



Nicolas OSANNO dirige l'ensemble des filiales du groupe O2, chapeautant les ventes, le marketing, la R&D, les directions opérationnelles et leurs activités connexes. Ce groupe est né en janvier 2016, du rapprochement du groupe NEXTPOOL, spécialisé dans l'équipement de la piscine et travaillant en B to B sur ce marché, et du groupe SOKOOL, fabriquant et commercialisant des abris de piscine, numéro 3 ou 4 au niveau national. Le groupe O2 réunit donc l'ensemble de ces 2 structures et leurs compétences essentielles. En effet, ont été mutualisées la présidence du groupe, la direction financière, la direction informatique, et la direction exécutive, représentée par Nicolas OSANNO. Le groupe est nommé plus souvent « NEXTPOOL - SOKOOL » que « O2 », capitalisant ainsi sur la notoriété des deux marques.

Comment êtes-vous arrivé dans le groupe et depuis quand en avez-vous pris les rênes ?

Je suis entré dans le groupe NEXTPOOL en 2009, après avoir rencontré Régis ROUX, son Président, qui cherchait quelqu'un pour assurer la direction exécutive. J'ai connu précédemment deux étapes importantes dans ma carrière. La première à l'international, dans l'industrie automobile, plus précisément l'équipement automobile. Puis, j'ai travaillé dans l'industrie du bâtiment, à la direction notamment de plusieurs usines et de la Recherche & Développement. Préalablement à mon entrée chez NEXTPOOL, j'avais suivi une formation me préparant à la direction générale, afin d'acquérir tous les moyens d'accéder rapidement à cette fonction et d'en assumer 100 % des responsabilités.

« Nous formons un binôme particulièrement performant Régis et moi. Lui se focalise davantage sur l'aspect stratégique et administratif du groupe, tandis que je m'attache à la mise en œuvre de la stratégie décidée ensemble. Nous avons la faculté mutuelle d'échanger en permanence sur tous les sujets, puisque nous considérons que nous devons être parfaitement interchangeables. Nous fonctionnons donc avec un effet miroir permanent sur les actions que nous engageons. »



Régis ROUX
Président fondateur du groupe.

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Décrocher mon téléphone pour dire bonjour et consulter mes mail, je suis souvent à distance. Notre organisation étant très décentralisée, je n'ai pas vraiment de bureau.

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

Lorsque j'écoute mes collaborateurs me rapporter avec fierté certaines de leurs réussites. Les féliciter est la tâche la plus agréable.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Etablir une hiérarchie d'urgence dans la quantité de mails reçus au quotidien.

4 - Votre qualité n°1 ?

L'engagement très certainement.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

J'aime les gens qui travaillent avec passion.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Je ne fais pas de cauchemars, je rêve en permanence...

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Récemment, mon passage sur BFMTV, dans lequel j'ai pu prendre le temps d'expliquer le lancement de notre nouveau produit, le collier de piscine NO STRESS.

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

Ouvrier à la chaîne dans une usine de fabrication de lait en poudre l'été, et je me suis acheté des skis pour aller skier avec mon propre matériel.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

J'ai deux pôles d'équilibre qui sont très importants pour moi : le premier c'est ma famille et mes enfants, qui sont une vraie source de déconnexion très agréable, et le deuxième, c'est le sport.

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

Guide de haute montagne pour être premier de cordée et amener des gens à partager mes passions.

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

Pierre RABHI (Ndlr - né en 1938, en Algérie. Essayiste, agriculteur bio, romancier et poète français, fondateur du mouvement Colibris).

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Tout ce qui permet au quotidien de se simplifier la vie, de gagner du temps.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Les tâches de paramétrage informatique m'exaspèrent.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Tous ceux qui contribuent à structurer le marché, le professionnaliser, le faire grandir, lui apporter des innovations... Mais aussi ceux qui ont réussi à trouver par des niches, des segments, le moyen de se développer rapidement.

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

J'ai assisté comme vous la semaine dernière à un départ en retraite, lors d'un congrès, et je pense que les témoignages de sympathie montrent qu'on peut à la fois être dur, exigeant, et très apprécié pour son écoute et ses compétences.

16 - Votre devise ?

Plus loin, plus haut

COMMENT EST STRUCTURÉE L'ÉQUIPE AUTOUR DE VOUS ?

J'ai la chance et la fierté de travailler avec une équipe composée de réels tempéraments d'entrepreneurs, qui dirigent leur activité comme ils dirigeraient leur propre entreprise.

