

## Parole de piscinier

# CP BASSIN 33

## « Sortir des sentiers battus »

Arrivé dans le monde de la piscine de manière fortuite, Christophe Couach s'est immédiatement passionné pour ce métier. Il est revenu, pour nous, sur son parcours et les étapes de l'évolution de sa jeune entreprise CP Bassin 33, petite par sa taille mais grande par ses ambitions.

Propos recueillis par Carine Dal Gobbo

### PLOMBIER DE FORMATION

« Je suis entré dans le monde de la piscine par hasard, en 1991. Une entreprise cherchait un plombier pour faire des raccordements de pompes, de la filtration, etc. Nous avons ainsi collaboré pendant quelques années. Puis, je suis reparti vers mon métier de base, la plomberie, et j'ai monté ma propre entreprise, tout en faisant de temps en temps de la pose de liner, de filtration, etc. Je voulais, en effet, garder le contact avec ce secteur. La piscine, dès que je l'ai découverte, est devenue une passion. Malgré cela, je ne me suis pas lancé. En effet, à l'époque, cela aurait été compliqué de tout arrêter. C'était dur de repartir à zéro dans un domaine que je ne maîtrisais pas parfaitement et de démarrer une nouvelle entreprise, compte tenu de la difficulté que cela représentait. »

### UNE PASSION DEVENUE MÉTIER

« En 2014, je suis parti vivre au Maroc, à Marrakech. Là-bas, j'ai monté une entreprise dédiée exclusivement à la piscine : Côté Piscine. Pendant deux ans et demi, nous avons mené des projets de bassins de 20/25 mètres de long tout en carrelage ou en mosaïque. Une fois rentré en France, en 2018, j'ai créé une nouvelle société : CP Bassin 33. Les deux premières années, nous avons enregistré 107% d'augmentation. Aujourd'hui, notre carnet de commandes est plein jusqu'à la fin de l'année 2021. Nous nous éclatons dans ce que nous faisons. »

### UNE PETITE ÉQUIPE...

« Nous sommes une toute petite structure composée de trois personnes : un employé de chantier que nous venons de recruter, mon épouse qui gère tout l'administratif et vient, de temps en temps, m'aider sur le chantier et moi-même. Nous travaillons sur tout le bassin d'Arcachon dont je suis originaire, mais aussi depuis peu, au nord des Landes. Selon les besoins, nous allons jusqu'à Bordeaux, qui est à 45 minutes. Lorsqu'un beau projet se présente, nous ne le refusons pas, même si nous perdons trop de temps dans les à-côtés, comme les embouteillages. Nous faisons de la construction, de la rénovation mais pas de maintenance, ni d'entretien, si ce n'est avec nos propres clients. L'entretien est une activité spécifique qui demanderait une toute autre organisation incluant le recrutement d'une nouvelle personne. J'ai un confrère qui a dédié son activité à l'entretien et donc quand je reçois des demandes, je renvoie les clients vers lui. Il en est de même pour des réalisations de bassins pour lesquelles nous n'avons pas le temps. Ça se passe très bien ainsi. »



### ...AUX GRANDES AMBITIONS

« Notre ambition est de réaliser des bassins haut de gamme. Nous voulons sortir des sentiers battus en termes de réalisation de piscine. Si c'est pour faire comme tout le monde, ce n'est pas intéressant. Nous essayons donc de concevoir des projets qui sortent un peu de l'ordinaire avec des piscines en pierre de Bali, des piscines miroir, des piscines à paroi de verre, etc. La 6 x 4 ou la 8 x 4, tout le monde en fait. Et nous-mêmes, nous en réalisons quelques-unes. Nous essayons de faire ce que les autres ne font pas pour pouvoir nous démarquer. Nous travaillons énormément avec la membrane armée pour laquelle nous avons la certification. Nous en avons utilisé 3000 m<sup>2</sup> cette année. Nous ne travaillons que pour des particuliers dans une région où il y a beaucoup de ressources. »



### IMPORTANT DES RÉSEAUX SOCIAUX

« Les clients viennent à nous par le bouche-à-oreille et par Facebook qui a une grande portée. Je m'en occupe le soir, je m'amuse à publier des photos. Au début, je ne pensais pas le faire, mais nous nous sommes dit que tout le monde était sur Facebook et qu'il fallait donc nous y mettre. Les retombées sont énormes. L'impact est réellement impressionnant. Beaucoup de personnes nous appellent parce qu'elles ont vu des photos de nos piscines en construction. Elles aiment connaître le déroulé des travaux, l'entre-deux, pas seulement le début et la fin du projet. Techniquement, ce n'est pas la mise en eau qui est intéressante, c'est la construction. La mise en eau, c'est la cerise sur le gâteau. De plus, nous possédons un produit exceptionnel : il faut le montrer ! »

