

# SUIVEZ LE GUIDE!



## LE DOSSIER NOUVELLE IDENTITÉ HYDRALIANS



# SOMMAIRE



page **10**

**LES EXPERTISES D'HYDRALIENS**  
4 NOUVEAUX SUPPORTS POUR  
PARLER D'EXPERT À EXPERT !



page **12**

**SERVICES COLISBOX**



page **13**

**SERVICES AQUA4D**



pages

**04-09**

**LE DOSSIER NOUVELLE IDENTITÉ HYDRALIENS**



page

**16**

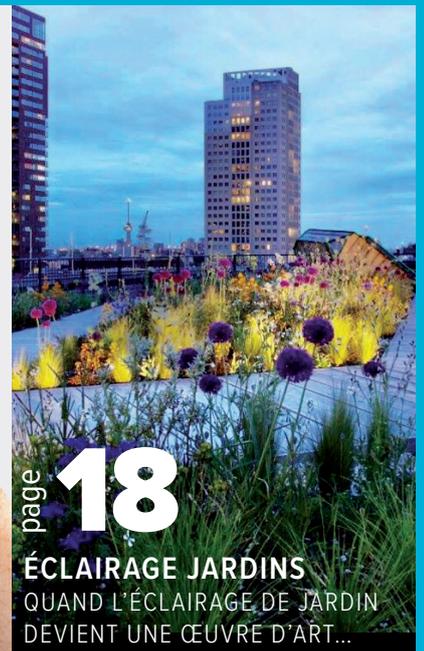
**ÉCONOMIES D'EAU**  
RETOUR D'EXPÉRIENCE



page

**14**

**JARDIN CONNECTÉ**  
FLOWDIANS, L'APPLICATION  
MULTI-ACTIVITÉS



page

**18**

**ÉCLAIRAGE JARDINS**  
QUAND L'ÉCLAIRAGE DE JARDIN  
DEVIENT UNE ŒUVRE D'ART...

# SUIVEZ LE GUIDE



## ÉDITO

SUIVEZ LE GUIDE HYDRALIANS # 3

### Un guide, véritable reflet de notre dynamisme

Comment ne pas voir en ce nouveau guide l'émergence d'une nouvelle ère ?

À la fois pour nous, HYDRALIANS, mais aussi pour l'univers complet que représentent les différents métiers de l'eau que sont l'irrigation, le pompage, l'arrosage et la piscine.

Parce que le monde bouge et innove, HYDRALIANS souhaite participer activement à ce désir d'innovation en vous présentant sa toute nouvelle identité de marque. Une image plus contemporaine, conçue pour vous, grâce à vous, souhaitée par l'ensemble de nos collaborateurs et experts et éclairée par vos témoignages précieux de professionnels impliqués.

Un nouveau branding\* rassurant et structurant, bâti sur des engagements solides, synonyme de nouvelles intégrations de sociétés et d'acquisitions en France et à l'International.

Cette nouvelle histoire ouvre ainsi la voie vers de nouvelles opportunités. Son but ? Faire de votre partenaire HYDRALIANS, reconnu pour son expertise et son offre produit évolutive, l'un des leaders de la gestion de l'eau.

### HYDRALIANS, l'obsession de l'écoute du client

Un rendez-vous avec la richesse de nouvelles solutions inspirées de l'air du temps, accompagnées sur le terrain par nos experts à votre écoute. Entre le service COLISBOX, l'application FLOWDIANS, nos gammes d'éclairages intelligents pour jardin, votre enseigne HYDRALIANS souhaite vous connecter à ce qui se fait de mieux, dès lors qu'il s'agit de répondre à vos contraintes diverses, qu'elles soient économiques, pratiques et de surcroît, écologiques.

Car nous le savons tous. Optimisation de ressources, économies et amélioration de la qualité de l'eau sont de véritables enjeux auxquels nous devons, dès aujourd'hui, répondre sans détour. Avec la plus belle des expertises et une conscience environnementale objective pour, dès demain, atteindre l'objectif. Celui d'une réussite réciproque guidée par une philosophie 100 % vertueuse et responsable.

**Parce que l'avenir de l'environnement et de l'humain le méritent !**

Gilles SOILLY  
DIRECTEUR DE L'ENSEIGNE HYDRALIANS

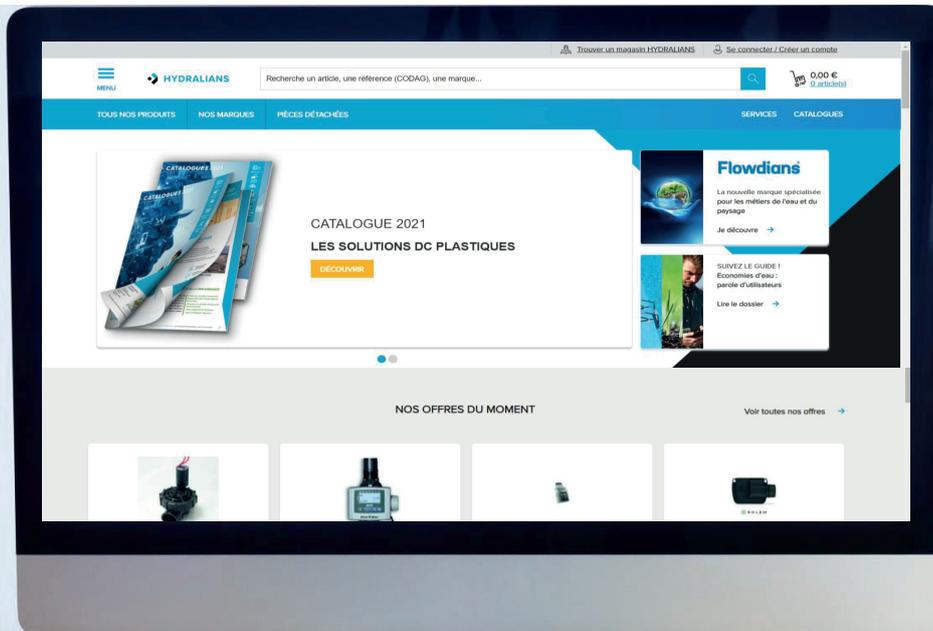


**REJOIGNEZ  
NOTRE ÉQUIPE  
D'EXPERTS !**

En déposant vos CV  
à l'adresse suivante :  
[rh@hydralians.com](mailto:rh@hydralians.com)



\* Changement de concept, identité, ou logo d'une marque ou d'une enseigne.



