

A circular logo composed of several concentric rings of colored segments. The colors include dark blue, light blue, green, orange, purple, and teal. The segments are arranged in a way that they form a complete circle, with some segments missing, creating a fragmented or 'donut' effect.

les défis du piscinier de demain

Février 2018

[illegible]

Un événement



avec nos partenaires premium

Extrab^{At}
[PASCINES]

Retour

Suivant



Comment les marchés de la piscine peuvent-ils évoluer pour tenir compte du défi de la préservation de l'environnement ?

LA PRISE EN COMPTE DE LA DIMENSION ENVIRONNEMENTALE DANS LES PROCESSUS D'ACHAT CLIENT

Les économies d'énergie sont désormais un enjeu central pour les entreprises. Les clients n'hésitent plus à en faire un critère d'achat important lors de leur prise de décision. Les professionnels doivent prendre en compte cette dimension et proposer des solutions en accord avec les attentes de leurs clients.

LA PISCINE BASSE CONSOMMATION EST AINSI D'ORES ET DÉJÀ UNE RÉALITÉ.

Entre 1980 et 2015, en lien avec l'évolution des usages, le volume d'eau utile au remplissage d'une piscine a été divisé par 3, passant de 130 m³ à 45 m³.

Les professionnels proposent également des techniques et matériels permettant d'éviter le renouvellement partiel annuel de l'eau des bassins et un traitement de l'eau raisonné et efficace. De plus, les équipements proposés sont de moins en moins gourmands en énergie : une consommation divisée par 4 pour la filtration entre 1980 et 2015, par 9 pour le chauffage, etc.

Par ailleurs, la FPP propose une série de gestes simples à adopter pour tendre vers la piscine basse consommation. Ces conseils sont réunis dans un document mis à disposition sur le site de la fédération www.propiscines.fr. Un site internet qui va évoluer pour être encore plus proche du consommateur final et dont la maquette vous sera présentée lors de nos Assises.

Après avoir évoqué une première partie des problématiques liées aux économies d'eau lors de la dernière édition des Assises Professionnelles de la piscine en janvier 2017, la Fédération des professionnels de la piscine et du spa continue à accompagner les entreprises en proposant **une série de tables rondes sur le sujet des économies** lors de notre 3ème édition des Assises Professionnelles de la Piscine le 6 février 2018 à Avignon.

COMMENT BIEN CHOISIR LA POMPE DE PISCINE SUIVANT LE VOLUME ET L'UTILISATION DU BASSIN ?

Table ronde avec différents spécialistes de pompes pour expliquer les calculs de perte de charge et l'optimisation du choix de la pompe de piscine.

QUELLES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE POSSIBLES GRÂCE AUX SYSTÈMES AUTOMATISÉS ?

Table ronde avec différents spécialistes et intervenants dans le domaine de l'automatisation des piscines - Intervenants de la commission Automatisation de la FPP.

QUELLES ORIENTATIONS POUR UNE FUTURE NORME ENVIRONNEMENTALE POUR LES PISCINES FAMILIALES ?

Table ronde sur la piscine basse consommation : les points de vigilance et les paramètres pour limiter la consommation dans les piscines.

La FPP vous accompagne plus que jamais tant sur le comportement marketing que sur l'automatisation des produits et le pilotage à distance des paramètres des piscines.

PARTENAIRES DES ASSISES

FLUIDRA

Impact

FOCUS

WEB

Les Assises professionnelles de la piscine : on vous présente ce que va devenir notre site internet



La FPP a décidé de refondre en intégralité son site internet pour devenir une plateforme de référence pour tout ceux qui cherchent des informations pour construire, rénover ou entretenir une piscine.

Et parce que vous servir est également notre priorité, nous avons également travaillé à rendre votre espace adhérent plus convivial et plus complet. L'annuaire des professionnels sera également complètement revu pour vous permettre d'offrir à chacune de vos sociétés une véritable vitrine internet.

Pour compléter votre fiche, n'hésitez pas à nous envoyer des photos de vos réalisations, votre logo et un descriptif de vos activités à l'adresse contact@propiscines.fr

Retrouvez-nous sur www.propiscines.fr

Retour

Suivant



Comment s'adapter aux défis du monde de demain en tant que chef d'entreprise ?

LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE ET LE DÉVELOPPEMENT DE PLATEFORMES D'INTERMÉDIATION ET LES NOUVEAUX ACTEURS DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE PRENNENT DE PLUS EN PLUS DE PLACE DANS L'ÉCONOMIE, LE SOCIAL ET L'ENVIRONNEMENTAL.

