

# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC  
Michel MORIN p.10



p.14

**Le Wellness,  
un marché à saisir**



p.52

**La connectivité**



p.24

**La rénovation**



**Communiquer  
sur Internet**  
p.94



# REJOIGNEZ LE RÉSEAU

# MONDIAL PISCINE

## POURQUOI MONDIAL PISCINE ?

Rejoindre le réseau Mondial Piscine, c'est profiter de notre concept breveté qui a été le premier à recevoir un agrément CSTB, gage de sérieux et de qualité indiscutable pour le client final. Le système exclusif de panneaux de coffrage Mondial Piscine permet la fabrication d'une piscine monobloc en béton armé.

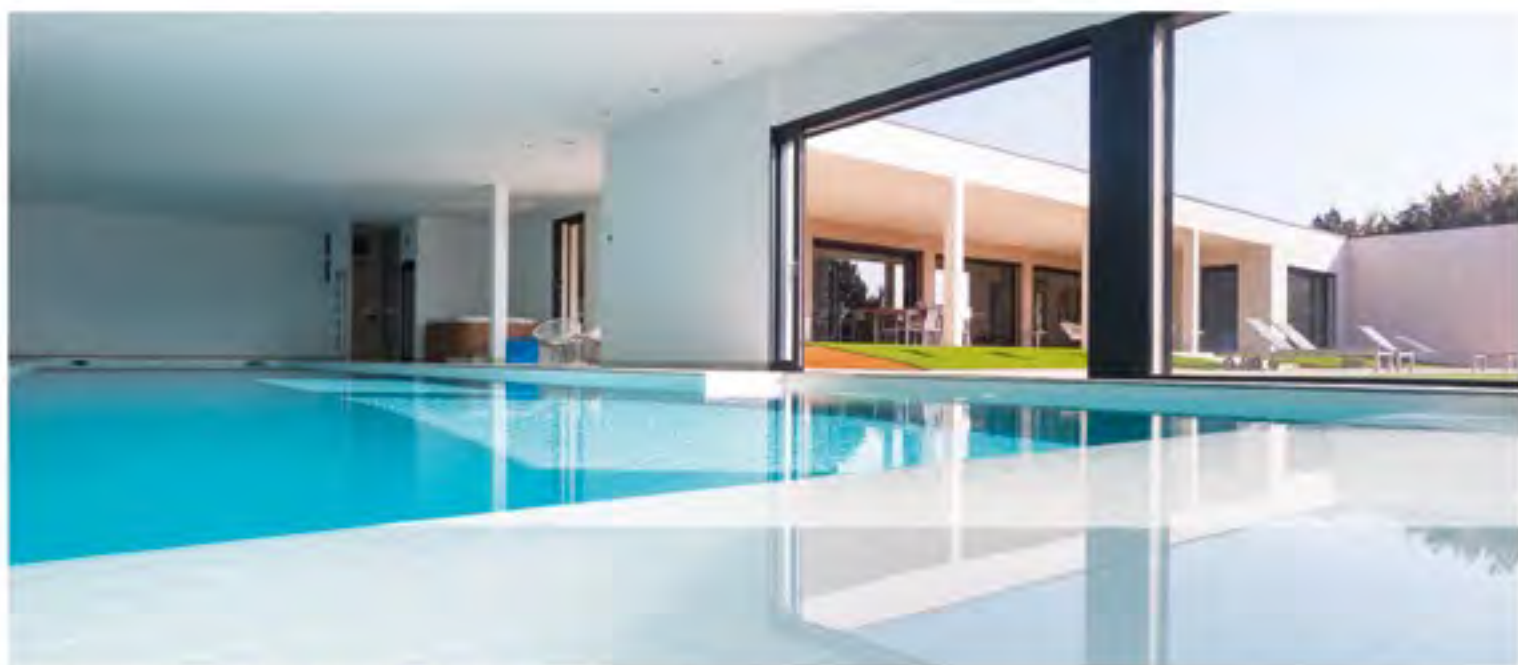
Tous nos concessionnaires bénéficient de l'offre commerciale la plus large du marché, ce qui permet de proposer un projet vraiment personnalisé et de faire la différence en phase de conclusion de la vente.

Depuis 14 ans, notre entreprise n'a de cesse de maintenir les valeurs et la qualité qui font sa réputation auprès de ses concessionnaires et des clients utilisateurs.