Pour marquer leur différenciation, chacune des marques se distingue par son propre code couleur :



# UNE IDENTITÉ DE MARQUE UNIFIÉE QUI PORTE L'AMBITION DE CRÉATION DE VALEUR POUR LES CLIENTS D'HYDRALIANS ET SES PARTENAIRES

En 2018 débutait un grand chantier de rebranding\* au sein du Groupe DESCOURS & CABAUD, autour de ses trois enseignes européennes DEXIS, PROLIANS et HYDRALIANS.

Retour sur la genèse et le déploiement de cette nouvelle identité.

Tout a commencé il y a 3 ans, après une réflexion menée auprès de différents clients et collaborateurs de DESCOURS & CABAUD. Au cours de ces échanges, certains clients ont exprimé un besoin de clarification quant à l'architecture et au positionnement de marque des enseignes du Groupe. En réaction, un vaste projet de rebranding a été lancé dans l'objectif d'optimiser la visibilité et la lisibilité de DEXIS, PROLIANS et HYDRALIANS.

“ Une architecture de marque structurée, clairement établie et surtout plus simple ”



\*Changement de concept, identité, ou logo d'une marque ou d'une enseigne.

## L'émergence d'un nouveau branding et d'une charte graphique structurante et homogène

L'architecture de marque a ainsi été repensée et restructurée dans un but de simplification. En parallèle, une nouvelle identité de marque modernisée, unifiée et harmonisée a été définie, ce qui a donné lieu à de nouveaux logos pour les enseignes, avec une typographie et un signe graphique communs.

## Un nouveau branding déployé sur l'ensemble des supports de communication

Suite à cette première étape de structuration et de définition de la nouvelle identité graphique, la phase de déploiement a été lancée en France et en Europe. Un travail de longue haleine qui a débuté avec les enseignes DEXIS et PROLIANS et qui est actuellement en cours de finalisation. Tous les supports de communication du Groupe ont été rebrandés : cartes de visite, papeterie, supports digitaux, véhicules, mais aussi magasins.

Au total, ce sont plus de 500 points de vente qui ont été rebrandés, avec une attention particulière portée à la signalétique extérieure, les magasins étant des lieux de passage et de fréquentation stratégiques pour optimiser l'impact du nouveau branding. A l'intérieur, le merchandising a également totalement été revu, avec des supports qui vont de la signalétique en hauteur jusqu'à l'étiquette produit et qui accompagnent l'esprit de cohérence globale de la nouvelle identité de marque.

## HYDRALIANS, vers une visibilité et une dynamique décuplée

Concernant HYDRALIANS, le changement de logo dans les points de vente s'est opéré en 2020 et 2021. Le merchandising intérieur a été repensé pour l'occasion pour valoriser la largeur de l'offre de l'enseigne.

Ce projet de rebranding intervient dans une période d'expansion particulièrement marquée pour l'enseigne. Il accompagne sa dynamique de conquête, qui s'est traduite en 2020 par l'ouverture de plusieurs points de vente et par l'intégration des sociétés DC PLASTIQUES, spécialiste de l'assainissement, l'adduction et le traitement des eaux et CGFP, Comptoir Général des Fontes et Plastiques, acteur parisien spécialisé dans la conduite des eaux pluviales - précédemment rattaché à PROLIANS.

## Une stratégie de conquête qui se déploie en France comme à l'international

En 2021, HYDRALIANS a franchi une nouvelle étape dans son développement, en réalisant l'acquisition de la société CUDELL, acteur des métiers de l'eau implanté au Portugal. Bénéficiant d'une excellente notoriété et d'une image d'expert, CUDELL s'adresse à tous les acteurs du secteur du paysage, à travers une offre de produits qui couvre les domaines de la piscine, de l'arrosage, du traitement de l'eau, de l'irrigation agricole et du pompage.

**Ce premier pas dans l'internationalisation d'HYDRALIANS démontre la volonté de l'enseigne de jouer un rôle de premier plan au niveau européen dans un futur proche.**

# 5 ENGAGEMENTS QUI FONT LA PERFORMANCE D'HYDRALIANS

*Expert des métiers de l'eau et du paysage, HYDRALIANS propose à ses clients professionnels les gammes spécialisées les plus étendues du marché, et leur offre des services à forte valeur ajoutée ainsi qu'un accompagnement personnalisé dans leurs projets. Les clients d'HYDRALIANS bénéficient de toute la puissance d'un partenaire global spécialiste, mobilisé autour de 5 engagements :*

1. *La proximité humaine et géographique*
2. *La largeur et la compétitivité de gammes*
3. *La disponibilité des produits*
4. *L'expertise métiers*
5. *Les solutions de performance*





# ZOOM SUR LE TERRAIN

“ Une représentativité solide au niveau national qui rassure à la fois nos collaborateurs et nos clients ”

## UNE NOUVELLE IDENTITÉ DE MARQUE QUI OUVRE LA VOIE VERS DE NOUVELLES PERSPECTIVES !

Entretien avec Jérôme, Responsable secteur nord HYDRALIANS DC PLASTIQUES pour évoquer l'accueil de cette nouvelle identité de marque sur le terrain, côté collaborateurs et côté clients.

Notre intégration au réseau HYDRALIANS début 2020, a pu faire l'objet d'interrogations et de craintes, à ce jour la grande majorité des collaborateurs sont pleinement satisfaits de leur nouvelle enseigne HYDRALIANS DC PLASTIQUES.

