



PISCINE management

partenaire "centres aquatiques"
des collectivités depuis 1987

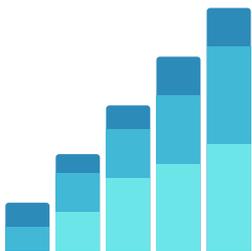
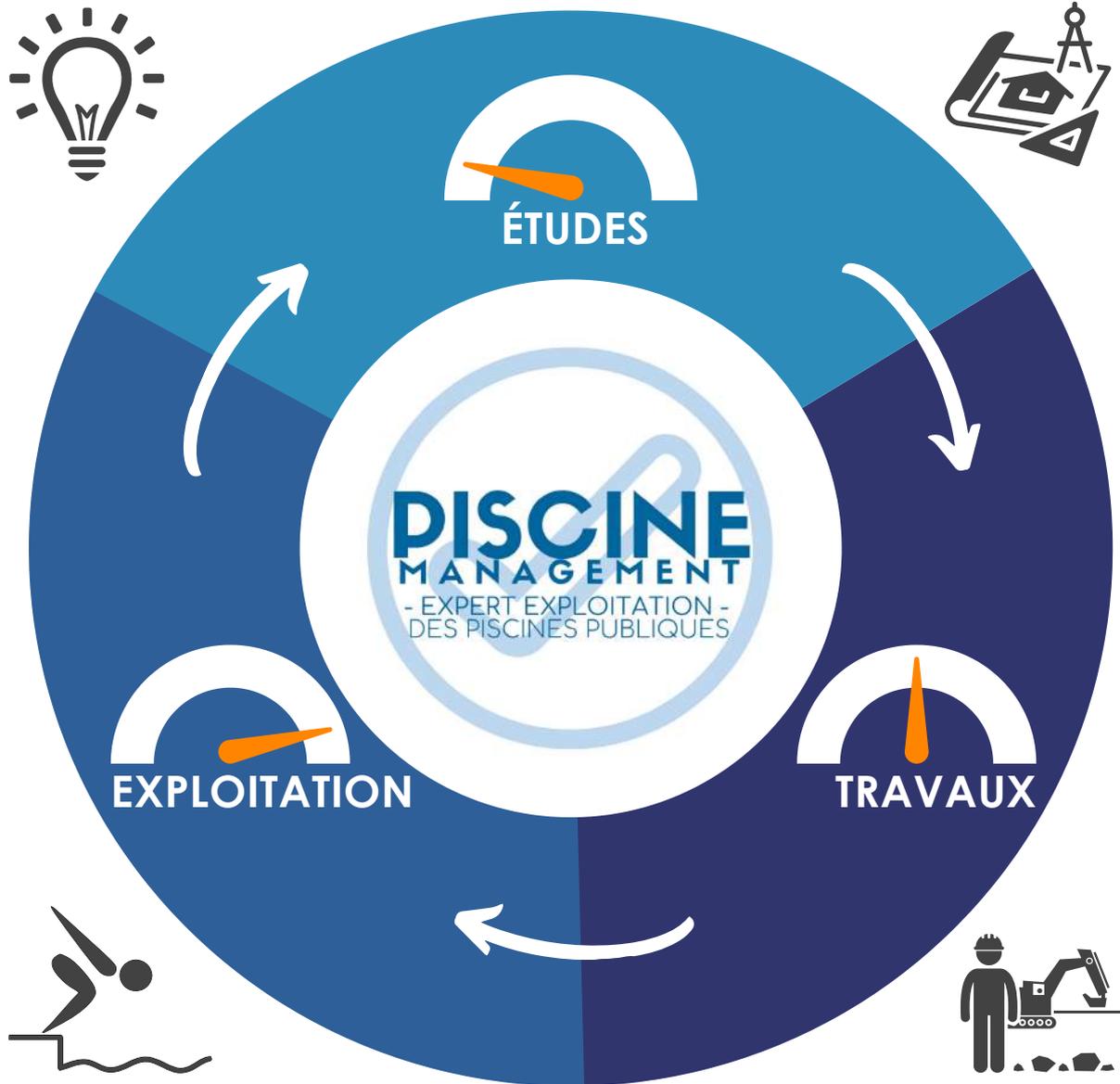


PAGE 9

CATALOGUE DES MISSIONS **AMO**



À vos côtés durant les trois phases de votre projet



des ressources qualifiées et adaptées à chacune des phases de votre projet



contact@piscinemanagement.fr - 06 30 78 17 22



De la réflexion initiale à l'exploitation

Suivant l'état d'avancement de votre projet (à concevoir, à ouvrir ou déjà en exploitation), PISCINE Management répondra à vos exigences en termes de qualité, de délais et de coûts.



