



Mori Piscines

« Nous assurons à nos clients des services premium »

Norbert Mori est ingénieur SIA et spécialiste en traitement de l'eau. En 1989, il crée son entreprise, Mori Piscines, basée en région genevoise. Sa valeur ajoutée ? Apporter des services premium à sa clientèle.

■ *Propos recueillis par Cécile Olivéro*



De l'immobilier à la piscine

« Je travaillais dans la promotion immobilière et c'est au cours d'une croisière en Corse, avec des amis, qu'est née l'idée d'investir dans un secteur complémentaire, celui de la piscine. Nous avons étudié le projet, j'ai rencontré un constructeur à Bourg-en-Bresse (Ain) et de fil en aiguille, ce qui n'était qu'une ébauche est devenu une réalité.

Nous avons fondé une société de créations de piscines à Genève, en 1988. Un an plus tard, l'immobilier a connu une crise importante, directement liée à une hausse brutale des taux hypothécaires et à des règles de promotions immobilières qui ont évolué.

Parmi celles-ci, l'obligation d'avoir 20% de fonds propres pour chaque réalisation. Ces difficultés nous ont amenés à nous séparer et en 1989, j'ai lancé Mori Piscines, qui existe aujourd'hui encore ».



Priorité au parc de bassins construits

« Notre cœur de métier est la gestion du parc des piscines déjà construites. Le SAV, la maintenance et la rénovation représentent environ 70% de notre activité. Les 30% restant sont réalisés par notre bureau d'études intégré Mstudio SA ; nous agissons en tant que mandataire et je dirais que, davantage que piscinier, nous sommes traiteur d'eau.

Depuis la dernière semaine de janvier, tous nos clients ont reçu les dates auxquelles nous allons intervenir chez eux, et ce jusqu'à la fin de l'année. Je le répète sans cesse : la véritable garantie réside dans la personne qui est en face de vous. En Suisse, la garantie décennale n'existant pas, nous tenons à assurer à chaque client un encadrement personnalisé et immédiatement efficace. Pour ce faire, je privilégie la proximité : notre rayon d'action ne dépasse pas les 60 kilomètres autour de Genève ».

Une année de stock

« Si notre proximité avec nos clients nous permet de répondre rapidement et efficacement à toutes les demandes, le développement d'applications qui nous sont propres – et dont les sources nous appartiennent – contribuent également à notre réactivité et à nos prestations sur mesure. Lorsqu'une demande s'avère être une urgence, je veux que l'intervention soit une priorité. Toujours dans ce même souci d'efficacité, nous travaillons avec des partenaires fiables. Je parle de partenaires, et non de fournisseurs. Autre élément important à noter, je tiens à privilégier des produits que mes équipes connaissent parfaitement et avec lesquels nous sommes habitués à travailler, afin de pouvoir réagir sans délai tout au long de l'année.