### UNE STRUCTURE D'EXCEPTION

« Nous communiquons beaucoup sur la structure avec laquelle nous travaillons : une structure monobloc béton fabriquée par Piscines Marinal, société basée à Toulouse. C'est pratique pour nous car ils ne sont pas loin géographiquement. Cette structure est d'une fiabilité redoutable, elle nous permet de mettre n'importe quel revêtement sur nos bassins. Nous sommes capables de poser du carrelage, de la membrane armée, du liner avec exactement la même structure de base. C'est l'un de nos points forts. Nous pouvons monter une piscine en quelques jours. En effet, 4 jours suffisent pour creuser le trou et couler la structure béton. Nous sommes donc très efficaces en termes de rapidité de pose. Il y a quelques distributeurs en France, mais dans la région, nous sommes deux à la proposer. »

### UNE CRISE ANTICIPÉE

« Nous avons été prévoyants. Le lendemain matin de l'annonce du confinement par le Président, nous étions chez le fournisseur avec le camion et la remorque pour charger un gros stock et ainsi être certains de pouvoir assurer tous les projets pendant un mois et demi. Grâce à notre prudence et à une belle trésorerie, nous n'avons pas été du tout impactés pendant la période du confinement. Nous travaillions tous les jours de la semaine, week-end compris. En réalité, la crise s'est "fait sentir" après coup. Le post-confinement a été terrible, un rush que nous n'avions jamais connu. Nous nous sommes retrouvés avec des problèmes de fournisseurs, avec un manque de matériel et des délais qui devenaient fous. À partir des mois de mai et juin, nous avons subi des ruptures de stock. Cette année, nous avons fait beaucoup de membrane armée car nous étions capables d'en avoir sous 48 h, alors que pour les liners, il y avait 8 semaines de délai. Et 8 semaines de délai au mois de juillet, les clients ne l'acceptaient pas. Nous recevions des tonnes d'appels, 4 à 6 demandes de chiffrages de bassins par jour. Nous n'arrivions plus à chiffrer et à suivre les demandes. Nous disions aux clients d'attendre la saison 2022. Ils ne l'entendaient pas, pensant être les seuls à vouloir une piscine. Ils commencent à comprendre maintenant parce qu'ils se rendent compte que nous sommes tous saturés. Notre seul impair de l'année est d'avoir livré un client avec 15 jours de retard. »



# AKERON

ÉLECTROLYSEURS AU SEL  
RÉGULATION PH & REDOX  
POMPES A CHALEUR

La famille AKERON s'agrandit et est heureuse de présenter sa pompe à chaleur nouvelle génération



8 modèles disponibles - Technologie Full Inverter Stepless

PERFORMANCES ÉNERGÉTIQUES  
SUPÉRIEURES

SILENCE EXCEPTIONNEL

CONNECTIVITÉ NATIVE  
ET INTUITIVE

Photos non contractuelles



## UNE BELLE DYNAMIQUE

« Nous connaissons une belle croissance. Nous sommes sur une pente ascendante. Cette saison, nous sommes partis pour faire 50-60 % d'augmentation du chiffre d'affaires, c'est énorme. Nous le vivons bien mais c'est vrai que psychologiquement, c'est parfois assez compliqué. Faire plus de travaux signifie davantage de petits désagréments à régler. Les gens sont devenus vraiment très exigeants. Compte tenu de leur investissement, les clients veulent un travail parfait, c'est logique. Actuellement, nous ne pouvons plus accepter de nouveaux projets. Je pense que nous sommes en plein âge d'or de la piscine. Après le premier confinement, les gens ont réalisé qu'ils pouvaient être de nouveau confinés. Cette crainte les a décidés. Ceux qui doutaient ne doutent plus. Bizarrement, malgré le contexte, nous n'avons pas senti de réticence de la part des clients vis-à-vis de notre présence chez eux, bien au contraire. Ils nous ont ouvert leur maison avec plaisir. Ils étaient bloqués chez eux et voulaient une piscine à tout prix, nous harcelant pour qu'on finisse au plus tôt. Pendant le premier confinement, un ami terrassier s'est vu refuser l'entrée, alors que pour moi, ça n'a jamais été le cas. Pour leurs loisirs, les gens n'ont pas de limite. D'autant plus que nous travaillons dehors et que nous n'avons pas de contact direct avec eux. »

## FAIRE ÉVOLUER LA STRUCTURE

« En ce moment, nous recevons deux appels par semaine pour faire des chiffrages de bassin. Nous sommes dans la réflexion : soit nous agrandissons notre structure, soit nous continuons notre petit bonhomme de chemin. C'est compliqué. J'ai 52 ans, je ne pense plus avoir le bon âge pour endosser cette fatigue supplémentaire. Je privilégie des projets raisonnables. Depuis la fin du premier confinement, nous avons refusé 25 bassins et nous sommes,

malheureusement, encore aujourd'hui obligés d'en refuser. C'est terrible. Il y a beaucoup de facteurs qui entrent en ligne de compte. Ça fait peur. Accepter 10 bassins en plus par an impliquerait de recruter deux nouveaux salariés dans l'absolu. Qu'en serait-il alors de la rentabilité ? La question se pose. Surtout qu'il y a un gros problème au niveau de la formation. »