*"Globalement, le changement d'enseigne a été bien accueilli par l'ensemble des équipes qui depuis, ont le sentiment d'appartenir à un réseau d'une taille certaine. Avec une représentativité solide au niveau national qui rassure à la fois nos collaborateurs et nos clients", relate Jérôme.*

En amont de ce changement, un discours adapté a été mis en place au sein des équipes pour leur expliquer les divers avantages d'intégrer le réseau HYDRALIANS.

### Un changement synonyme de complémentarité

Après plusieurs années de distribution de produits de "BTP et travaux publics" sous l'enseigne PROLIANS PLASTIQUES (déjà identifiée dans les métiers de l'eau à travers la vente de canalisations PVC, récupération eaux pluviales, filières d'assainissements), les équipes

d'HYDRALIANS DC PLASTIQUES ont désormais pour objectif de représenter les spécificités des 2 enseignes qui, au final, n'en font qu'une, portée par deux savoir-faire qui se complètent.

Un challenge à relever auquel ont répondu certains collaborateurs au sein de chaque agence, pour suivre des formations et devenir des référents métier.

*"Ces référents ont la mission de véhiculer à la fois l'image HYDRALIANS et les nouvelles gammes de produits relatives aux métiers de l'eau. À terme, l'idée générale est d'associer l'ensemble des équipes pour que chacun ait une culture métier suffisamment importante pour pouvoir renseigner aussi bien au comptoir, au téléphone que sur la route".*

C'est la raison pour laquelle chaque année, des périodes de formation seront mises en place dans chaque agence, avec l'accompagnement des différents fabricants pour alimenter la connaissance auprès des équipes.

## Une nouvelle enseigne qui mise sur la dimension de valeur ajoutée

Pour accompagner le déploiement de la nouvelle enseigne, chaque magasin a été réaménagé en conséquence afin que les nouvelles gammes de produits soient intégrées et mises en valeur dans l'espace de vente.



L'offre produits et les rayons ont été repensés, l'aménagement adapté et optimisé sur une surface au sol, qui dans l'idéal, doit approcher les 250 m<sup>2</sup>.

*"Pour aller sur un nouveau marché, il est nécessaire de mettre en place l'offre adaptée pour être crédible auprès des clients qui sont des professionnels".*

Le déploiement de cette nouvelle enseigne, associée à une redynamisation de l'offre commerciale, permet désormais aux "équipes terrain" de monter en compétences en vendant une gamme de produits attrayants, à haute valeur ajoutée.

Et toute une technicité qui repose sur des conseils et des argumentaires qui, une fois présentés, apportent à l'enseigne HYDRALIANS DC PLASTIQUES une image d'expertise et valorisent sa marge.

*"Cette nouvelle enseigne est une belle opportunité pour tout le monde car à l'heure où le marché évolue vers l'électronique et le digital, on ne peut plus se contenter de vendre des produits banalisés. Et ce qui est intéressant sur le terrain aujourd'hui, c'est de proposer aux clients - et par extension aux particuliers - des systèmes de gestion individualisée et connectée. Avec la possibilité de gérer l'arrosage intégré, le rideau de sa piscine, sa filtration à l'aide d'un smartphone. Nous entrons dans une ère nouvelle qui fait écho à l'univers de la domotique qui équipe nos maisons depuis quelques années. Cette même domotique est déclinée dans presque tous les métiers et en particulier celui de l'eau",* explique Jérôme pour qui capitaliser sur le dynamisme innovant d'un secteur de niche est fondamental pour se différencier de la concurrence.

## Un premier bilan positif côté client

Ce changement d'enseigne allié à une nouvelle identité de marque est également très bien perçu par les clients qui, très vite, ont mis en avant le caractère expert et professionnel d'HYDRALIANS DC PLASTIQUES ainsi que l'image rassurante et de qualité de services dynamisée par une plateforme logistique.

L'accueil de cette plateforme a été très positive car elle permet de livrer chaque client en moyenne à J+1 ou J+2.

Un atout supplémentaire qui apporte à HYDRALIANS DC PLASTIQUES une vraie valeur ajoutée à ce nouveau branding.



“ L'offre produits et les rayons ont été repensés ”



# DEUX INTÉGRATIONS

## POUR DÉVELOPPER UN MAILLAGE DES TERRITOIRES ENCORE PLUS PERFORMANT

### ENTRETIEN #1

Entretien avec **Manuel RODENAS**  
 Directeur de Filiale  
 HYDRALIANS CGFP  
 chez DESCOURS & CABAUD.



Créée en 1884, l'entreprise CGFP (Comptoir Général des Fontes et Plastiques), spécialisée dans la distribution de canalisations en fonte est approchée en 2009 par le groupe DESCOURS & CABAUD. Elle va travailler sous l'enseigne PROLIANS jusqu'en 2020 et passe d'un point de vente unique à Noisy-le-Sec à 3 points de vente supplémentaires.

Une dynamique qui ouvre la voie vers de belles perspectives à travers la naissance d'une nouvelle filiale: HYDRALIANS CGFP. "Notre direction a estimé, à juste titre, que nous avons un dénominateur commun avec HYDRALIANS dans la mesure où cette entité est spécialisée dans la maîtrise de l'eau. Le 1<sup>er</sup> janvier 2021, nous sommes passés sous l'enseigne HYDRALIANS pour rattacher le CGFP au métiers de l'eau", explique Manuel RODENAS.

### HYDRALIANS CGFP, vers une logique de synergie

Le rapprochement CGFP avec HYDRALIANS a pour vertu de travailler la synergie des métiers. Avec en amont, une complémentarité de domaines de compétences qui aide à la création de cette synergie tournée vers une problématique : la récupération des eaux de pluie et des eaux sanitaires.

Cette complémentarité permet également **de cibler et d'identifier les synergies nécessaires au développement et à la croissance de cette nouvelle filiale.**

Un rapprochement logique et essentiel qui devrait donner lieu, à plus ou moins long terme, à la composition d'un maillage plus resserré des points de vente à Paris où la logique de déplacement se mesure en temps et non en kilomètres.



### Le déploiement d'un nouveau branding

Depuis, chacun des 4 points de vente a été totalement refait et porte la nouvelle identité HYDRALIANS.