Aujourd'hui notre organisation est la suivante :

Pour l'activité Nextpool, **un Directeur Commercial et Directeur Grands Comptes : Franck Castelbou, un Directeur des ventes et Directeur Export, Philippe Huberdeau, ainsi qu'un Responsable Marketing et Communication, Patrick Negro.**

Pour l'activité SOKOOL, **un Directeur Commercial, Thierry Derruaz, également en charge de l'animation des ventes aux particuliers et des grands comptes et Christophe Albregue, Responsable Marketing et Communication qui dynamise le marketing Digital de l'activité.**

Pour chacune des sociétés, un Directeur opérationnel est en poste : **Lionel Borel pour la société Albon, Laurent Marchal chez ASPool, Jean-Luc Palous participe au développement de l'activité de traitement de l'eau, Rémi Capeau dirige Albigès, Jean-Christophe Coiffic, No Stress, et Jérôme Malzieu et Eric Lombard se partagent respectivement la responsabilité de la production industrielle et des équipes de R&D et pose de SOKOOL.**

Notre organisation est structurée de façon très courte, avec un circuit de décision très rapide, qui nous permet d'être très réactifs face aux demandes de nos clients.



Franck CASTELBOU



Philippe HUBERDEAU



Thierry DERRUAZ



Patrick NEGRO



Christophe ALBRÈGUE



Lionel BOREL



Laurent MARCHAL



Jean-Luc PALOUS



Rémi CAPEAU



Jean-Christophe COIFFIC



Jérôme MALZIEU



Eric LOMBARD

Et pour l'export ?

Pour Sokool, Thierry Derruaz est aussi en charge de l'export, et sur la partie Piscine, c'est Philippe Huberdeau qui préside à l'export chez Nextpool.

UN MOMENT AVEC... Nicolas USANNO

Directeur Exécutif Groupe O2 (Nextpool - SOKOOL)



Volet automatique IMM'AX - ABRIBLUE



Liner Marine - ALBON



Electrolyseur - STERILOR DUO



Voile d'ombrage - ALBIGÈS

Comment est composé le groupe, de combien de sociétés ?

Le groupe est composé de 2 pôles principaux : NEXTPOOL, œuvrant en B to B, qui regroupe 6 fabricants, et SOKOOL, qui fabrique et commercialise les abris de piscines, depuis Sarlat dans le Périgord. Le principe de l'organisation du groupe est d'être plutôt une fédération de PME mettant en commun les moyens essentiels à son développement. Au niveau des filiales travaillant avec les professionnels, nous allons mettre en commun les compétences marketing et commerciales pour ASPool (Abridblue et Stérilor), fabricant de volets et d'électrolyseurs de piscine, Albigès, fabricant de couvertures de piscines et spécialiste de la protection solaire, avec ses gammes de voiles d'ombrage, de pergolas et de stores, Albon, spécialiste du liner. No Stress, notre produit lancé en 2016 dans le domaine des équipements connectés pour la surveillance des enfants autour de la piscine et Hydra Système, société fabriquant des volets de piscines et devenue depuis le 1^{er} février 2017 un label d'excellence pour le groupe sur l'ensemble des produits, sont venus compléter le dispositif industriel en 2016. Le groupe O2 est structuré comme une fédération, avec d'un côté NEXTPOOL, et de l'autre SOKOOL, ayant chacune leurs propres équipes commerciales et marketing, puisque les chemins d'accès à ces marchés sont différents.

Donc chacun est situé plutôt dans sa région d'origine ?

Toutes les usines sont basées en France, à Millau, Valence, Le Mans, Sarlat...

Le groupe n'a pas de siège social, dans la mesure où notre siège n'est qu'une adresse postale. Nous n'avons pas de bureaux, ni secrétaires ou assistants au niveau de la direction. Nous travaillons plutôt comme des Consultants, à la disposition des sociétés, évidemment complètement impliqués dans leurs résultats. Notre rôle est d'aider l'ensemble des sociétés à se développer. Le groupe est une plateforme d'accueil pour des croissances externes notamment, et visant l'innovation. Chacune des sociétés qui composent aujourd'hui le groupe possède entre 25 et 60 ans d'expériences sur son marché.

Albigès a près de 60 ans d'existence, Albon près de 30 ans, les sociétés qui composent le groupe Sokool, même si ce nom est récent, ont une longue vie sur le marché et c'est cela qui fait la renommée de tout cet ensemble. Même si le groupe est de création récente, les sociétés et les marques qui le constituent ont toutes une histoire et un vécu sur le marché.

Comment s'organise l'accompagnement des ventes de chaque activité ?

Nous disposons actuellement de 3 pôles d'accompagnement sédentaires des ventes. Un pôle d'accompagnement des ventes aux professionnels dans le domaine de la piscine, basé au Mans (72), un pôle pour le secteur de la protection solaire, situé à Millau (12), et un pôle d'accompagnement des ventes d'abris de piscines, à Sarlat (24).