A BIENTÔT AVEC  
MONDIAL PISCINE

[WWW.MONDIAL-PISCINE.EU](http://WWW.MONDIAL-PISCINE.EU)



  
**mondial  
PISCINE**  
conçue pour durer

[www.mondial-piscine.eu](http://www.mondial-piscine.eu)



# UN MOMENT AVEC... Michel MORIN

## Fondateur et président de Mondial Piscine



**MONDIAL PISCINE**, entreprise de création, conception, et fabrication de piscine se constitue également d'un réseau de professionnels agréés de qualité sur l'ensemble du territoire français et à l'étranger.

En développement constant depuis 13 ans, l'entreprise offre de très larges possibilités dans le domaine de la construction de piscine, notamment grâce à son système exclusif de panneaux de coffrage.

Son site industriel, basé à Cérans-Foulletourte (72), assure une fabrication « Made in France ». Spécial PROS a rencontré Michel MORIN, fondateur et président de Mondial Piscine.

**Michel Morin, à 66 ans vous avez une longue carrière en tant qu'industriel. Pouvez-vous nous raconter votre parcours ? Comment êtes-vous arrivé dans le métier de la piscine ?**

Ayant un brevet en électricité industrielle, j'ai exercé mon premier métier comme électricien dans l'industrie. En 1975, j'ai démarré dans la piscine, alors que je n'étais pas du tout prédestiné à travailler dans ce métier, par l'intermédiaire d'un ami qui m'a fait découvrir l'entreprise Desjoyaux. A l'époque je travaillais à Angers et je visitais toute une clientèle d'entreprises de plomberie, chauffage, électricité. J'avais sympathisé avec un client à qui je faisais quelques études quand il répondait à des projets industriels.

Tous les lundis j'avais l'habitude de manger dans une brasserie face à la gare. Un jour, cet ami client, Alain Braud, vient y boire un café avec une petite valise et m'explique qu'il part pour Saint-Etienne à un Séminaire de piscine. Il me demande si je veux l'accompagner et alors que je n'avais rien prévu, même pas une brosse à dent, et laissé toutes mes affaires au bureau, je monte avec lui dans le train et nous partons 3 jours. Nous avons alors assisté à la présentation d'une piscine que Desjoyaux allait monter.

**“ Ne pas tirer est un acte de chasse et parfois ne pas vendre est un acte de gestion.”**



L'unité de production de Cérans-Foulletourte s'étend sur 5 400m<sup>2</sup>

### « QUESTIONNAIRE DE PROUST »

**1 - Votre premier geste le matin en arrivant au bureau ?**

Dire bonjour à tout mon personnel et boire un café avec mes plus proches collaborateurs.

**2 - Dans votre journée de travail, la tâche la plus agréable ?**

Surveiller le carnet de commandes.

**3 - Et la tâche la plus désagréable ?**

Si ma comptable me parle d'impayés.

**4 - Votre qualité n°1 ?**

Avoir confiance en mes collaborateurs et leur déléguer beaucoup de pouvoir.

**5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?**

Qu'ils puissent prendre leurs responsabilités et qu'il ne me dérange pas pour rien.

**6 - Votre pire cauchemar professionnel ?**

Joker !!!

**7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?**

De voir la première MONDIAL PISCINE réalisée en hors-sol sur 1,60 m sans renfort !

**8 - Qu'avez-vous fait avec votre premier salaire ?**

J'ai acheté des équipements pour des voitures de sport, car j'ai bichonné longtemps une voiture de rallye mais bien avant d'avoir mon permis de conduire.

**9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?**

Avec ma femme, nous partons en vacances et exerçons notre passion qu'est la chasse.

**10 - L'autre métier que vous auriez aimé exercer ?**

Chirurgien en cardiologie.

**11 - Un inventeur, un patron ou un scientifique pour illustrer un nouveau billet de banque ?**

Un inventeur.

**12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?**

L'injection plastique.

**13 - La technique que vous détestez le plus ?**

L'informatique.

**14 - Votre concurrent le plus estimable ?**

Desjoyaux.

**15 - Pour votre départ de l'entreprise à la retraite, qu'est-ce que vous aimeriez entendre de la part de l'équipe ?**

Il est encore trop tôt Patron ! C'est vrai, j'ai peur de m'ennuyer lorsque je serai à la retraite.