Un changement d'enseigne stratégique qui a motivé le CGFP à quitter son site historique de Noisy-le-Sec pour s'installer en avril 2021, sur un site de 16 000 m<sup>2</sup> situé à Pavillons-sous-Bois (93).

Une nouvelle adresse qui marque l'entrée dans une ère nouvelle, synonyme d'évolution et de restructuration cohérente pour développer de nouveaux marchés.

nota  
bene

Cette synergie entre le CGFP et HYDRALIANS et les nombreuses solutions proposées en matière de maîtrise de l'eau répond de plus en plus à la volonté des maires des grandes communes qui souhaitent valoriser l'eau de pluie comme ressource.

Un organisme directement rattaché à la municipalité de Paris baptisé ParisPluie, a d'ailleurs été créé il y a peu dans cette optique de valorisation de l'eau, avec toutes les exigences économiques de l'eau et la dimension écologique qui accompagne ce plan.

D'autres grandes métropoles devraient suivre cette même dynamique, au moment où l'eau va devenir une denrée rare.

## ENTRETIEN #2

Entretien avec **Sébastien DUMOND**  
Directeur de Filiale  
HYDRALIANS DC PLASTIQUES  
chez DESCOURS & CABAUD.



### DC PLASTIQUES et HYDRALIANS : une intégration logique et fluide reposant sur la dimension d'apport réciproque

Le 1<sup>er</sup> janvier 2019, après plusieurs années passées sous l'enseigne PROLIANS PLASTIQUES, DC PLASTIQUES intègre le réseau HYDRALIANS et devient HYDRALIANS DC PLASTIQUES. *"Le fait d'être intégré à ce réseau nous a permis d'accroître notre impact dans les métiers de l'eau, à savoir toute la partie piscine, arrosage, pompage et relevage. Une stratégie développée aux côtés d'HYDRALIANS pour répondre à la grande diversité de nos clients et plus particulièrement aux nombreux paysagistes avec lesquels nous travaillons".*

Une intégration naturelle et logique qui a permis de mettre en relation le maillage clients de DC PLASTIQUES avec l'offre produit distribuée par HYDRALIANS. Une stratégie payante qui offre ainsi à HYDRALIANS DC PLASTIQUES, nouvelle filiale dédiée aux métiers de l'eau, de belles perspectives en matière de réussite commerciale.

Pour accompagner cette évolution, un plan de stock dédié a été mis en place au sein de chaque agence et l'ensemble des collaborateurs sera formé sur les nouveautés produits. Des formations nécessaires pour aider chacun à monter en compétence et devenir un spécialiste des métiers de l'eau.

Spécialiste du bâtiment et du secteur des Travaux Publics, la société DC PLASTIQUES basée à Décines-Charpieu (69) a acquis une solide réputation au fil des années.

C'est ainsi que des grandes entreprises nationales, comme Vinci ou Colas, font appel à ses services. S'ajoutent également de nombreux clients indépendants, constitués de petites et moyennes entreprises. Un maillage étendu et puissant qui aujourd'hui fait la force de cette société dont la réussite repose sur sa dimension humaine. *"Nos équipes sont très attachées à leur entreprise. C'est ce qui explique que la plupart de nos collaborateurs sont en réelle dynamique pour le développement de nos activités grâce à leurs compétences et à leur état d'esprit exceptionnel"*, nous confie Sébastien Dumond.

La filiale dispose actuellement d'un effectif de 140 collaborateurs et de 19 points de vente répartis sur une grande partie de la France.

S'ajoute la présence sur le terrain de 25 collaborateurs experts qui, chaque jour, effectuent pas moins de 200 visites clients. Autant d'énergie et d'idées qui permettent à HYDRALIANS DC PLASTIQUES d'atteindre un bon dynamisme de vente journalier avec l'appui d'un catalogue de 14 000 références. Son expertise associée à une grande réactivité a permis de réaliser un chiffre d'affaires annuel de 53 millions d'euros en 2020. Avec pour projection, un cap dynamique pour 2021.



### Derrière le nouveau branding, la joie des collaborateurs "terrain"

À ce jour, 2 agences portent le nom de l'enseigne HYDRALIANS DC PLASTIQUES.

La filiale a pour objectif un changement complet de branding sur l'ensemble de ses agences d'ici fin 2021.

Un changement stratégique d'image dont la réussite ne serait pas complète sans la joie des différents collaborateurs de la filiale. *"Sur le terrain, nos équipes sont ravies de ce changement car elles ont enfin un sentiment d'intégration et d'appartenance à une enseigne"*, souligne Sébastien DUMOND.



### HYDRALIANS DC PLASTIQUES : en route vers un modèle commercial dynamique et des projets structurants

À terme, HYDRALIANS DC PLASTIQUES a pour objectif d'accroître sa présence commerciale à travers le développement de binômes commerciaux sur ses points de vente.

Une stratégie dont le but est de renforcer l'écoute et la qualité de services offerts à ses clients qui souhaitent être accompagnés dans la réalisation de leur projet en exprimant, de plus en plus, de nouveaux besoins. *"En réponse, HYDRALIANS DC PLASTIQUES envisage de développer une gamme de services plus spécifiques, associés aux différents métiers que nous traitons"*. En parallèle, HYDRALIANS DC PLASTIQUES travaille sur des projets plus structurants tels que le traitement de l'eau.

Une démarche environnementale qui, plus que jamais, fait sens au regard du contexte lié au manque d'eau et à sa gestion à repenser.



# 4 NOUVEAUX SUPPORTS POUR PARLER D'EXPERT À EXPERT!

ARROSAGE, POMPAGE, IRRIGATION AGRICOLE et PISCINE... chacun de ces domaines liés aux métiers de l'eau, fait, de plus en plus, l'objet de problématiques spécifiques qui demandent en retour, des réponses et des solutions adaptées de la part des commerciaux et des experts HYDRALIANS.