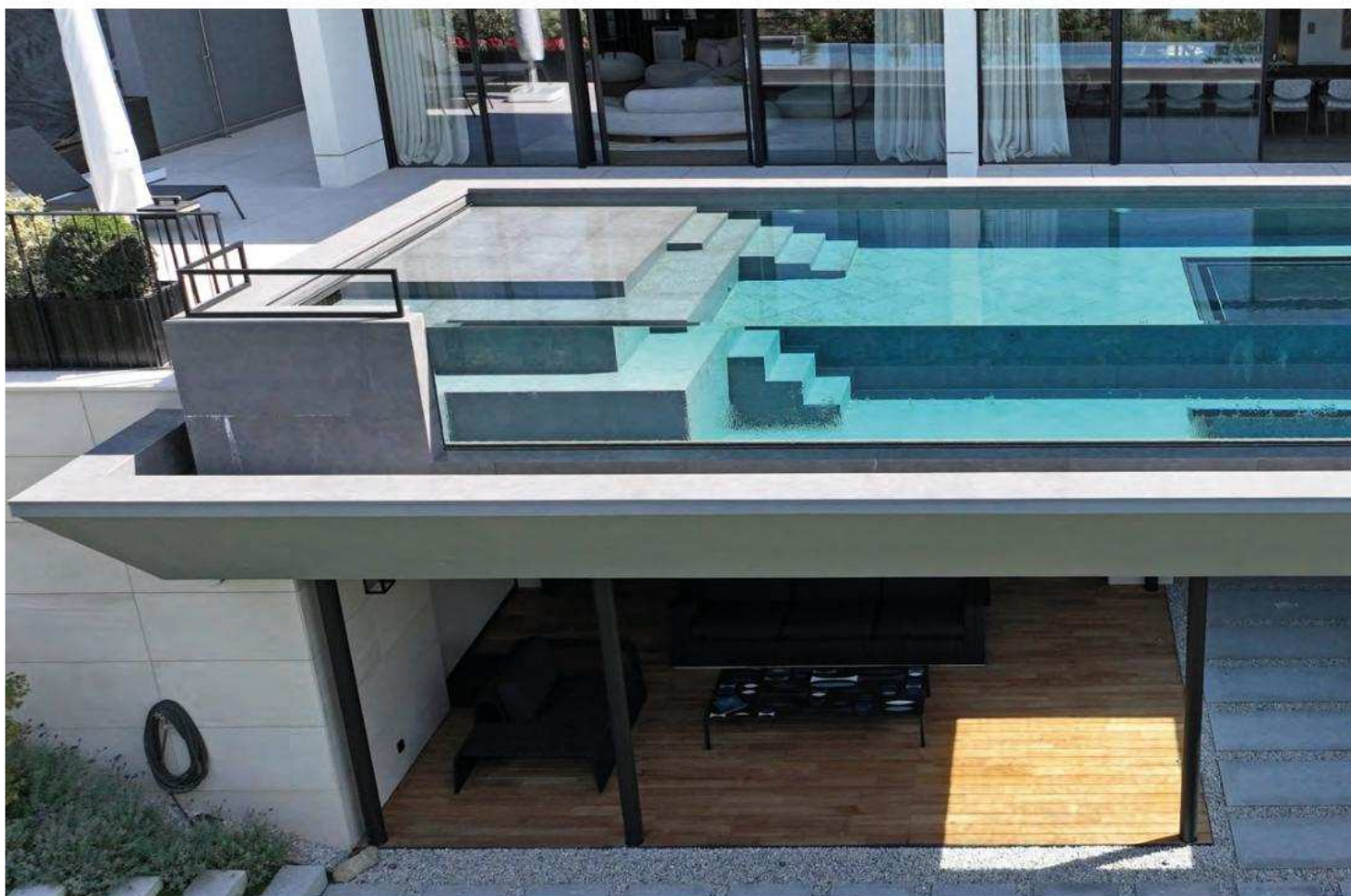
Notre département SAV compte une année de stock dans les principales familles d'équipement, ce qui nous permet également de répondre immédiatement à la quasi-totalité des demandes ».

Du rôle de soliste à celui de chef d'orchestre

« 2023 a été une année historiquement faste. Je qualifierais 2024 de bonne saison. Cependant, depuis le mois de janvier 2025, j'ai observé un durcissement du marché. Genève possède ce que nous appelons une zone villa, une zone cible qui a subi une évolution majeure. L'Etat a souhaité la sur-densifier et y a instauré des contraintes ; désormais, il doit rester environ 50% de pleine terre « qualitative » par parcelle et la protection des arbres a été accrue.

Aujourd'hui, l'opportunité de construire des piscines aux belles dimensions se raréfie, le marché rétrécit et la concurrence devient féroce. Cependant, nous nous battons avec nos forces qualitatives et, grâce au bouche-à-oreille, notre carnet de commandes est bien rempli.

En 2024, Mori Piscines, qui est à l'origine une entreprise familiale et qui fonctionne en fonds propres, a ouvert son actionnariat à des collaborateurs. Je vais passer le flambeau, les nouveaux associés vont prendre le relais et, si je ne me retire pas totalement, je serai néanmoins un peu moins présent. La pérennité de l'entreprise est ainsi assurée dans la douceur, sans annonce excessive ».



Une autre corde à notre arc

« Mori Piscines dispose d'une autre activité, sans doute moins connue que celle de piscinier : la création d'effets spéciaux autour de l'eau. Nous avons travaillé sur la comédie musicale Singin' in the Rain, au Théâtre du Chatelet. Nous avons également collaboré avec le Lido 2 Paris. Tout cela me permet de dire que Mori Piscines fait un peu la pluie et le beau temps à Paris ! ». ●



HYDRALIANS

LE PARTENAIRE DES MÉTIERS
DE L'EAU ET DU PAYSAGE

VOTRE PARTENAIRE DE PROXIMITÉ



71 agences
de proximité
en France



+ de 200
technico-commerciaux
à votre service



+ de 12 000 références
disponibles



22 000 clients
nous font
confiance



Découvrez HYDRALIANS

DISTRIBUTEUR DE + 200 MARQUES LEADERS DU MARCHÉ

DÉCOUVREZ NOS MARQUES PROPRES

Flowdians®

LA MARQUE POUR LES PROFESSIONNELS

400 RÉFÉRENCES

FLOWDIANS

Garantie améliorée
Disponibilité immédiate
SAV prioritaire
Exclusivité HYDRALIANS

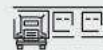


 AquaPure

UNE DISPONIBILITÉ PERMANENTE EN MAGASIN ET SUR NOTRE SITE INTERNET



Des commandes
préparées à J+1
grâce à nos plateformes



19 000 m²
de plateforme
produits

www.hydralians.fr



**Click &
Collect**
1/2 JOURNÉE