précisément sur sa capacité à la collecter, à l'exploiter puis à l'analyser de manière à la rendre pertinente pour l'exploitant au travers d'outils d'aides à la décision.

Revue E.I.N. : Vous pouvez nous donner quelques exemples ?

G.S.E. : L'acquisition de EmNet positionnée sur la gestion des débordements d'eaux usées et d'eaux pluviales, répond

ROUSSEAU

L A R É F É R E N C E

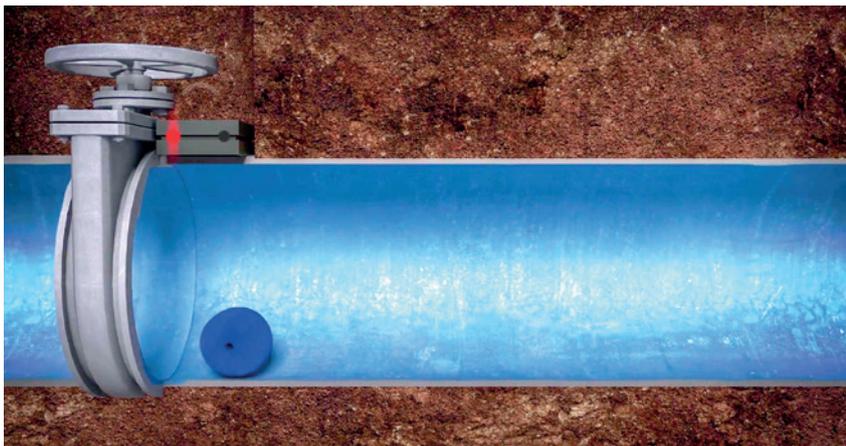


■ Silos sur pieds

■ Silos sur jupe

■ Silos sur terrasse

www.rousseau.fr



© Xylem

La technologie Smartball® repose sur une petite balle qui permet d'identifier les fuites de façon très précise sur de longues distances en circulant dans les canalisations sous pression à partir du DN 200, en un seul déploiement et sans interrompre le fonctionnement normal de la canalisation.

à cet objectif. Nous proposons depuis longtemps des postes de pompage qui sont des équipements essentiels en matière de gestion des débordements. Instrumentés grâce aux capteurs développés par Xylem Analytics, ces postes permettent de gérer et d'éviter ces phénomènes coûteux et dommageables pour l'environnement.

L'acquisition d'EmNet apporte une nouvelle brique et contribue à rendre nos équipements plus intelligents en exploitant l'ensemble des données collectées et en analysant les informations de façon plus dynamique. Le savoir-faire d'EmNet repose sur la modélisation bien sûr, en créant des copies digitales des réseaux, mais aussi sur sa capacité à croiser de très gros volumes de données, qui, interprétées par des algorithmes spécifiques, permettent une prise de décision en temps réel. Nous entrons là dans le monde du Big Data, de l'Intelligence Artificielle et du Machine Learning qui contribuent à promouvoir une gestion plus intelligente de l'eau, une optimisation du réseau existant avant de recourir à l'investissement en infrastructure.

Revue E.I.N. : L'acquisition de Visenti répond également à cet objectif ?

G.S.E. : Oui, absolument. Visenti a été lancé à partir d'un programme de recherche Smart au Massachusetts Institute of Technology (MIT) et se concentre sur l'aide aux services d'eau pour la surveillance et l'optimisation de leurs infrastructures grâce à des analyses avancées. Son portefeuille de solutions, très complémentaire aux

offres de Xylem, cible un défi important en matière d'eau potable, celui du rendement des réseaux. Les technologies développées par Visenti associent la détection des fuites en temps réel, l'identification des actifs à risque, les simulations opérationnelles, l'analyse des données provenant de compteurs et la surveillance de la qualité de l'eau. Visenti associe ainsi de façon intelligente Software et Hardware pour permettre aux services d'eau de réduire, en temps réel, les pertes d'eau et d'énergie. Si on associe Visenti et Sensus ainsi que Valor Water Analytics, qui simplifie le recensement des pertes sur les compteurs, on comprend que Xylem peut aider un exploitant à optimiser la performance globale de son réseau d'eau potable, sans investissement massif. L'acquisition de la société allemande Aquatune, spécialiste en optimisation énergétique des usines de production