**16 - Votre devise ?**

Ne pas tirer est un acte de chasse et parfois ne pas vendre est un acte de gestion.

C'est celle qui a souvent été utilisée pour les photos, celle située devant la tour. J'ai ainsi assisté à la construction de cette piscine par le biais de ce collègue. Cela m'a plu et c'est comme cela que l'aventure a commencé. Nous avons créé la société DELTA avec sept actionnaires en 1975. Nous avons démarré très fort car nous faisons remonter par camion complet les panneaux Dauphin. A nos débuts, nous construisions des piscines pour les particuliers et nous vendions à des professionnels. Nous redistribuions assez loin, dans tout l'ouest de la France. Nous étions dans les premiers clients de Desjoyaux, qui à cette époque commercialisait les piscines Dauphin.

Après quelques années, j'ai longtemps œuvré avec le bloc de polystyrène « BloKit », car je faisais partie du Groupe PROCOPI pour qui j'ai vendu et installé mes premières piscines en blocs polystyrène. Ensuite, j'ai développé la couverture automatique, Delstar et j'ai fusionné DELTA qui a été intégrée au Groupe PROCOPI.

Après avoir été évincé du groupe PROCOPI, j'ai créé une seconde entreprise de fabrication de couvertures automatiques AbriBlue en 1995 que j'ai revendue plus tard au Groupe Nextpool.

J'ai toujours travaillé particulièrement dans le domaine des parois de piscines. D'abord les parois Dauphin, puis les blocs de polystyrène, ensuite j'ai fabriqué des panneaux acier galvanisé, et j'ai commencé à faire le premier bloc à bancher en injecté sous presse, le « pool block ». C'était un bloc de 10 cm d'épaisseur, 1 m20 de long et 50 cm de haut. C'était le module, du plastique en polypropylène qui s'empilait, dans lequel on coulait du béton. J'ai ensuite recréé un 2<sup>e</sup> panneau à bancher, de 1000 de large et 1 m20 de haut, 15 cm d'épaisseur.

En 2002, nous avons conçu et breveté le panneau de coffrage « Mondial Piscine » et j'ai créé la société en 2003.

### Quelle est la spécificité du panneau de coffrage Mondial Piscine ?

C'est un panneau autoportant, avec un remplissage intégral de béton. Ce concept associe les techniques de transformations plastiques avec le béton. On peut faire des formes simplifiées. En dimensions, ce système exclusif permet de réaliser des piscines publiques, collectives, des couloirs de nage. Il n'y a pas de limite.

### Comment est composée la société ?

Mondial Piscine est une filiale d'une société holding, SOFIMO qui détient toutes les sociétés. Pour gérer Mondial Piscine, il y a 2 sociétés : la première, Dévelop'Mans Plasturgie, pour la production, l'injection plastique, la seconde, Mondial Piscine, pour la base logistique, l'assemblage des kits complets avec tout le matériel approvisionné chez des fournisseurs traditionnels en filtres, pompes, etc. et l'expédition à tous les concessionnaires à partir de sa base de stockage.

A la direction de la société, il y a ma femme, Marie Morin, pour la direction financière, et moi. Nous sommes salariés de SOFIMO.



Marie MORIN Direction Financière et Michel MORIN



Julien JEUSLIN

Responsable de production de la plateforme



Matthieu FOUBERT - Responsable de production à la plasturgie



Photo de l'équipe Dévelop'Mans Plasturgie et Mondial Piscine

# UN MOMENT AVEC... Michel MORIN

## Fondateur et président de Mondial Piscine

### Comment est structurée l'équipe autour de vous ?

Nous sommes entourés de 2 développeurs de réseaux qui se partagent la France en deux, Laurent CHAPUIS et Julien SEBE qui ont tous deux la charge d'animer le réseau de concessionnaires.

Flore-Anne RONCIN, est responsable du Marketing, Julien JEUSLIN est responsable de production et de la plateforme. Nous avons un service administration des ventes, une comptable, Sarah, un service administratif, un responsable de production à la plasturgie, Matthieu, un responsable de production pour les locaux intégrés, Frédéric, un responsable des achats, Jean-Pierre, une responsable logistique, Emilie, et de nombreux autres collaborateurs pour faire fonctionner tout cela.