## UNE RELÈVE INCERTAINE

« Nous manquons de pisciniers qualifiés et il n'y a, selon moi, pas assez d'écoles. Mais avec la conjoncture, je pense que cela pourrait se développer assez rapidement. Je trouve que les écoles qui existent sont un peu élitistes. Ceux qui y entrent sont déjà embauchés avant d'en sortir. Il faudrait favoriser la formation pour qu'il y ait une relève. Aujourd'hui, nous sommes obligés de recruter des plombiers qui maîtrisent le tuyau, et des manœuvres que nous formons sur le tas. C'est du temps perdu. Il faut aussi tomber sur la bonne personne. Avec un projet piscine, nous vendons bien évidemment du rêve. Au début, les jeunes sont motivés parce que pour la majorité des gens, une piscine, c'est : l'été, la vie est belle, il fait chaud et on se baigne. La finalité est magnifique mais pour en arriver là, il faut passer par des étapes qui ne sont pas excitantes, même pour moi. Je les comprends. La piscine, au début, c'est de l'eau au fond d'un trou, des pieds dans la boue, du ciment et du béton, ce n'est pas très agréable. Quand il fait 3 degrés dehors et qu'il faut mettre les mains dans le béton, il y a plus motivant évidemment. Même si la piscine est une passion pour moi, mon plaisir reste la mise en eau. Je ne suis pas idiot, quand je me lève le matin et que je sais que nous allons brasser du béton, ça ne me ravit pas plus que cela. Néanmoins, quand le client affiche son plus grand sourire devant la piscine terminée le jour de la livraison, ça c'est le pur bonheur. À ce moment-là, nous savons pourquoi nous nous levons le matin. »



## LE CLIENT : UN PARTENAIRE

« Nous sommes une entreprise de service et de plaisir. Notre rapport avec le client est primordial. Personnellement, je me laisse le droit de refuser de travailler pour certains clients si je sens que la collaboration ne se passera pas bien. J'ai passé l'âge de vouloir gagner de l'argent à tout prix. Pour moi, ce qui est important, c'est d'avoir un bon relationnel avec le client. Un projet piscine, c'est un partenariat. Ce n'est pas juste quelqu'un qui paye et un autre qui fait un travail parce qu'il est payé.

Nous devons transmettre notre passion au client, ce que nous ressentons. Je l'intègre dans la réalisation, il le faut, c'est hyper important. Il ne peut pas juste attendre la mise en eau, il faut qu'il fasse partie du projet et qu'il soit là tout au long des étapes du chantier. Il est essentiel qu'il voie notre travail, qu'il sache comment sa piscine prend vie. Le coût d'un bassin fait que nous ne pouvons pas dire à un client qu'il va le payer 60000 euros, et le faire uniquement assister à la mise en eau. Il doit savoir ce que comprend la somme qu'il paye, qu'il se rende compte que nous lui fournissons un produit exceptionnel et une technique qui justifient son investissement. »

## LE MOT DE LA FIN

« Nous sommes heureux. Que cela continue ! »

## Mon meilleur souvenir de piscinier

« C'est moi qui l'ai faite ! »

« Un de mes plus beaux souvenirs est la conception d'une piscine en pierre de Bali. Son propriétaire avait eu du mal à trouver un piscinier pour la réaliser. Un très bon client à moi lui a communiqué mes coordonnées en lui disant de me contacter.

La mise en eau a été, pour moi, très émouvante. Comme tous nos projets importants, nous avons passé beaucoup de temps à travailler dessus. Quand j'ai vu le résultat, c'était énorme.

D'ailleurs, il y a 15 jours, j'étais chez un ami chez lequel j'ai posé une membrane armée en imitation pierre de Bali. En parlant de cette membrane, un de ses amis présents a alors dit : « si tu veux voir une piscine en vraie pierre de Bali, je peux t'en montrer une ». Il a déverrouillé son téléphone pour faire apparaître la photo de la piscine en question. C'était celle que j'avais réalisée. C'était une sacrée fierté. Cette personne, qui travaille le bois, s'était rendue chez mon client pour faire sa terrasse. Il en avait alors profité pour prendre une photo du bassin. Lorsque j'ai vu cette photo, j'étais en plein kif. Mon ami ne savait pas que c'était l'une de mes réalisations, j'ai eu le plaisir de lui dire que c'était moi qui l'avais faite. »

## CP Bassin 33

15, avenue Charles de Gaulle 33120 Arcachon

Création : 2018

Gérante : Céline Leroy

Effectif : 3

Activités : Construction, rénovation



DESIGN, ÉLÉGANCE  
ET EFFICACITÉ.

# PURO COMPACT



La solution tout-en-un pour le pur plaisir de nager.

Pour les puristes, PURO COMPACT est une installation de nage à contre-courant avec technologie «FlatStream» éprouvée – une solution tout-en-un avec buse jet plat, commande PIEZO et aspiration intégrées.



uwe France SARL · ZI des Sablons · Rue de l'Orange  
45130 Meung sur Loire · Téléphone 02 38 44 25 12 · jet@uwe.fr