



Communiqué de Presse

Chatou, mai 2011

Salmson accompagne l'ensemble de la chaîne d'achat face aux changements engendrés par la nouvelle réglementation européenne ErP (Energy related Products)



Avec la nouvelle directive européenne ErP, la fabrication et la commercialisation de circulateurs de classe énergétique A seront obligatoires à partir du 1er janvier 2013.

Cette évolution va transformer l'activité et les habitudes de pose des artisans plombiers/chauffagistes.

Salmson, acteur majeur dans le domaine des pompes et des systèmes de pompage, accompagne ses clients face à cette évolution.

En effet, l'entreprise lance, en complément des nombreux services et produits déjà disponibles, un ensemble d'actions :

- Un Programme Clients orienté artisans.
- Des Rencontres Clients : Réunions Distributeurs / Road-Shows Artisans.

1°) Le Programme Clients

• Un audit préalable des besoins des artisans

Une étude réalisée par Salmson en 2009, auprès de 900 artisans dans 4 départements différents, a dévoilé que :

- 70 % ne connaissaient pas la réglementation ErP.
- 80 % n'avaient jamais posé de circulateurs de classe A.
- 80 % souhaitaient entretenir une relation directe avec le fabricant.

Afin de répondre au mieux aux besoins de ses clients, Salmson a organisé des Groupes Quali, véritables plateformes d'échanges avec des artisans, en partenariat avec la FFB de Versailles et la CAPEB du Rhône.

Ces réunions ont révélé trois besoins prioritaires :

- Une assistance technique.
- Des formations techniques et réglementaires.
- Une information régulière sur la réglementation et les nouveaux produits.



- **Les 3 composantes du Programme Clients :**

Ces services sont accessibles gratuitement à tous les adhérents du SalmsonPASS.

SALMSONPASS

- **Le « Fil Rouge »** : cette cellule technique vise à apporter un soutien technique aux artisans en apportant des réponses aux questions relatives aux problèmes de pose, de maintenance ou d'interchangeabilité. Elle est accessible depuis un numéro vert, communiqué aux adhérents.

- **Des formations dédiées** sur le chauffage, la suppression et le relevage domestique. Elles permettent de mettre à jour et d'affiner le savoir technique et réglementaire des artisans. Les formations, dispensées par des experts Salmson, se dérouleront en région chez nos partenaires (Distributeurs ou Capeb). Salmson utilisera des bancs d'essai pour illustrer les aspects théoriques principaux.

- **Une information régulière** diffusée aux adhérents par le biais de newsletters et d'un site internet dédié.

2°) Les Rencontres Clients

L'année 2011 sera rythmée par des événements majeurs, placés sous le signe de l'échange avec les distributeurs et artisans, afin de leur présenter les enjeux de la réglementation, les nouveaux produits et services.

- Les Réunions Distributeurs
- Les Road-Shows Artisans

- **Réunions Distributeurs**

En amont du lancement du Programme Clients, Salmson a souhaité réunir ses partenaires distributeurs pour les sensibiliser à ses objectifs et présenter son plan d'actions à horizon 2015.

Ces réunions ont eu lieu à Paris (3 mars) et à Lyon (18 mars).

Les distributeurs ont pu assister à une présentation à l'issue de laquelle se sont déroulés un apéritif et un déjeuner commun. Une exposition produits a également été mise en place.





• Road-Shows Artisans

Ces événements visaient à aller à la rencontre des artisans en région.

- Le premier Road-Show s'est déroulé à Rennes (5 avril) et a réuni près de 210 artisans et épouses.

- Le second Road-Show s'est déroulé à Bordeaux (28 avril) et a réuni près de 260 artisans et épouses.

Programmés en fin de journée, ces Road-Show ont permis de présenter les solutions en termes de produits et de services face à la Directive ErP. A l'issue de cette présentation, un Show-room a permis aux artisans de découvrir nos produits et bancs d'essai.

Un dîner a eu lieu, succédé d'un spectacle du magicien Eric Antoine.

D'autres Road-Shows Artisans se dérouleront au second semestre 2011.



A propos de la division « Bâtiment » de Salmson

SALMSON est une SAS (société par actions simplifiées) française au capital de 16 775 000 €, intégrée au groupe allemand WILO SE. Basée à Chatou, la société compte 790 salariés, dont 600 sur le site de production de Laval (53 – Mayenne).

SALMSON conçoit, fabrique, commercialise et assure la maintenance de pompes et de systèmes de pompage.

SALMSON couvre trois marchés : le bâtiment, le cycle de l'eau et l'industrie. Son offre, l'une des plus complètes du marché, couvre la quasi-totalité des besoins du génie climatique, du cycle de l'eau, du process et du péri-process. Le Bâtiment constitue le marché historique de SALMSON.

SALMSON propose des produits et des solutions domestiques et collectives pour :

- Le génie climatique et le chauffage : circulateurs, pompes...
- La distribution, l'adduction/surpression : pompes de surface et immergées, pompes multicellulaires horizontales et verticales...
- Le relevage : pompes et modules pour les eaux claires et chargées...
- L'assainissement collectif : eaux de drainage, eaux de cuisine, eaux usées...

Des informations complémentaires : www.salmson.com

Contact Presse

Agence Yucatan - Céline Bernard

Tél : 01 53 63 27 20 - cbernard@yucatan.tm.fr

www.yucatan.fr