### Vous disposez d'un réseau de combien de concessionnaires et avec quel maillage ?

Une cinquantaine sur la France, et une dizaine à l'export : Italie, Portugal, Suisse, Belgique, Israël, Pologne, Turquie et les DOM-TOM.

L'animation du réseau est faite par les développeurs et animateurs.

### Combien de bassins par an ?

1500 bassins par an et nous avons la capacité de produire 3000 piscines s'il le fallait.



Panneau de coffrage Mondial Piscine



Bassin-test à l'intérieur de l'atelier de production

### Développeurs du réseau Mondial Piscine



Laurent CHAPUIS  
Ouest de la France



Julien SEBE  
Est de la France

### Nous avons demandé à Laurent CHAPUIS, en quoi consiste le travail de développement et d'animation ?

Il s'agit de trouver des nouveaux adhérents et arriver à mailler correctement le territoire, de façon intelligente en prenant le temps de trouver les bonnes personnes. Nous procédons par salon, par toute la publicité et nous avons aussi beaucoup de demandes par le site car nous avons un produit qui plaît. Quand nous sommes en région, nous démarchons directement. Le fait d'avoir un produit ouvert et donnant une multitude de possibilités a aussi conduit le réseau à attirer d'autres personnes et d'autres professionnels comme les paysagistes. 20% de notre réseau sont des paysagistes, et un salon comme Paysalia (Ndlr : à Lyon du 5 au 7 décembre 2017) nous ramène autant que les salons de la piscine. Nous pouvons proposer des intégrations de piscines qui les intéressent car il y a autant un côté esthétique que technique. Cela nous ravit car ce sont des gens qui sont souvent posés sur une autre activi-

té et qui sont en recherche d'un projet fini.

Pour ce qui est de l'export, notre produit plaît beaucoup car il est techniquement très bon. Quand vous livrez un produit à 3000km, il faut que ce soit facile à monter, durable et qu'il n'y ait pas de souci.

Quant à l'animation, il s'agit de prendre le temps d'aller les voir, être à leur écoute. C'est pour cela que les séminaires ont un peu évolué. L'année dernière, nous avons fait un séminaire à l'étranger et nous les avons tous emmenés pendant une semaine, avec 2 jours de travail intensif et 5 jours de synergie. On s'aperçoit du bienfait : mon concessionnaire de Saint-Etienne quand il a un souci, avant de m'appeler, il appelle le concessionnaire de Lyon avec qui il a passé une semaine parce qu'ils ont créé des connivences. C'est très important. Ils se connaissent et donc s'aident, même pour la formation. Cela participe à ce qu'ils se sentent bien chez nous.

### QUELQUES DATES

- 1999 : conception du premier bloc à bancher en injecté sous presse, « le pool block »
- 2002 : conception et dépôt de Brevet du panneau de coffrage « Mondial Piscine »
- 2003 : création de la société Mondial Piscine
- 2006 : mise au point de la piscine « Miroir »
- 2007 : implantation de Mondial Piscine sur sa nouvelle unité de production à Cérans-Foulletourte sur 5 400m<sup>2</sup>
- 2008 : intégration de toute la fabrication, de la logistique et de la R & D sur le site actuel de Cérans-Foulletourte (72)
- 2010 : agrandissement du site de production

## Qu'est-ce que la Charte de Qualité Bonne fin de travaux ?

La garantie de bonne fin de travaux est opérationnelle vis-à-vis du consommateur à partir du moment où un concessionnaire est mis en liquidation judiciaire. Elle n'intervient que dans ce cas. Il est donc très important pour nous de sélectionner des installateurs de qualité car nous avons des risques financiers : celui des impayés si un concessionnaire a commandé de la marchandise qu'il n'a pas payée, celui du coût des bassins à finir pour ses clients. Nous privilégions donc fortement la qualité à la quantité. Nous avons un fond de garantie qui est financé 50% par les concessionnaires et 50 % par l'usine.

## Quels sont vos produits phares ?

Nous devons avoir plus de 100 moules d'injection, ce qui nous permet de pouvoir faire de la piscine « sous toutes ses coutures ». Nous avons tellement de pièces diverses que nous pouvons répondre à beaucoup de demandes et nous avons différents modèles : piscine sur mesure, piscine à débordement, piscine miroir, piscine avec spa intégré, ou encore avec la couverture Incognit'Ô intégrée.