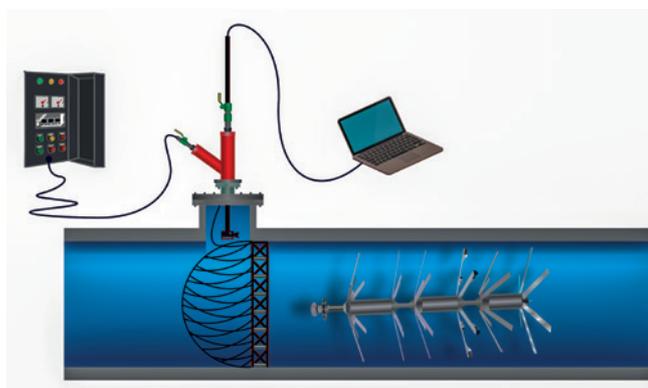
d'eau potable et de traitement des eaux usées, répond également à cette logique. En complément d'Emnet dans le domaine des réseaux, Aquatune crée des copies digitales des usines et les confronte, en temps réel, à une multitude de scénario (T°, qualité de l'eau, météo...) pour adapter le traitement aux conditions réelles rencontrées.

Revue E.I.N. : C'est aussi sur ce segment que travaille Pure Technologies que vous avez racheté en décembre dernier ?

G.S.E. : Tout à fait. Pure Technologies, c'est d'abord une vraie innovation, la technologie Smartball® qui repose sur une petite balle qui permet d'identifier les fuites de façon très précise sur de longues distances en circulant dans les canalisations sous pression à partir du DN 200, tout ceci en un seul déploiement et sans interrompre le fonctionnement normal de la canalisation. Mais c'est aussi et surtout des outils de gestion patrimoniale comme le Pipe Diver très innovants qui permettent d'examiner l'état réel des canalisations et ainsi de prioriser les investissements là où il le faut, quand il le faut.

Revue E.I.N. : C'est un outil qui intervient à point nommé...

G.S.E. : Sans doute, même si lors de la première étape des Assises de l'eau, les conclusions ont, à juste titre, beaucoup insisté sur la mise en place d'une politique plus volontaire en matière de renouvellement des réseaux d'eau potable. Car sans remettre en cause cette nécessité, nous préférons nous attacher à promouvoir des solutions qui