1

VOUS AVEZ UN PROJET DE CENTRE AQUATIQUE ?

Notre cabinet intervient dès votre première réflexion sur le projet de centre aquatique que vous souhaitez implanter sur votre territoire > [page 4](#)

2

VOUS ALLEZ GÉRER VOTRE CENTRE EN RÉGIE DIRECTE ?

Forts de plus de 35 ans d'expérience dans l'exploitation des centres aquatiques (régie, DSP, privés), nous accompagnons vos équipes sur le terrain > [page 5](#)

3

VOUS SOUHAITEZ DÉLÉGUER L'EXPLOITATION ?

Nous mettons en place l'ensemble des éléments juridiques et financiers pour que la délégation soit pérenne et équilibrée dans le temps > [page 6](#)

4

VOUS EXPLOITEZ DÉJÀ EN RÉGIE DIRECTE ?

Experts reconnus dans l'exploitation des centres aquatiques, nous vous proposons d'améliorer votre organisation en place > [page 7](#)

5

VOUS DÉLÉGUEZ DÉJÀ L'EXPLOITATION ?

Nous vous accompagnons dans l'animation au quotidien de votre délégataire, dans le cadre de missions ponctuelles ou récurrentes > [page 8](#)



1

Vous avez un projet de centre aquatique ?



Notre cabinet intervient dès votre première réflexion sur le projet de centre aquatique que vous souhaitez implanter sur votre territoire.

- état des lieux
- stratégie locale
- opportunité
- stratégie environnementale
- concurrence
- pistes projets
- pré-programmation
- programme opérationnel
- choix architecte
- quel mode d'exploitation
- suivi de chantier
- réception de l'équipement

Nos missions orientées projection et optimisation

1. Analyse stratégique et d'opportunité d'implantation territoriale
2. Analyse des besoins et de du potentiel réel de la demande
3. Scénarios de faisabilité (pistes projet)
4. Pré-programme (sélection piste projet)
5. Programme (bible projet)
6. AMO de choix du maître d'oeuvre
7. AMO de choix du mode de gestion (directe ou déléguée)
8. AMO de suivi des travaux
9. AMO de réception de l'ouvrage



2

Vous allez gérer votre centre en régie directe ?



Présents depuis 1987 dans l'exploitation des centres aquatiques (régie, DSP, privés), nous accompagnons vos équipes sur le terrain.

- préfiguration
- politique tarifaire
- offre prestations
- stratégie de communication
- déclarations administratives
- recrutement des équipes
- formations métiers
- ouverture et inauguration
- assistance exploitation
- animation des comités de gestion

Nos missions axées sur une exploitation directe

1. Constitution et animation du rétroplanning d'ouverture
2. Choix du mode de gestion des installations techniques
3. Définition de la stratégie commerciale et de l'offre produit
4. Recrutement, formation et intégration du personnel
5. Déclarations diverses aux services déconcentrés de l'état
6. Ouverture et inauguration
7. Assistance à l'exploitation (un expert en temps partagé à vos côtés sur 6 à 18 mois pour lancer l'équipement)
8. Audit trimestriel d'exploitation
9. Budget annuel et politique moyen terme



Vous souhaitez déléguer l'exploitation ?



Nous mettons en place l'ensemble des éléments juridiques et financiers pour que la délégation soit pérenne et équilibrée dans le temps.

- concession
- gestion déléguée
- appel à candidatures
- sélection candidat
- assistance délégant
- contrat de DSP
- suivi de la délégation
- comité de gestion
- rapport annuel d'exploitation
- clause de revoyure
- indexation
- adaptation du contrat
- préservation du patrimoine
- transparence



Nos missions de mise en place d'une DSP réussie

1. Définition des attentes du délégant
2. Projet de gestion déléguée
3. Établissement du cahier des charges d'appel d'offres à délégataire
4. Analyse des offres
5. Audition des candidats
6. Proposition de contrat de délégation
7. Assistance aux négociations
8. Tuilage (phase de préfiguration) entre maître d'ouvrage et délégataire
9. Mise en place d'un comité de gestion avec animation périodique
10. Analyse des rapports mensuels
11. Analyse du rapport annuel d'exploitation et assistance à la présentation



Vous gérez déjà en régie directe ?