Il y avait un véritable sens à réunir les moyens de saisie de commandes et d'accompagnement des clients, même si chaque entité dispose de ses propres outils et méthodes de travail. Chacune des sociétés facture directement son client et gère son propre fonds de commerce.

Nous sommes organisés sur le terrain avec 3 équipes commerciales chacune spécialisée, dans la piscine, la protection solaire et la vente des abris.

Notre fierté est qu'en 2017, notre groupe représente un chiffre d'affaires de près de 60 millions d'euros, émanant d'activités réalisées à 100 % en France, par 271 salariés qui travaillent dans des usines françaises.



abri ORION - SOKOOL



Pergola Pergalis - SOKOOL

Comment vous situez-vous sur l'échiquier français, européen ?

Pour chacune de nos marques, nous sommes soit leaders, soit co-leaders du secteur d'activité. En termes de fabrication d'équipements pour la piscine, nous sommes entre la 1^{re} et la 2^e place sur le plan national et si l'on considère notre chiffre pour l'ensemble du groupe, nous tenons la même position au niveau européen.

Quels sont les pays avec lesquels vous travaillez ?

Aujourd'hui le groupe Nextpool exporte dans 56 pays en fort développement, notamment l'Allemagne, numéro 1, l'Espagne et les pays d'Europe du nord. Nous exportons principalement vers des pays européens. Notre croissance à l'export est extrêmement forte et soutenue puisque nous réalisons depuis plusieurs années plus de 20 % de croissance annuelle dans ce domaine. Nous avons une équipe export structurée, animée par Rémy Bouchardy, composée de 4 technico-commerciaux qui font de la prescription et de la formation. Nous bénéficions d'un guide traduit dans 5 langues, de documentations disponibles en 8 langues et d'une équipe interne capable de parler couramment environ 9 langues. C'est le résultat de ces 5 dernières années de développement à l'export, sans oublier le renforcement réalisé en parallèle sur le terrain national. En effet, nos clients ont exprimé un réel besoin de services de proximité et nous avons donc déployé des moyens en ce sens, avec le développement de nos équipes commerciales sur le terrain.

Qu'est-ce qui a changé ces dernières années ?

Ce qui a changé ces dernières années, c'est qu'aujourd'hui pour se distinguer de la concurrence, il faut absolument entretenir une relation plus proche avec nos clients, être beaucoup plus à l'écoute et les accompagner. Ce besoin de proximité s'est accentué ces dernières années. Les entreprises de nos clients sont de plus en plus structurées, avec, pour les centrales, des responsables des achats et pour les pisciniers indépendants, une volonté de sélectionner les fournisseurs sur la qualité de produits et de services.



Volet de piscine IMMEO - HYDRA SYSTEME

En résumé, l'exigence a franchi un cap.

Nous avons pu observer sur ces dernières années des transmissions d'entreprises suivies de changements de mode de gestion, ce qui a nécessité de notre part une réelle adaptation. Nos clients recherchent des solutions allant bien au-delà du simple produit, mais englobant une proposition de services étendue.

La tendance va donc vers une exigence accrue, un besoin de grande proximité et la nécessité d'innover en permanence, pour se différencier sur le marché.

Comment voyez-vous le groupe Nextpool d'ici les 5 prochaines années et comment voyez-vous le marché évoluer ?

Pour le groupe O2, dans les 2-3 ans à venir, je vois un horizon permettant de dépasser le volume de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ce n'est pas une fin en soi, mais en nous développant nous aurons plus de poids sur le marché, nous serons davantage en mesure d'aider nos clients à maintenir leur prix, nous pourrions investir dans la R&D, en mettant en commun nos synergies dans le groupe.

Notre priorité du moment est d'accélérer le développement de Sokool à l'export, en plus de son renforcement en France, pour élargir notre domaine d'action.

Votre job : créer les conditions du succès ?

Oui, mon job en tant que Directeur exécutif est de créer les conditions du succès et de la réussite au sein de l'entreprise, de m'assurer en permanence de la motivation et de l'engagement des équipes et du fait qu'elles soient positionnées au bon endroit, pour pouvoir à la fois apporter de la valeur ajoutée et prendre du plaisir à faire ce qu'elles font.

Aujourd'hui, j'ai la grande fierté d'avoir une équipe composée de 271 personnes, toutes engagées pour une seule cause, celle du service au client. Toute l'entreprise est focalisée et centrée sur la valeur ajoutée que l'on peut apporter au client, ce qui est source de notre efficacité aujourd'hui.



Objet connecté qui prévient des risques de noyade - NO STRESS