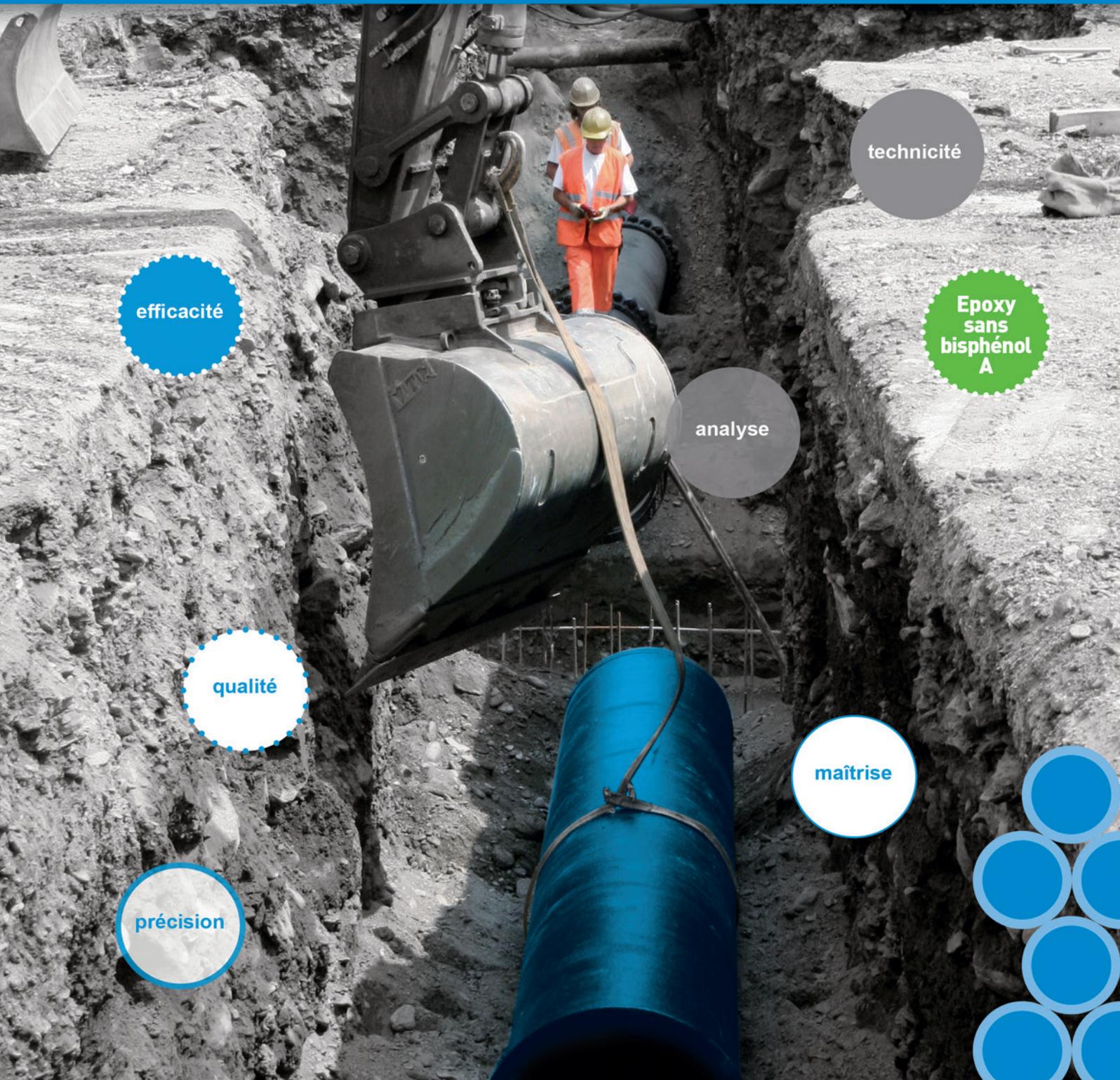


© Xylem

PipeDiver de Pure Technologies est un outil d'évaluation de l'état des conduites. Il s'agit d'un équipement polyvalent qui se déplace dans les conduites avec le courant et dispose de capteurs électromagnétiques qui repèrent et localisent les premiers indicateurs de défaillance des conduites.

ELECTROSTEEL FRANCE

VOTRE PARTENAIRE LOCAL AU SERVICE DE L'EAU



efficacité

qualité

précision

technicité

Epoxy
sans
bisphénol
A

analyse

maîtrise

 **ELECTROSTEEL**
FRANCE

SIÈGE SOCIAL
Zone industrielle Nord - 9, rue Galilée - 13200 ARLES
Téléphone : 33 (0)4 90 96 81 30

PRODUCTEUR DE SYSTÈMES COMPLETS
D'ADDUCTION D'EAU ET D'ASSAINISSEMENT
TUYAUX ET RACCORDS EN FONTE DUCTILE
DN 80-1200

www.electrosteel.fr



© Xylem

L'acquisition de EmNet positionnée sur la gestion des débordements d'eaux usées et d'eaux pluviales, répond à l'objectif de Xylem de se positionner sur la donnée, et plus précisément sur sa capacité à la collecter, à l'exploiter puis à l'analyser de manière à la rendre pertinente pour l'exploitant au travers d'outils d'aides à la décision.

passent aussi par du renouvellement, mais un renouvellement plus raisonné et plus pertinent. Soyons clairs: à budget égal, vaut-il mieux, pour améliorer le rendement, remplacer en une fois un tronçon de 10 km d'un réseau qui en fait 100, ou intervenir 150 fois 10 mètres sur des tronçons dont la défaillance a été préalablement avérée? Nous pensons qu'il est aujourd'hui possible d'investir plus intelligemment en répartissant le montant de l'investissement de façon plus rationnelle. Mais nous ne sommes pas sûrs d'avoir été entendu des pouvoirs publics, l'intérêt des uns n'étant pas forcément celui des autres.

