

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Guillaume
DE TROOSTEMBERGH



Edmond
DE FABRIBECKERS



Un moment avec... le groupe TSPH

p.10



Traitement de l'eau
Innovation française p.88



La parole est aux réseaux
p.14



Lancement de produit
p.96



ENTREPRISES

Actualités, rencontres,
formations

p.86

NOUVEAUTÉS

Innovations, produits,
équipements

p.50

AELLO se projette

2020 clôture la 5^e saison d'AELLO.

Nous avons rencontré Jérôme CHABAUDIE, Dirigeant de la société.

Question devenue habituelle à cette période de l'année, Jérôme Chabaudie, comment s'est passée la saison ?

Ce fut une saison atypique qui s'est construite autour d'un défi constant : s'adapter en permanence aux règles sanitaires pour faire face à la pandémie COVID-19. Nous avons répondu aux contraintes liées à ce contexte, en conservant nos prestations logistiques, techniques, et commerciales habituelles, tout en mettant l'ensemble du personnel administratif en télétravail conformément aux exigences du protocole sanitaire.

Cette organisation a demandé un engagement exceptionnel des salariés pour assurer le quotidien. Leur récompense est venue d'appels de remerciements de certains clients, qui ont été le véritable baromètre de notre prestation de services durant cette période mouvementée. Défi relevé par les équipes, restées mobilisées en permanence.

Les chiffres communiqués par Thermador Groupe au troisième trimestre (après la clôture du marché boursier le 16 octobre 2020) montrent une croissance significative du chiffre d'affaires Aello, ce qui conforte notre impression d'avoir répondu présents pour nos clients. Nous accueillons ces chiffres avec satisfaction et les analysons comme une reconnaissance de leur part en nous positionnant en partenaire efficace et fiable.

Des projets de développement pour la saison prochaine ?

Pour faire face à notre développement et dans le souci de conserver le niveau de services attendu, sur le plan opérationnel, Aello se dote d'un nouveau bâtiment de 6 000 m², équipé de solutions de stockage innovantes.

D'un point de vue commercial, la sélection rigoureuse de produits reste notre préoccupation principale ; il nous semble important de proposer aux professionnels des gammes éprouvées sur lesquelles nous concentrons nos moyens et notre stratégie de distribution.

La gamme T-water[®] symbolise parfaitement cette recherche de qualité alliée à une distribution maîtrisée, synonyme de sérénité pour nos clients. C'est le fruit d'échanges perma-

nents entre nos équipes et les industriels sélectionnés pour répondre à nos cahiers des charges.

Un projet plus ambitieux nous anime depuis quelques mois : changer l'image de la piscine dans l'inconscient collectif. Ne pas la cantonner à une image ludique et insouciant et démontrer que nous sommes des acteurs responsables et conscients des enjeux environnementaux.

Deux axes principaux sont déjà étudiés :

- La récupération d'eau de pluie pour subvenir aux besoins en eau dus à l'évaporation principalement, mais aussi aux consommations liées à la baignade et à l'entretien de l'installation (lavage de filtre). Une solution est déjà opérationnelle dans notre catalogue, elle a été imaginée en collaboration avec les filiales du groupe Thermador déjà investies dans cette problématique. Son utilisation peut aussi être étendue à des applications domestiques. L'enjeu de l'eau doit être notre préoccupation principale et positionnée au centre des stratégies développées pour l'avenir.
- La lutte contre l'incendie, en profitant de l'opportunité que représentent les piscines présentes par milliers dans les zones les plus exposées, véritables réserves d'eau, qui peuvent participer à la lutte contre ce fléau estival grâce à un équipement spécifique. Une offre est disponible depuis 2 ans chez Aello.

En 2021, une solution domotique abordable et évolutive sera proposée pour transformer une piscine existante en piscine communicante. Le but est de simplifier l'accès à ce concept et d'optimiser la gestion d'une piscine.

Enfin, l'enrichissement de notre catalogue sera complété par de nouvelles gammes de pompes et d'équipements pour renforcer notre offre auprès des professionnels.

Ces choix stratégiques orientés marché-clients-enjeux définissent parfaitement l'ADN d'AELLO.

info@aello-piscine.fr / www.aello-piscine.fr



Jérôme CHABAUDIE

Nouveau Sales Manager chez CF Group Benelux

CF Group Benelux annonce la nomination d'Alexis ELLEBOUDT au poste de Sales Manager. Celle-ci, intervient dans la suite logique de la stratégie de développement du groupe qui souhaite doubler son chiffre d'affaires d'ici 5 ans et notamment, par le renforcement de sa présence dans les différentes régions du Benelux.

Fort d'une expérience de plus de 15 ans et parfaitement bilingue, Alexis, 37 ans, aura pour mission de restructurer l'ap-



Alexis ELLEBOUDT

proche et l'offre du groupe sur ces régions. Il sera chargé d'accompagner les équipes sur le terrain et apportera toute son expertise à la clientèle.

Le nouveau Sales Manager a débuté sa carrière en 2005 chez LMP après des études de marketing. Deux ans plus tard, il y devenait Technico-commercial. Un poste qu'il occupera pendant 13 ans, développant la clientèle de CF-Group Benelux sur la quasi-totalité du territoire et relevant tous les défis confiés avec grand succès.

info.be@cf.group / be.cf.group