Piscine Miroir – **Olivier BERTHET** Paysagiste (69)  
Concessionnaire Mondial Piscine

## Notre attractivité, c'est la multitude de nos possibilités !

Le dernier modèle est le couloir de nage Chron'Ô by Laure MANAUDOU.



Couloir de nage Chron'Ô by **Laure MANAUDOU** – Plaisirs d'Ô (56)  
Concessionnaire Mondial Piscine



**Laure MANAUDOU** ambassadrice de Mondial Piscine

## Justement, quel est le rôle de Laure Manaudou ?

Laure Manaudou, ambassadrice de Mondial Piscine a prêté sa réflexion à la construction du couloir de nage. Elle nous accompagne dans les Salons et lors des portes ouvertes des concessionnaires. Au départ, elle était présente pour les salons, et de plus en plus, elle vient en régional où elle a un impact important. Elle a beaucoup apporté en termes d'image de marque, de valeur et de sérieux de la marque, et maintenant, nous sommes dans une deuxième phase où elle intervient en public au niveau de nos concessionnaires. Elle donne de la crédibilité à la marque.

## Si nous parlions des spas ?

Nous continuons à en commercialiser, en partenariat avec « notre voisin » Be Spa. Nous avons financé le marketing, mais toute la logistique, le fonctionnement, le commercial, les livraisons de commandes sont gérés directement par Be Spa, et nous avons simplement un intérêt au niveau des bonifications de fin d'année.

## Et pour l'export ?

C'est un développement qui est continu et qui peut se faire en fonction des rencontres. On souhaiterait aller plus vite, mais il faut trouver les bonnes personnes. C'est la chance des rencontres.

## Qu'est-ce qui a changé ces dernières années dans le métier ?

On remarque la réduction des dimensions de la piscine qui sont néanmoins mieux équipées et également la suppression des escaliers en extérieur de piscine. La tendance est aux piscines vraiment rectangulaires avec l'escalier à l'intérieur du rectangle alors qu'il y a quelques années, on faisait plutôt des piscines rectangulaires avec des escaliers « roman », des escaliers droits ou trapèzes.

## Comment voyez-vous Mondial Piscine d'ici les 5 prochaines années et l'évolution du marché ?

Je pense que notre réseau va encore se développer, en privilégiant la qualité. Il y a toujours une demande importante, on vient de connaître deux belles années, mais on peut retomber dans la morosité. Selon moi, ce ne sont pas les conditions financières qui font notre métier, mais les saisonnalités. Si la météo est favorable, les gens trouveront toujours l'argent. Ce qui est déterminant, c'est que les gens aient le déclic pour avoir l'envie de faire une piscine. Mon ambition est de satisfaire les consommateurs. Ce qui me déplaît, c'est d'avoir des réclamations des consommateurs, d'où la nécessité d'avoir des concessionnaires de qualité. Si on veut aller vers la quantité, on sera alors amené à prendre n'importe qui, et c'est la raison pour laquelle nous ne donnons pas suite à certaines demandes de candidature !

## PISCINES SÉRÉNITÉ inaugure son nouveau showroom en présence de Laure MANAUDOU



Le nouveau showroom de PISCINES SÉRÉNITÉ a été inauguré officiellement à Creysse (24), le samedi 21 Octobre, en présence de Michel Morin, Président de Mondial Piscine, et de la Triple Médaillée Olympique Laure Manaudou, Ambassadrice et égérie de la marque de piscines depuis 2014.

Créée en 2015, Piscines Sérénité est composée d'une équipe de professionnels spécialisés dans la construction et la rénovation de piscines.

Concessionnaire exclusif Mondial Piscine depuis ses débuts, avec déjà plus de 112 piscines portant sa signature, l'entreprise emploie 11 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1,3 M€ (2016).

« Avec ce nouveau showroom, nous souhaitons mettre en avant notre savoir-faire et nous présenter comme un acteur majeur dans notre région. Nous tenons à remercier l'ensemble de nos partenaires et clients de leur confiance et de leur fidélité » explique **Arnaud Aragon de Piscines Sérénité**.



[contact@mondialpiscine.fr](mailto:contact@mondialpiscine.fr) / [www.mondial-piscine.eu](http://www.mondial-piscine.eu)