

# Les Echos

LE QUOTIDIEN DE L'ÉCONOMIE

MERCREDI 26 AOÛT 2009

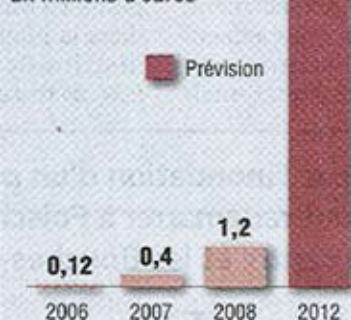
lesechos.fr

## TENDANCES

### La prometteuse récupération de l'eau de pluie

#### Le chiffre d'affaires d'Ozélo

En millions d'euros



Idé / Source : société / Photo : RÉA



L'eau de pluie devient une ressource intéressante. Valéry Jimonet, président du Syndicat national des acteurs de la récupération d'eau pluviale et patron d'Ozélo, une PME spécialisée dans la collecte de cette ressource gratuite, espère voir son chiffre d'affaires passer de 1,2 million d'euros l'an dernier à « 10 ou 12 millions d'euros en 2012 ». Avec un prix moyen de l'installation aux alentours de 5.000 euros, pour les plus sophistiquées d'entre elles, le marché est de moins en moins anecdotique. Et, depuis 2008, un crédit d'impôt s'applique pour les résidences principales, allégeant la facture de 25 %.

L'eau du toit est généralement récupérée dans une cuve enterrée dans le jardin, munie de pompe. En dépit du prix de l'investissement, les clients sont séduits par cette idée simple et aux accents écolos. Michèle Moulin a fait installer une cuve de 3.000 litres lors de la construction de sa résidence secondaire en Ardèche. « C'était plus pour éviter de gâcher que pour faire des économies », précise-t-elle. En effet, elle n'utilise l'eau que pour l'arrosage du jardin. Pour les plus petites surfaces, il existe en outre des cuves extérieures de 300 litres, à relier à une descente de gouttière, en vente dans les grandes surfaces au prix de 450 ou 550 euros.

Mais Valéry Jimonet souhaite étendre les usages de l'eau de pluie. « On pourrait économiser 50 % de notre consommation d'eau si on utilisait l'eau de pluie pour tous les usages non corporels comme les

toilettes ou les machines à laver », clame-t-il. La seule contrainte technique est de bien séparer le réseau d'eau « verte », récupérée, et celui d'eau « bleue », potable. A terme, l'entrepreneur songe à développer le traitement in situ de l'eau de pluie.

#### Marché des entreprises

Toutefois, les balbutiements de ce nouveau marché sont vus d'un mauvais œil par les professionnels de la distribution d'eau potable. Louis Herremans, directeur technique chez Veolia Eau, considère même cette idée comme « fondamentalement absurde ». Selon lui, il n'existe pas de rentabilité économique à grande échelle. « Les réseaux seront dimensionnés de la même manière puisque l'eau bleue devra pallier l'absence d'eau verte en période de sécheresse. » Ainsi le prix de l'eau augmenterait de manière faramineuse car le réseau serait entretenu de la même manière pour moins d'utilisateurs quotidiens.

Valéry Jimonet souscrit à cette analyse mais en tire une conclusion différente. « Il faut imaginer un autre modèle de gestion, clame-t-il. Nous devons penser écologiquement et non économiquement. » En attendant, les deux parties peuvent trouver un terrain d'entente sur le marché des entreprises. Celles-ci ont en effet souvent une large surface de toiture et beaucoup de besoins en eau non potable. D'ailleurs les industriels et les agriculteurs représentent seulement 30 % des clients d'Ozélo, mais 70 % de son chiffre d'affaires. O. M.