**Accompagnant les professionnels de l'eau et du paysage depuis plus de 10 ans, HYDRALIANS a souhaité mettre en valeur l'expérience acquise et ses nombreuses connaissances à travers la création de 4 nouvelles plaquettes "métier".**

Chacune s'ouvre sur la représentation graphique des différents environnements ciblés en lien avec le métier concerné.

S'ensuivent une déclinaison et une énumération des différentes problématiques identifiées, que peuvent rencontrer les professionnels de chaque domaine sur le terrain.

Pour chaque problématique abordée, HYDRALIANS apporte une liste de solutions et de produits techniques qui répondent avec pertinence aux besoins des clients et aux nombreux enjeux économiques et environnementaux qu'il est nécessaire d'intégrer pour valoriser chaque offre commerciale à venir.

Au-delà de son caractère professionnel et rassurant, cette nouvelle approche marketing permet de conforter l'image d'expert d'HYDRALIANS en répondant par anticipation à certaines demandes récurrentes et spécifiques. Conscient de bénéficier d'un accompagnement sur-mesure et de qualité, chaque professionnel expert peut en toute confiance, échanger avec les experts HYDRALIANS et déployer par la suite sur le terrain, la solution la plus adaptée.

Cette nouvelle approche vient en complément du site internet HYDRALIANS et ouvre de belles perspectives vers de nouveaux marchés à conquérir, à l'heure où la maîtrise, la valorisation et l'économie de l'eau sont au cœur des préoccupations chez de nombreux interlocuteurs : agriculteurs, paysagistes, professionnels du bâtiment, collectivités...

Grâce à ces 4 nouveaux supports, HYDRALIANS prouve sa pleine capacité à pouvoir répondre aux nouveaux enjeux de demain grâce à son degré de connaissance certifié autour des métiers de l'eau qui ont, plus que jamais, besoin d'expertise et de solutions économiques, écologiques, évolutives et connectées.

**“ Répondre aux nouveaux enjeux de demain ”**



# COLISBOX : UN NOUVEAU SERVICE QUI S'INSPIRE DE L'AIR DU TEMPS ET ILLUSTRE LE DYNAMISME D'HYDRALIANS !

Dispositif mis en place fin 2020 dans une première agence HYDRALIANS à La Crau (83), la COLISBOX est le service qui arrive à point nommé aux yeux de certains clients ne pouvant pas récupérer une commande pendant les heures d'ouverture de leur magasin ou même pour gagner du temps en ne passant pas par l'accueil.

Concept basé sur la consigne sécurisée, la COLISBOX se présente sous la forme de casiers en acier de différentes tailles pour s'adapter à plusieurs types de produits, du plus petit au plus allongé (max 1,90 m).

Une solution simple, rapide et efficace qui permet à un client\* de passer commande au magasin, le plus souvent par téléphone.

Une fois la commande reçue, un vendeur HYDRALIANS prépare la marchandise, la dépose dans le casier adapté.

Après réception par SMS d'un code secret et d'un message l'informant que son produit est disponible dans la COLISBOX, le client peut récupérer sa commande en libre-service, dès qu'il le souhaite, 7J/7, 24h/24.

Déjà très appréciée par les clients HYDRALIANS, la COLISBOX permet ainsi d'offrir un nouveau service à une clientèle de professionnels pour qui le temps est souvent précieux.

**Accompagnée d'une communication efficace sur le point de vente, la COLISBOX offre de belles perspectives de développement à HYDRALIANS et participe à l'image moderne et dynamique de l'enseigne.**



\* Au préalable, il faut renseigner sur le site mycolisbox, le nom et le numéro de téléphone du client qui deviendra un "résident" permanent ou occasionnel.



*La COLISBOX fonctionne déjà très bien aujourd'hui.*

*Le potentiel de ce service est énorme dans un futur proche.*



**Stéphane,**

*Responsable magasin HYDRALIANS à La Crau (83)*

# AQUA4D®

DISTRIBUTED  
BY HYDRALIANS

## LE SYSTÈME VERTUEUX POUR IRRIGUER AVEC UNE EAU DE QUALITÉ H<sub>2</sub>O OPTIMUM !



Déjà plus de 3000 clients dans le monde ont déjà dit oui à **AQUA4D®**. Du maraîcher au professionnel des espaces verts en passant par l'horticulteur, tous ont été rapidement conquis par les nombreux avantages de cette solution écologique et économique. Car dès l'**AQUA4D®** installé sur un réseau d'irrigation, les nombreux effets positifs sur le rendement des cultures sont constatés.

**Système révolutionnaire aux performances indéniables prouvées scientifiquement, AQUA4D® permet en effet de traiter l'eau d'irrigation avant de l'appliquer aux cultures et de fait, redonne à l'arrosage sa vertu initiale.**

Permettre une croissance optimum des plantes, des légumes et des fleurs grâce à une eau de qualité.

### UNE SOLUTION ÉCOLOGIQUE ET ÉCONOMIQUE QUI DONNE LE "VERT TIGE" AUX :

#### CULTURES



Jusqu'à **20%** d'augmentation de rendement grâce à une meilleure santé générale de vos plantes, plus saines et plus résistantes aux nuisibles et aux infections.

#### ÉCONOMIES



**25%** en moyenne d'économie d'eau et d'engrais et une réduction significative de la consommation énergétique des pompes.

#### SOLS



Jusqu'à **100%** de neutralisation des dommages causés par la salinité des sols.

