

## SÉRIE DE NOUVEAUX CONTRATS POUR VEOLIA EAU EN FRANCE

Après le contrat de délégation de service public de l'assainissement de Bordeaux Métropole signé récemment, c'est une série de nouveaux contrats que Veolia Eau vient de remporter auprès de nouvelles collectivités sur son marché domestique. De la Côte de Nacre à Dinan, en passant par Givors et l'agglomération de Cannes Pays de Lérins, ces contrats représentent un chiffre d'affaires cumulé évalué à 93 M€.

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2019, Veolia va gérer le service public de l'assainissement collectif et non collectif de l'agglomération de Cannes Pays de Lérins. D'une durée de 10 ans, ce nouveau contrat porte sur la gestion d'une station d'épuration, de 526 km de réseaux et d'un bassin de population résidente de 158.000 habitants.

Il prévoit notamment la mise en place du système de pilotage à distance "Hypervision 360" qui analyse les données en temps réel pour mieux gérer le réseau et prévenir les risques: il utilise des caméras de dernière génération capables de fournir un diagnostic en temps réel, des drones pour inspecter les canalisations, des capteurs pour surveiller l'état des réseaux, et des outils de prévision des précipitations.

À Dinan Agglomération (25 communes), c'est au travers d'une Semop que Veolia va désormais diriger, en collaboration avec la collectivité, le service d'eau potable pendant 7 ans. Le contrat vise à la fois l'amélioration du rendement de réseau et l'optimisation de la gestion patrimoniale des installations. Le niveau de reporting avec la collectivité bénéficiera également d'une "Hypervision 360" qui agrège l'ensemble des données et informations liées à l'exploitation, permettant d'optimiser le fonctionnement des ouvrages de production en continu. De plus, la relation avec le consommateur sera réinventée, digitalisée, permettant une gestion de haut niveau et intégrant une segmentation de clientèle.

Les équipes Veolia ont enfin proposé

à Dinan Agglomération des travaux d'amélioration permettant une gestion économe en énergie du service: moins 7 % à la fin du contrat.

À Givors, c'est un contrat de 6 ans qui lie désormais le service d'assainissement collectif de la ville à Veolia. L'offre intègre la maîtrise de l'impact environnemental lié à l'eau, aux boues, à l'énergie, aux odeurs et au bruit. Pour accompagner la transition écologique du site, elle prévoit la mise en place d'actions spécifiques: maîtrise énergétique des installations avec un diagnostic permanent des consommations, limitation des rejets par temps de pluie et amélioration de la qualité des eaux traitées, amélioration de la performance de l'entretien des réseaux de collecte des eaux usées, mise en sécurité des postes de relevage, mise en place d'actions spécifiques pour la maîtrise des odeurs et la réduction des nuisances.

Autre nouveau contrat de concession de service public d'assainissement collectif, celui remporté auprès du Syndicat Intercommunal d'Assainissement de la Côte de Nacre qui regroupe 8 communes via un réseau de 170 km, 8 bassins tampons, 34 stations de pompage et une usine de dépollution de 97.000 EH.

Ce contrat prévoit notamment la protection des eaux de baignade (suivi renforcé du système d'assainissement en période estivale), la mise en place d'un tarif éco-solaire et la mise en place du procédé photovoltaïque-thermique « Cogenair » pour le compostage. ●

## POMPES SALMSON DEVIENT WILO

Depuis 1984, la Société Pompes Salmson fait partie du Groupe Wilo. L'année 2014 a vu le rapprochement des 2 marques, Salmson et Wilo, au sein de la nouvelle entité Wilo Salmson France SAS. Aujourd'hui, le groupe Wilo fait le choix de se concentrer, partout dans le monde sur une marque unique, la marque internationale du groupe: Wilo.

À l'heure de la transformation numérique et de l'accélération des flux économiques et commerciaux, la migration de la marque Salmson vers la marque Wilo répond à des objectifs de compétitivité, de puissance d'innovation et de leadership, tout en privilégiant la satisfaction client: « *L'adaptation du positionnement de nos marques est un élément essentiel dans notre stratégie de développement mondial et de présence locale* explique Oliver Hermes, CEO et Président du Groupe Wilo. *Cela permettra de nous renforcer durablement en France ainsi que sur les autres marchés, notamment, en Italie, en Afrique et en Argentine. En ajustant notre image de marque aux standards mondiaux de Wilo, nous serons en mesure d'utiliser les synergies dont nos clients et partenaires bénéficieront en priorité, en particulier face à la demande croissante en produits communicants et en solutions interconnectées* ».

Les contacts Wilo Salmson France SAS, les équipes commerciales, les supports ainsi que les services, seront conservés pour assurer la continuité avec les clients et partenaires. Progressivement, les produits Salmson seront remplacés par les produits Wilo. Un ensemble d'outils assurant l'interchangeabilité produits entre les deux marques est d'ores et déjà largement déployé.

L'année 2019 permettra d'effectuer cette migration au rythme des différentes organisations des clients et partenaires, tout en continuant après cette date, à assurer le service après-vente et la fourniture des pièces de rechanges. ●