Experts reconnus dans l'exploitation des centres aquatiques sur le territoire national, nous vous proposons d'améliorer votre organisation en place.

- diagnostic sécurité, hygiène, technique, humain, financier, commercial
- assistance à l'exploitation
- formation management
- développement de l'offre sport - santé
- planning d'activité
- travaux d'amélioration, de mise aux normes et d'agrandissement
- réduction du coût global

Nos missions axées sur la réduction du déficit

1. Audit organisationnel et fonctionnel
2. Diagnostic financier, technique, offre produits
3. Analyse de la politique commerciale
4. Formation aux nouvelles techniques de management
5. Mise en place d'une offre attractive et concurrentielle
6. Programmation de travaux d'amélioration et d'agrandissement avec suivi de chantier
7. Établissement du plan pluri-annuel de réduction du coût à la collectivité
8. Assistance à l'exploitation (direction à temps partagé par notre expert dédié)
9. Accompagnement à la mise en place d'une dsp



Vous êtes déjà en gestion déléguée ?



Nous vous accompagnons dans l'animation au quotidien de votre délégataire, dans le cadre de missions ponctuelles ou récurrentes.

- animation du contrat de DSP
- évolution des conditions contractuelles
- analyse du rapport annuel d'exploitation
- animation des réunions contractuelles
- mise en demeure
- renouvellement de DSP
- mise en régie directe après DSP non satisfaisante

Nos missions destinées à animer la DSP en cours

1. Animation des comités de gestion périodiques
2. Audit de suivi de dsp
3. Visites périodiques de l'équipement et des installations techniques
4. Co-animation du comité des usagers
5. Analyse des rapports annuels
6. Assistance au délégant lors de la présentation du rapport annuel
7. Préconisations de modifications contractuelles
8. Mise en demeure pour non respect des clauses du contrat de DSP
9. Renouvellement de dsp
10. Accompagnement à la mise en place d'une gestion en régie directe après une dsp



BONUS

Focus innovations et exclusivités



+ "Piscines et centres aquatiques: un modèle obsolète" - cour des comptes - 2018

Afin de réduire le coût global des piscines, nous innovons dans l'ensemble des process de management, de gestion, de technique, de commercialisation et d'offre de services / produits.

Maîtriser les charges fixes et développer le potentiel de recettes sont les actions indispensables qui entraînent une réduction rapide et durable du coût de fonctionnement que les collectivités supportent depuis bien trop longtemps.



Assistance à l'exploitation

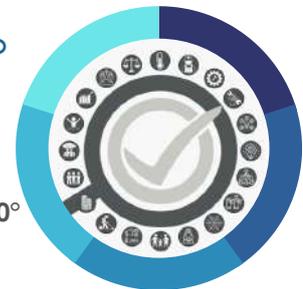
Nous mandatons notre expert exploitation 2 à 4 jours par mois, sur une période de 6 à 18 mois, pour analyser l'organisation et l'intégralité des process en place, afin de construire un nouveau projet d'établissement, performant et économiquement viable.

#audit #outils #formations #méthode #développement #satisfaction

Diagnostic 360°

Les demandes d'audits financiers et techniques sont réalisés sans prise en compte des décisions antérieures et des process humains en place. Nous commençons par le début : la parcours client, l'analyse des postes de travail, puis enfin nous analysons les chiffres.

#parcoursclient #vismavieagent #donnéeschiffrées #interview #360°



Formation management

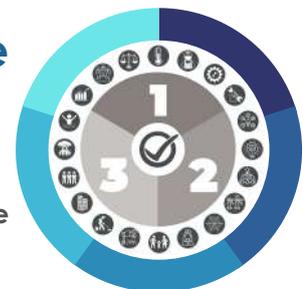
Formateur en management et en leadership, François Rosenblatt, auteur de plusieurs ouvrages dans le domaine de la performance humaine, forme les chefs d'établissements aux dernières techniques d'engagement individuel au service du collectif.

#systémie #pnl #management #leadership #influence #engagement

Assistance à l'ouverture

Avec plus de 50 ouvertures de centres aquatiques depuis 1987, nous mettons en place l'ensemble des outils techniques, managériaux, administratifs, commerciaux et réglementaires afin que le lancement de l'équipement soit une réussite.