#### INSTALLATIONS D'IRRIGATION



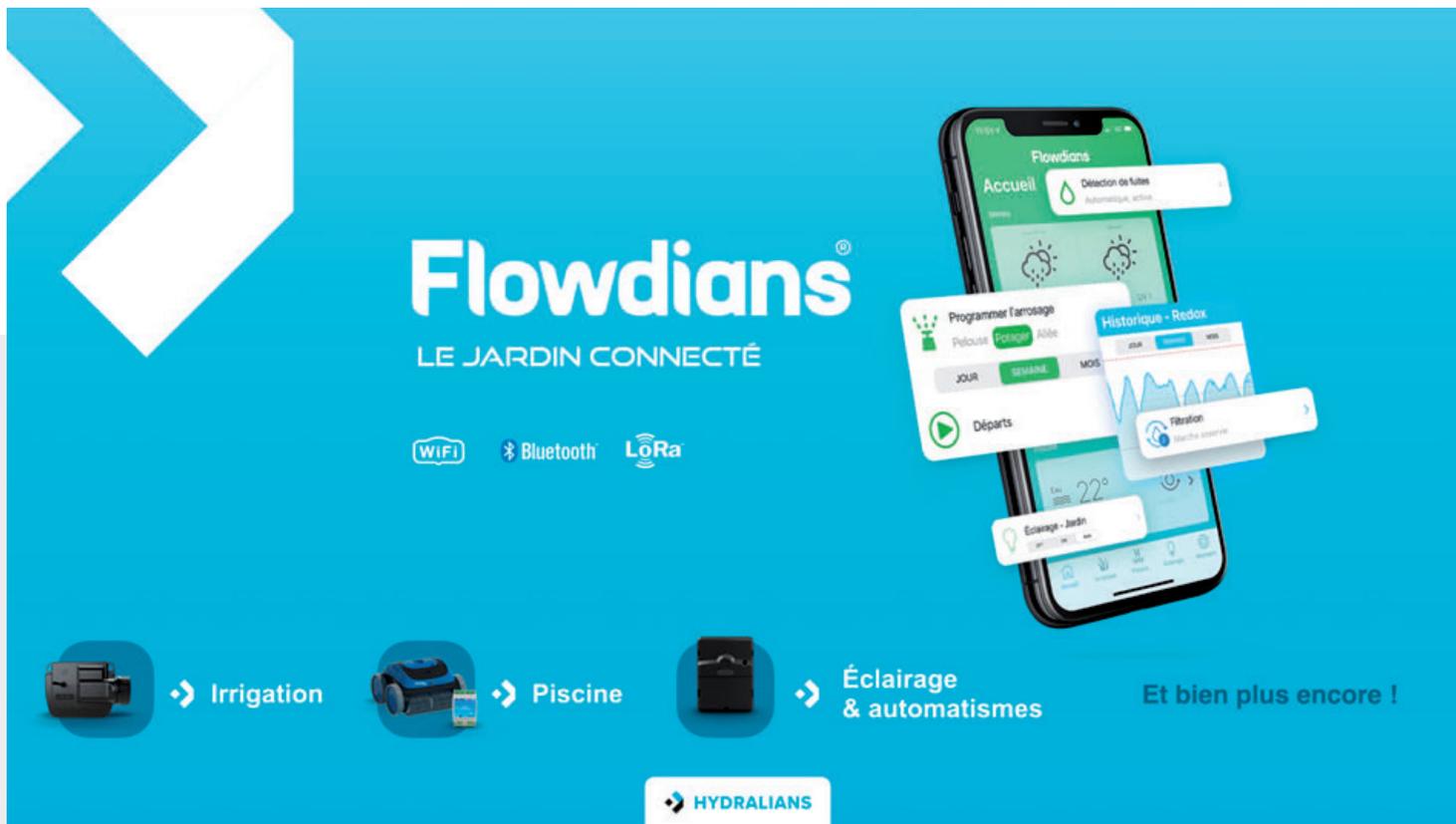
**ÉLIMINATION** des dépôts minéraux et organiques des tuyauteries.  
**SUPPRESSION** des bouchages et des biofilms dans les goutteurs et tuyaux.

À l'heure où des problèmes majeurs liés aux mauvaises ressources et à la pollution de l'eau se posent un peu partout dans le monde, la solution **AQUA4D®** offre une réponse pertinente pour continuer d'assurer des rendements satisfaisants à travers un système **100 % vertueux**.

Pour en savoir +

Contactez-nous au  
**02 41 43 23 62**  
ou scannez





**Flowdians®**  
LE JARDIN CONNECTÉ

WIFI Bluetooth LoRa

Accueil  
Météo  
Arrosage  
Piscine  
Éclairage - Jardin

→ Irrigation → Piscine → Éclairage & automatismes

Et bien plus encore !

HYDRALIANS

“ Une application multi-activités pleinement dédiée au jardin connecté ”

# L'AVENIR DU JARDIN CONNECTÉ PORTE UN NOM : **FLOWDIANS !**

## LE FRUIT D'UNE LONGUE EXPÉRIENCE BY SOLEM

Spécialiste depuis plus de 30 ans de l'irrigation connectée et après plusieurs années de fabrication de solutions et de programmeurs d'irrigation pour divers fournisseurs, SOLEM décide en 2014 de changer de stratégie en diversifiant ses activités.

Au moment où la domotique se développe et prend de plus en plus de place dans notre quotidien, la société décide de surfer sur cette vague, intègre de nouveaux collaborateurs en R&D et crée une gamme à son nom de programmeurs connectés.

Des produits qui ont pour dénominateur commun la dimension de jardin connecté et qui font sens au regard d'un marché de plus en plus croissant dans le domaine de l'IOT (*Internet Of Things* - objets pilotables depuis internet).



## L'histoire débute avec le programmeur d'irrigation Wifi et Bluetooth®, SMART-IS.

Connecté à la météo locale, à la fois intelligent et responsable, SMART-IS adapte sa programmation en fonction des changements de temps.

Une première évolution technologique très vite enrichie par la gamme LoRa, une technologie de télécommunication qui permet à des objets à faible consommation électrique de communiquer avec l'extérieur via des passerelles internet.

Une petite révolution pleinement dédiée au jardin connecté qui ouvre la voie vers de nouveaux produits grâce auxquels il est désormais possible de gérer son arrosage, ses éclairages ou sa piscine à distance, via une passerelle de communication WiFi (LR-MB).

## FLOWDIANS : l'application riche de fonctionnalités, à la fois simple, innovante & 100 % modulable

Après la création de cette technologie LoRa et au regard de la profondeur de gamme des produits distribués par HYDRALIANS, SOLEM crée FLOWDIANS.