Revue E.I.N.: Que disent les retours d'expériences acquis à l'étranger?

G.S.E.: Sur la base de dizaines de milliers de kilomètres de canalisations expertisés partout dans le monde, Xylem dispose aujourd'hui de statistiques qui démontrent que le remplacement systématique de tronçons jugés endommagés est une aberration économique. De manière statistique, nous sommes également capables de démontrer que l'âge est loin d'être le seul facteur en cause. Nous avons procédé à des inspections de canalisations âgées de 80 ans en parfait état quand d'autres, posées il y a moins de 30 ans, devaient être remplacées. Tout ceci montre que l'entretien des infrastructures doit reposer sur des informations objectives et vérifiées qui permettent d'orienter au mieux les investissements. Mais je suis optimiste, la R&D de Pure Technologies

travaille activement sur des solutions très innovantes qui vont nous permettre de proposer très prochainement des informations encore plus précises. Nous travaillons par exemple en ce moment sur des robots complètement autonomes capables de sillonner les canalisations en toute autonomie pour mener des investigations extrêmement détaillées.

Revue E.I.N.: Ces acquisitions successives modifient sensiblement le profil de l'entreprise...

G.S.E.: L'objectif, vous l'avez compris, n'est pas de se spécialiser sur un élément ou un autre de la chaîne de traitement, mais plutôt de proposer une offre globale reposant sur le "Smart". Nos dernières acquisitions ne sont pas industrielles mais plutôt centrées sur l'optimisation des équipements industriels. Nous sommes et nous restons un industriel connu en matière de pompage, de comptage, de mesure ou d'analyse, mais notre objectif est de travailler à rendre tous ces équipements plus intelligents.

Au plan commercial, nous souhaitons faire de Xylem une seule et même entité composée de commerciaux capables de présenter l'offre globale supportée par des experts de chacune des applications. Nous souhaitons faire en sorte que nos forces technico-commerciales, soient, en face des clients, en promotion de tout. Ça n'est pas chose facile, car les éléments de langage diffèrent selon les marchés tout comme les besoins

des clients finaux. Mais les équipes collaborent, se coordonnent et participent aux mêmes formations. C'est un changement culturel important mais passionnant qui se déroule harmonieusement, chacun comprenant l'évidence de la démarche et des logiques. On l'a bien vu à Pollutec ou des solutions très différentes mais complémentaires ont été présentées: Flygt Concertor® dans le domaine du pompage, SmartBall® en détection de fuites ou encore la sonde multi-paramètres YSI chez Analytics qui regroupe une offre très large avec les marques YSI, WTW ou encore Sontek.

Revue E.I.N.: Quels sont vos objectifs commerciaux à court ou moyen terme?

G.S.E.: Nous sommes actuellement sur un rythme de croissance de l'ordre de 5% par an, un chiffre que nous espérons améliorer compte tenu des gros investissements réalisés en matière de détection des fuites et de gestion patrimoniale des réseaux. Compte tenu du caractère très innovant de nos offres en ce domaine, c'est, pour moi, un des relais de croissance majeur pour l'entreprise.

Si l'on raisonne par marché, nous réalisons de 80 à 90 millions d'€ de chiffre d'affaires sur le municipal, et de 30 à 35 millions d'€ dans l'industrie, deux marchés historiques pour Xylem mais qui progressent régulièrement. Mais nous réalisons également près de 20 millions d'€ de chiffre d'affaires dans le bâtiment génie climatique, alors qu'il y a seulement 4 ans, ce secteur n'existait pas chez Xylem. En très peu de temps, nous avons donc pris pied sur ce marché, malgré la présence de quelques leaders bien établis. Ce n'est pas fini et j'ambitionne que nous devenions, dans le domaine du génie climatique, un pôle de compétences. Nous travaillons déjà sur des gros projets à l'international avec des acteurs comme Engie ou Dalkia et nous prenons beaucoup de plaisir à nous développer sur ce nouveau marché. L'arrivée prochaine d'un nouveau circulateur combiné au compteur d'énergie thermique Sensus devrait nous y aider. ●

*Propos recueillis par
Vincent Johanet*