#ouverture #méthode #rétroplanning #exploitation #équipe #réussite



PISCINE management



contact@piscinemanagement.fr - 06 30 78 17 22

François Rosenblatt : un expert dédié à votre projet



En partenariat avec deux cabinets spécialisés

- en droit administratif
- en finances publiques

- une expérience de plus de 35 ans
- DESS + Master spécifiques aux métiers de conception et d'exploitation des centres aquatiques
- une vision orientée maîtrise du coût global
- des process d'analyse et d'apport de solutions axés exploitation
- des partenaires de haut niveau

- Titulaire d'un DESS ingénierie et management des équipements sportifs
- Titulaire d'un master en coaching professionnel
- Ex directeur national des exploitations chez le leader de la DSP piscine
- 35 ans d'expérience dans la gestion et le développement des centres aquatiques et fitness
- Ex international "A" en natation - cinq fois champion de France - ex recordman de France
- Président de piscine management
- **Initiateur de la 3ème voie de gestion: l'assistance à l'exploitation**



entreprise

Piscine Management : une nouvelle gestion pour son site

Passionné de natation et de management, François Rosenblatt a créé la société Piscine Management en septembre 2019. Son objectif ? Accompagner les responsables de piscine afin d'améliorer la gestion de leur établissement pour augmenter les recettes et diminuer les dépenses.



Lors de la présentation de son concept, François Rosenblatt insiste sur les axes principaux (l'assistance, la formation et le coaching) pour optimiser la gestion d'un centre aquatique, avec l'objectif de diminuer de 50 000 à 100 000 euros le coût de fonctionnement annuel.

En parallèle de son parcours de nageur de haut-niveau (5 fois champion de France de natation et ancien recordman de France du 50 m papillon), François Rosenblatt a créé son premier club d'aquagym et de natation en 1987. En un peu plus de trente ans, il a exploité de nombreuses structures aquatiques (privées, publiques et déléguées) et a occupé jusqu'en 2019 le poste de directeur national des exploitations du groupe Récréa. Titulaire d'un master en coaching professionnel (certifié Répertoire National de la Certification Professionnelle) et d'un DESS ingénierie et management des équipements sportifs, il a décidé de créer Piscine Management pour aider

les gestionnaires de piscines publiques à travers trois axes d'intervention : l'assistance, la formation et le coaching.

La création d'une 3^e voie d'exploitation

Le constat d'origine vient du rapport de la Cour des comptes de 2018 qui indique que le déficit moyen des piscines est de 640 000 euros/an, que l'analyse des coûts d'exploitation est insuffisante ou encore qu'il existe une méconnaissance des coûts réels d'exploitation. "L'idée que les piscines et les centres aquatiques puissent rester à jamais de véritables fardeaux pour les collectivités est

une vue de l'esprit. Une 3^e voie est proposée par Piscine Management : celle de l'assistance à l'exploitation des piscines publiques, simple, rapide et légère au niveau du coût" indique François Rosenblatt.

Les 4 étapes pour réussir le concept 3^e voie

Les charges d'exploitation et la maintenance représentant environ 60 % du coût global d'un centre aquatique, l'objectif de Piscine Management est de travailler aux côtés des collectivités afin de les accompagner à mettre en place des outils managériaux, techniques, commerciaux et réglementaires



efficaces. Pour cela, la société procède en quatre étapes. Tout d'abord, elle réalise un diagnostic d'exploitation précis afin d'établir un état des lieux détaillé : description du bâtiment, collecte et analyse des données financières (charges, recettes...), échanges avec l'ensemble des acteurs liés de près ou de loin à l'organisation... Ce rapport sert de base pour déterminer les axes de développement sur lesquels travailler. Ensuite, la seconde étape est la formation sur site du personnel encadrant. "C'est une étape incontournable permettant aux différents responsables d'augmenter de manière conséquente leur niveau global de compétences. On revoit les bases du métier avec des enseignements spécifiques (management, leadership, transmission d'informations, relations clients...), le tout avec un coaching individualisé et une mise en pratique sur site" décrit François Rosenblatt.