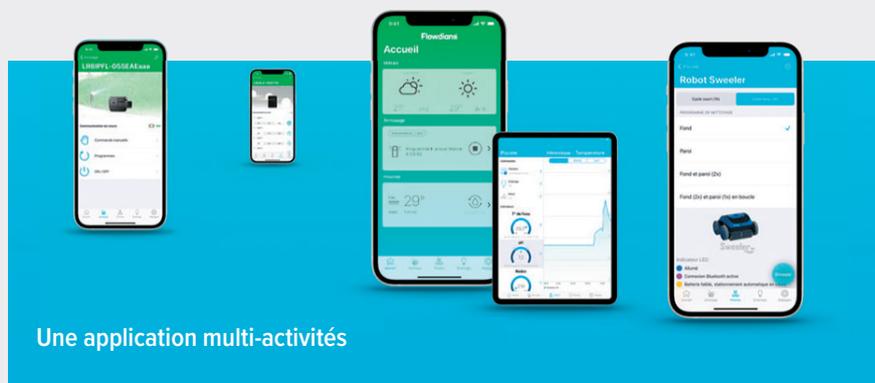
Une application multi-activités pleinement dédiée au jardin connecté, avec laquelle l'utilisateur final peut, **avec cette seule application**, accéder aux trois univers de gestion - irrigation, éclairage & piscine - en récupérant l'ensemble des informations par l'intermédiaire de la connexion 3G/4G de son téléphone.

### Côté irrigation :

La possibilité de **programmer à distance** les plages d'arrosage du jardin de sa maison principale ou de sa résidence secondaire. L'utilisateur peut également envoyer des commandes manuelles pour un complément d'arrosage ou stopper celui-ci en fonction de la météo. En connectant un compteur d'eau sur le programmeur d'arrosage, le client pourra suivre sa consommation d'eau et ainsi réaliser des économies.

### Côté piscine :

Pour les professionnels non spécialistes de la piscine, l'analyseur flottant POOL SENSE permet à l'utilisateur de suivre sur son smartphone les principaux paramètres de qualité d'eau de sa piscine et de recevoir en temps réel des alertes lui permettant d'agir rapidement sur le traitement de l'eau. Pour les professionnels piscine expérimentés, le POOL COMMAND permet de gérer automatiquement les temps de filtration,



de programmer le fonctionnement de sa pompe à chaleur ou encore de piloter l'éclairage de sa piscine. En complément, le POOL GUARD permet un suivi quotidien et précis des paramètres physico-chimiques de l'eau. Enfin, pour une supervision complète du traitement d'eau, le POOL COMMAND permet de gérer à distance le système de traitement combiné Electrolyse Régulation pH HYDRASALT PLUS. Enfin, l'application FLOWDIANS est depuis peu, compatible avec le robot de piscine Sweeler.

### Côté éclairage :

L'utilisateur peut récupérer la gestion du module d'éclairage LR-OL et **piloter à distance**, 4 zones d'éclairage distinctes.

Une fonctionnalité qui, au-delà de son caractère pratique, permet de limiter sa consommation d'énergie, d'avoir un meilleur impact environnemental et, grâce à une fonction intermittente d'éclairage aléatoire, de renforcer la sécurité d'une propriété inhabitée en donnant l'impression que la maison est habitée, même si ce n'est pas le cas.

Développée il y a un peu plus d'un an pour simplifier au maximum l'usage du côté utilisateur, l'application, alliée à la qualité et à la fiabilité des produits SOLEM vendus par HYDRALIANS, est en effet, très appréciée pour son ergonomie à la fois simple et conviviale. 100 % modulable, l'utilisateur peut augmenter sa gamme de produits et ajouter sur son interface, la gestion d'un nouveau module.

Au-delà de son caractère pratique, l'application présente également des intérêts écologiques et économiques aux

yeux d'une clientèle résidentielle sensible à l'environnement.

FLOWDIANS est plus que jamais, l'application idéale pour aujourd'hui et pour demain grâce à laquelle chaque utilisateur gagne en maîtrise et en sérénité.

## Une petite révolution promise à de belles évolutions, pour un jardin connecté toujours plus pratique

Côté évolutions, FLOWDIANS devrait bientôt permettre de piloter l'ouverture du portail et la porte de garage d'une maison. Après installation de capteurs de présence, autonomiser l'éclairage de courte durée de son jardin sera possible.

Tout comme il sera bientôt possible de couper l'arrosage en pilotant un robot tondeuse.

Enfin, à l'heure du réchauffement de la planète, SOLEM envisage également de développer un nouveau module grâce auquel FLOWDIANS gèrera, à distance, le bon remplissage d'une piscine.

Pleinement dans l'air du temps, l'application FLOWDIANS est amenée à évoluer en proposant de nouvelles fonctionnalités parfois inspirées par les utilisateurs eux-mêmes qui, de plus en plus, aiment exprimer leurs besoins en solutions.

Couplée à la gamme LoRa, l'application FLOWDIANS offre ainsi de multiples avantages aux utilisateurs et représente une belle opportunité du côté d'HYDRALIANS pour déclencher des ventes additionnelles dans plusieurs domaines d'application.

info+

### FLOWDIANS

Chaque nouvelle solution intégrée à la gamme SOLEM donnant lieu à une nouvelle fonctionnalité sur l'application FLOWDIANS, est abordée lors de sessions de formation organisées avec HYDRALIANS.

S'ajoutent des Webinaires autour de thématiques plus larges permettant d'expliquer plus longuement les nombreux atouts d'une application qui n'a pas fini de faire parler d'elle.



# LA RÉUSSITE D'UN CHANTIER

## BÂTI AUTOUR DE LA QUALITÉ DE L'EXPERTISE HYDRALIANS

NOM du chantier :  
**EHPAD BARGOIN**

Entreprise :  
**DELAVET TP**

Lieu :  
**Rue du Puit / rue Jean Mouly  
VIC-LE-COMTE (63)**

*Entretien avec Adrien DELAVET*

### ① **Genèse du chantier relative à la construction d'un nouvel EHPAD**

Ce bassin de rétention d'eau pluviale était intégré dans le lot VRD du projet de construction d'un nouvel EHPAD sur la commune de Vic-le-Comte. Ce projet a fait l'objet d'un appel d'offres auquel nous avons répondu et sommes devenus adjudicataires.