A l'occasion des Big Boss, l'institut Opinionway a révélé que 8 PME françaises sur 10 étaient engagées dans la transformation numérique.

L'économie du partage tend à diminuer les achats de produits au profit de la location et les générations qui arrivent sur le marché de l'emploi sont sans doute plus attirées par les expériences professionnelles novatrices et indépendantes que par le statut de salarié.

Le Digital est désormais un enjeu central pour les entreprises. Côté business, elle permet en effet de faciliter la relation client en proposant de nouveaux canaux de communication. La digitalisation permet aussi de mieux connaître les besoins des clients grâce aux datas notamment.

Après avoir évoqué une première partie des problématiques liées à la transition numérique lors de son Assemblée générale en mars 2017, la Fédération des professionnels de la piscine et du spa continue à accompagner les entreprises de son secteur dans leur transformation digitale en proposant une conférence sur ce sujet lors de nos Assises Professionnelles de la Piscine le 6 février 2018 à Avignon.

CONSTRUCTION / RÉNOVATION : LA TRANSITION NUMÉRIQUE MENACE OU OPPORTUNITÉ ? LE SECTEUR DE LA PISCINE PEUT-IL ÊTRE TOUCHÉ ? COMMENT S'Y PRÉPARER ?

Synthèse et conclusion du rapport de Marie Odile Charaudeau sur le marché de la piscine et la transition numérique (Alliance Big Data).

La FPP vous accompagne plus que jamais vers la transition numérique.

PARTENAIRES DES ASSISES



HAYWARD

SPECK X
pumpen

BADU®



Comment transformer les évolutions de la société en opportunité pour les acteurs du secteur de la piscine et du spa ?

Transition numérique, réseaux sociaux, réchauffement climatique, intelligence artificielle, clients surinformés ou désinformés ... notre monde n'a jamais vécu simultanément autant de ruptures majeures s'imposant à nous en même temps.

Après avoir évoqué une première partie des problématiques liées au client de demain lors de nos deux premières éditions des Assises professionnelles de la Piscine en janvier 2016 et janvier 2017, la Fédération des professionnels de la piscine et du spa continue à vous accompagner en proposant une conférence sur :

LES ACTIONS PROSPECTIVES DE LA FPP POUR 2018

VEILLE, BENCHMARK, OBJECTIFS ET ÉTUDES POUR 2018.

FOCUS



Suivez toutes les infos de nos Assises Professionnelles sur le compte twitter de la FPP

@fpp_piscine #APP2018

Retrouvez-nous sur www.propiscines.fr



Comment répondre aux besoins des clients de demain ? Quels impacts a la transformation numérique sur le parcours clients ?

Côté business, la digitalisation a transformé le parcours clients. A l'heure où l'information est accessible à toute heure et via de multiples canaux, le client a changé son comportement d'achat. Les entreprises doivent s'adapter et adopter de nouveaux comportements.

Après avoir évoqué une première partie des problématiques liées au client de demain lors des deux précédentes éditions des Assises professionnelles de la Piscine en janvier 2016 et janvier 2017, la Fédération des professionnels de la piscine et du spa continue à vous accompagner en proposant deux interventions sur ce sujet le 6 février 2018 à Avignon.

LE PARCOURS CLIENTS

Comment aborder, servir et conserver ses clients ? S'adapter ou disparaître ? avec l'intervention d'un grand témoin, Thierry SPENCER de l'Académie du Service, spécialiste des problématiques du parcours clients.

PRÉSENTATION EN AVANT-PREMIÈRE DE LA NOUVELLE MAQUETTE DE LA PLATEFORME NUMÉRIQUE DE LA FPP AVEC LA PRISE EN COMPTE DU PARCOURS CLIENTS.

Thierry Spencer, expert sur les problématiques liées au parcours clients



Partager et développer le Sens du client

Le sens du client, c'est avoir l'ambition d'améliorer le quotidien des clients et de ceux qui les servent. Après avoir occupé des fonctions de Directeur Marketing dans plusieurs entreprises et créé le blog de référence [Sens du client](#), Thierry Spencer est devenu Directeur Associé de l'Académie du Service. Il apporte son agilité et sa créativité dans les phases de sensibilisation et diagnostic des projets de service.

PARTENAIRES DES ASSISES



Contactez-nous :

Si vous avez des questions sur un des points traités dans cette newsletter, n'hésitez pas à nous contacter :

contact@propiscines.fr

#APP2018