



Frédéric Pilch  
Piscines de France  
Rue de la Pajotte  
ZAC de la Bonne Rencontre  
77860 Quincy-Voisins  
Tél. 01 76 43 10 68  
www.piscines-de-france.fr  
Effectif : 10 personnes

# Piscines de France

**SARL SCPN-PISCINE NEPTUNE**

**DES PISCINES EN RÉGION  
PARISIENNE DEPUIS 1972**

**Rester indépendant ou rejoindre un réseau : cette question, de nombreux pisciniers se la posent régulièrement au gré des évolutions qui ne manquent pas de se produire dans le monde de la piscine. Cette rubrique "Pourquoi j'ai choisi" donne la parole à ceux qui ont fait le choix de s'intégrer à un réseau. C'est aujourd'hui Frédéric Pilch, Piscines de France à Quincy-Voisins en Seine-et-Marne, qui nous explique pourquoi son entreprise a rejoint le groupement Piscines de France. C'était en 1989.**

## **LES ORIGINES DE L'ENTREPRISE**

L'entreprise Société de Construction des Piscines Neptune (SCPN) a été créée par mon père en 1972 et j'en exerce la cogérance avec ma sœur Katherine depuis 2010. Nous sommes implantés en région parisienne à quelques kilomètres de Meaux.

## **POURQUOI AVOIR PRIS LA DÉCISION DE REJOINDRE PISCINES DE FRANCE ?**

Lorsque ma sœur et moi avons commencé à travailler dans l'entreprise en 1989, nous étions pisciniers indépendants comme l'avait été mon père durant toute sa carrière. Par contre, le marché évoluant, nous avons été confrontés à la nécessité de faire de la publicité et d'avoir une politique de communication bien pensée. Le meilleur moyen de le faire à un coût raisonnable était de rejoindre un groupement afin de mutualiser les frais. Un autre objectif recherché était, tout particulièrement face à l'accélération des évolutions techniques et réglementaires dans notre métier, le partage d'expérience

avec d'autres professionnels. Nous avons alors contacté plusieurs groupements et notre choix s'est porté sur Piscines de France. Nous avons été convaincus par le côté très professionnel des adhérents ainsi que par l'organisation particulière de ce groupement, une structure à la fois légère et efficace. Les 40 années d'expérience dont bénéficie Piscines de France ont bien entendu également pesé sur notre décision.

## **COMBIEN D'ADHÉRENTS LE GROUPEMENT PISCINES DE FRANCE REPRÉSENTE-T-IL AUJOURD'HUI ?**

Nous sommes actuellement une quinzaine d'adhérents et nous sommes conscients que nous ne sommes pas assez nombreux. Nous avons eu en effet à faire face à des départs à la retraite de certains adhérents historiques qui n'ont pas été remplacés. C'est pourquoi, aujourd'hui, nous avons la volonté de recruter pour atteindre 30 à 40 membres et assurer ainsi une couverture optimale du territoire. Nous recherchons principalement des professionnels disposant déjà d'un point de vente, à qui nous proposons

## RENCONTRE Pourquoi j'ai choisi ?



une exclusivité territoriale sur une zone géographique définie. Parmi les secteurs actuellement disponibles, je citerai en priorité les départements 06 et 13 avec en particulier les villes de Nice et Marseille, Lyon et sa région ainsi que le Nord et l'Est de la France.

### QU'APPRÉCIEZ-VOUS LE PLUS DANS LE GROUPEMENT ?

Piscines de France est une enseigne forte avec une excellente notoriété et c'est incontestablement un "plus" qui parle à une clientèle devenue plus exigeante. En tant qu'adhérent, j'apprécie tout particulièrement les efforts déployés par le groupement pour nous fournir des solutions clés en mains dans les domaines techniques, commerciaux ou marketing. C'est le cas par exemple du nouveau concept de magasin et de showroom qui est en train d'être développé avec pour objectif d'accueillir encore mieux nos clients tout en mettant en avant le professionnalisme des membres du réseau. Il est évident que ce nouveau concept doit également faciliter la politique de recrutement que nous venons d'initier. Notre centrale travaille aussi sur plusieurs autres dossiers importants qui vont de l'élaboration de concepts techniques, comme celui concernant la piscine

carrelée à l'ordre du jour en ce moment, à un partenariat avec un groupement d'architectes. J'apprécie également le travail de référencement des fournisseurs fait par la centrale, généralement 2 par famille de produits, avec les conditions commerciales afférentes. C'est un service que je juge essentiel car il me permet d'être sûr de bénéficier des meilleurs prix tout en me laissant plus de temps disponible pour me consacrer à mon entreprise et à mes clients.

### VOTRE ENTREPRISE AUJOURD'HUI

Nous employons 10 salariés et nous construisons environ 40 piscines par an dont la moitié sont des piscines d'intérieur, une spécialité dans laquelle nous avons acquis une expertise reconnue. Notre zone de chalandise intègre l'ensemble de l'Île-de-France ainsi que quelques départements limitrophes. Concernant la construction, nous utilisons principalement 2 procédés :

- le concept exclusif Piscines de France composé de panneaux PVC comprenant des cheminées destinées à recevoir le béton, que nous apprécions pour la rapidité de leur mise en œuvre, avec étanchéité membrane armée ;
- le béton monocoque avec revêtement mosaïque.

Nous avons un showroom de 200m<sup>2</sup> où nous proposons à nos clients des produits de traitement, du matériel et du mobilier de jardin de la marque Vlaemynck ainsi que des spas Hot Spring dont nous sommes importateurs et distributeurs. Bien évidemment, comme nous sommes constructeurs de piscines depuis 1972, notre activité rénovation est en développement et représente une part devenue significative de notre CA.

### UN MOT SUR LA SAISON 2014

Notre activité a été correcte durant le premier semestre aussi bien en ce qui concerne la construction et la rénovation que pour les ventes en magasin. Le second trimestre se caractérise par un manque de visibilité : le carnet de commandes se remplit au fur et à mesure mais les clients ne s'engagent pas longtemps à l'avance. C'est une évolution que nous constatons maintenant depuis plusieurs saisons mais au final, l'année 2014 devrait être une bonne année. Il est vrai que notre ancienneté sur notre secteur, le parc existant de piscines que nous avons construit depuis 1972 ainsi que la force de notre enseigne constituent pour nous de précieuses aides à la vente.