En parallèle, une étude de sol préalable a été réalisée par un bureau certifié pour évaluer sa faisabilité. Et l'ensemble a été validé par le service urbanisme de la Mairie.



## 2 L'accompagnement d'HYDRALIANS au fil du projet

Après avoir remporté l'appel d'offres, nous nous sommes orientés vers notre interlocuteur local du réseau HYDRALIANS.

Après avoir eu connaissance du projet du chantier à réaliser, les experts HYDRALIANS nous ont fait une proposition technique et financière avec leur fournisseur partenaire TUBAO, spécialiste du stockage d'eaux en tubes acier.

## 3 Technique du chantier

Point de vue technique, nous nous sommes servis des métrés effectués par le bureau d'études TUBAO pour réaliser tout d'abord le travail de terrassement.

Nous avons donc creusé une partie du terrain autour de l'EHPAD, qui allait recevoir l'ensemble de la structure qui se compose, pour ce projet, de 9 énormes tubes en acier, disposés en 3 rangées de 3 tubes reliés avec des colliers.

Ces tubes sont posés à même le sol, sur un lit de sable que nous avons mis à niveau. Et pour finir, ces tubes sont ensevelis par de la gravette.

En cas de pluie, cet ensemble permet de réguler 190 m<sup>3</sup> d'eau en limitant les rejets dans le réseau d'eaux pluviales communal via un débit de fuite calibré.

Le dimensionnement de ce bassin est calculé afin de recevoir la totalité des eaux de ruissellement de la parcelle de l'EHPAD.



## 4 Avantages

Le premier avantage de ce type de bassin de stockage est que, contrairement à un bassin de rétention à ciel ouvert, il ne se voit pas puisqu'il est enfoui.

Cela permet de gagner de la surface au sol en conservant les mêmes fonctionnalités.

Le deuxième avantage est que l'eau captée dans les tubes est ensuite évacuée de manière progressive sur le réseau général grâce à un système de réduction de tube à chaque sortie.

Le troisième et gros avantage est que l'ensemble de la structure tubulaire est visitable par des trappes situées à chaque extrémité. Ces trappes permettent d'aller visiter l'intérieur des cuves et évaluer la quantité de dépôt pour effectuer un nettoyage si nécessaire.

S'il faut trouver un inconvénient, c'est peut-être celui du coût, si on compare avec celui d'un bassin de rétention à ciel ouvert.



info+

Les experts HYDRALIANS sont à votre service et à vos côtés pour étudier vos besoins ou projets et définir ensemble la meilleure solution.



# QUAND L'ÉCLAIRAGE DE JARDIN DEVIENT **UNE ŒUVRE D'ART...**

LUMIÈRE SUR LES CHIFFRES CLÉS DE  
TERRASSE ET JARDIN DE PARIS

*Création de la société:*  
**2016**

*Chiffre d'affaires 2021:*  
**1,8 million d'euros**

*Effectif:*  
**20 salariés**

César et ses 20 salariés ont une passion. Faire de nos jardins les plus beaux endroits de la terre.

Créée en 2016, la société Terrasse et jardin de Paris, experte en végétalisation extérieure et intérieure, aime créer et embellir jardins, terrasses, balcons, toitures et murs dans un esprit tourné vers le retour de la nature dans la ville.

Des aménagements paysagers conçus sur-mesure, où la poésie visuelle côtoie l'amour de l'art en s'inspirant d'œuvres, telle Le bassin aux nymphéas de Claude Monet.

## Faire de la lumière un élément essentiel

Composée d'architectes paysagistes, l'entreprise **Terrasse et jardin de Paris** aime valoriser chacune de ses réalisations par l'ajout de lumières.

Des éclairages qui, au-delà de répondre au caractère utile, participent à la mise en valeur de scénographies végétales horizontales ou verticales.

Des tableaux éclairés et des atmosphères lumineuses qui de plus en plus, séduisent une clientèle de particuliers et une autre, plus corporate (bureaux d'entreprise, hôtels, restaurants...) au cœur du Grand Paris.

## Des projets sublimes par l'expertise d'HYDRALIANS

Marie, de l'agence HYDRALIANS à Chilly-Mazarin, accompagne depuis longtemps la société **Terrasse et jardin de Paris**.

Avant chaque chantier, elle préconise un choix de lumières qualitatives qui répond en tout point, aux besoins précis du projet. Avec, en appui, l'apport d'un cahier des charges et de vidéos 3D réalisées par les architectes paysagistes.

*" C'est à la fois l'approche et la disponibilité de Marie qui a permis de développer ce partenariat avec HYDRALIANS. Notre relation commerciale est basée sur la confiance et une bonne écoute terrain. Et tout ceci forme une vraie démarche intelligente",* précise César.

Sur le plan technique, l'offre produit proposée par HYDRALIANS repose sur des solutions d'éclairage responsables, économiques, performantes et écologiques. Des lumières basse tension associées à des détecteurs de mouvements ou de nuit pour optimiser les économies d'énergie.

En 2020, HYDRALIANS est allée encore plus loin en proposant un vrai plus à **Terrasse et jardin de Paris**.

L'application **Solem** dédiée à la gestion de l'arrosage des espaces verts offre désormais la possibilité de gérer l'éclairage et la gestion de sa piscine à distance.

Une solution connectée enrichie de nouvelles fonctionnalités qui s'ajoute aux diverses solutions HYDRALIANS grâce auxquelles la société **Terrasse et jardin de Paris** a pu développer de manière significative, son chiffre d'affaires.



“ Notre démarche : proposer de l'éclairage dans chacune de nos réalisations pour que chaque espace se transforme en une nouvelle pièce à vivre.

César





DESCOURS & CABAUD, Décembre 2021. Document non contractuel. Reproduction Interdite. Crédit photos : Getty Images - Création : dps - 1427



HYDRALIANS, une enseigne du Groupe DESCOURS & CABAUD