En outre, l'étape suivante consiste à mettre en place les outils de dernière génération concernant le fonctionnement, la sécurisation, la commercialisation, et l'organisation. "Par exemple, au niveau de la sécurité et de l'hygiène, nous retravaillons les procédures liées au respect des réglementations en vigueur (d'autant plus en ce moment avec le Covid-19), nous pouvons aussi modifier le Plan d'Organisation de la Surveillance et des Secours (POSS). Parmi les points qui me semblent importants, j'insiste

toujours sur l'instauration d'une direction permanente afin de garantir une continuité de prise de décision. Le responsable du site ne pouvant pas toujours être présent, il est donc essentiel de former d'autres personnes. Bien évidemment, nous pouvons optimiser les plannings d'utilisation des bassins et des espaces annexes, proposer une tarification adaptée (la mise en place d'un prix d'entrée selon le quotient familial par exemple), rédiger de nouvelles fiches de postes ou encore aider à la mise en place d'une politique commerciale".

Enfin, la dernière étape est un module de coaching afin de développer les automatismes des équipes et accroître l'efficacité des nouveaux process. C'est à la fois un coaching collectif et individuel. Par exemple, la gestion des conflits clients pouvant être liés à une hausse de la grille tarifaire, avec les arguments à donner. Selon la taille et le budget de la structure, il faut compter entre 6 et 24 mois de formation, à raison de 2 à 4 jours mensuels sur place aux côtés des équipes. L'investissement est compris entre 18 000 et 38 000 euros HT, dans le cadre d'une convention de prestation, avec l'objectif de diminuer de 50 000 à 100 000 euros le coût de fonctionnement annuel de la piscine.

D'autres formations complémentaires

Outre le concept 3^e voie, Piscine Management propose plusieurs formations beaucoup plus courtes (2 à 3 jours) sur les principaux secteurs d'une piscine publique :

- les incontournables : mise en place de la charte sécurité et hygiène, management des équipes niveau 1, accueil du public et gestion des conflits ou encore règles de base de gestion et de reporting ;
- les essentiels : établir la politique commerciale du centre, développer les sources de recettes, établir un prévisionnel (budget sur 12 et 36 mois), vendre mieux pour satisfaire le client,



Parmi les nombreux domaines abordés par Piscine Management, un est devenu encore plus essentiel à l'heure actuelle : l'hygiène et la sécurité des piscines. Après un audit complet, la société établit des propositions d'amélioration et met en place les outils nécessaires.

établir la charte qualité du centre, management des équipes et pilotage de la technique ;

- les indispensables : construire une politique d'abonnement et établir une nouvelle politique tarifaire, leadership du directeur et influence, pilotage de la technique avec mise en place des indicateurs de réussite, la communication pour développer les recettes, mais aussi piloter l'activité pour réduire le déficit.
- Le coût de ses formations est de 1 250 euros par jour, jusqu'à 3 participants. "Ma volonté est vraiment d'aider les collectivités à améliorer la gestion de leur établissement pour éviter, qu'à terme, une mauvaise exploitation entraîne la fermeture de plusieurs piscines publiques qui sont des sites essentiels pour un territoire" conclut le dirigeant.



Piscine Management propose un programme de formation spécifique post Covid-19 avec 4 modules à suivre durant 4 mois afin que les gestionnaires et leurs équipes puissent s'adapter aux nouvelles règles et attentes des usagers et ainsi redynamiser leur site le plus rapidement possible.

L'exploitation d'une piscine après la crise sanitaire

Bien évidemment, la gestion d'une piscine après le Coronavirus va être différente et les modifications ne vont pas concerner uniquement les aspects hygiéniques, comme l'indique François Rosenblatt : "les gestionnaires vont devoir revoir leur offre de services, avec par exemple la mise en place d'outils de réservations en ligne. De plus, les modes de consommations vont changer avec, à mon avis, une disparition progressive des abonnements annuels : les usagers voudront payer uniquement ce qu'ils consomment. J'ai déjà plusieurs demandes pour intervenir dans différentes piscines et je pense que beaucoup vont être intéressés pour être aidés dans ce virage important à prendre".





PISCINE
MANAGEMENT
- EXPERT EXPLOITATION -
DES PISCINES PUBLIQUES

Une société qui innove dans le monde de la piscine publique et qui met au service des collectivités le meilleur des outils de dernière génération dans la conception et l'exploitation des centres aquatiques.

Des délais respectés contractuellement
Des coûts maîtrisés et sans surprises
Un suivi permanent et tracé
Une expertise AMO globale exclusive
Une expérience incomparable

Siège social:

PISCINE Management

SAS R2C Développement
66 avenue des Champs Élysées
75008 PARIS

Téléphone (François Rosenblatt): 06 30 78 17 22
Courriel: contact@piscinemanagement.fr



contact@piscinemanagement.fr - 06 30 78 17 22



AMO

centres
aquatiques

