

Talassa - L'important, c'est la réactivité !

Ali Baouche travaille depuis plus de six ans avec la marque Talassa. Pourquoi ? Parce qu'elle lui offre proximité, efficacité et un relationnel au beau fixe qui permet de travailler avec une rapidité que seule la confiance permet !



Ali Baouche,
responsable d'affaires
à la direction pôle logement chez Spie

Filière Pro - Pourquoi décide-t-on de travailler avec une marque plutôt qu'une autre ?

Ali Baouche – Aujourd'hui, on trouve sur le marché d'excellents équipements, à un prix qui correspond logiquement au marché. Le choix est donc pléthorique et il est parfois difficile d'opter pour un fabricant ou pour une gamme de produits. J'ai toujours travaillé au sein de grands groupes nationaux et de bureaux d'études, à la suite d'une formation en alternance dans le domaine du génie climatique. Aujourd'hui, je suis responsable d'affaires à la direction pôle logement chez Spie. Pour ce type d'entreprises, l'ensemble des installations (qu'elles soient en secteur tertiaire ou en résidentiel) doit afficher des performances exemplaires – et par conséquent offrir une qualité d'eau parfaite sachant qu'elles sont systématiquement contrôlées par des organismes vérificateurs. Il n'est donc pas question de se tromper. C'est dans ce cadre de travail que j'ai rencontré pour la première fois Talassa. La mise en relation s'est faite par notre distributeur (Brossette) et le courant est tout de suite passé. Les adoucisseurs proposés correspondaient très exactement à nos besoins compte tenu de l'étendue de leur gamme. Il fallait ensuite voir comment, sur le terrain, les choses se passeraient...

Est-ce vraiment là que se fait la différence ?

Ali Baouche – Oui. Attention : je ne critique pas du tout les grandes marques. Leurs fabricants disposent de moyens considérables et proposent des produits sans faille, d'ailleurs souvent très novateurs en raison de leur action poussée en matière de recherche et développement. Cependant, avec une structure à taille plus humaine comme celle de Talassa, nous disposons d'un répondant qui, pour moi, est indispensable. Même si Talassa réalise aussi des investissements importants pour son outil de production et son service recherche et développement, l'entreprise a su monter en qualité et en technicité, tout en restant proche de ses clients.

Avec le dirigeant de Talassa (Jean-Christophe Meynant), un coup de téléphone suffit et je sais que la question qui se pose sur un chantier ou le problème à résoudre sera résolu en urgence, de la façon la plus appropriée. Il suit tous les chantiers. Cette tranquillité d'esprit n'a pas de prix !

C'est pour cette raison que depuis un an, date de mon arrivée chez Spie (qui travaillait d'ailleurs déjà avec cette marque), je poursuis naturellement ce partenariat avec Talassa, lancé il y a six ans lors de mes précédents postes.

Concrètement, quel est le service apporté ?

Ali Baouche – En amont, Talassa assure l'étude technique, le chiffrage et le dimensionnement de toutes les installations. Leurs techniciens assument gratuitement la mise en service des adoucisseurs, ce qui permet de contrôler à ce stade la conformité de l'installation. Il faut également préciser qu'ils disposent d'une structure technique avec un « ingénieur de l'eau » pour réaliser toutes les analyses d'eau (réseau ECS, chauffage, forage). Il nous suffit d'envoyer des échantillons d'eau pour qu'ils nous conseillent au mieux sur les solutions à mettre en place. Quant au SAV, il est hyperréactif.

C'est donc un service très complet et très qualitatif qui est assuré, pour un équipement à la fois performant... et à un prix raisonnable.



Pour 2018, Talassa annonce l'élaboration de nouvelles gammes, plus innovantes, plus design... mais aussi connectées, afin de se démarquer sur le marché tout en restant compétitif.

Un bon relationnel peut-il changer les choses ?

Ali Baouche – Bien sûr, outre un travail optimisé – et dans la bonne humeur –, les échanges sont parfois très constructifs. Pour ne citer qu'un exemple, j'ai fait part à Talassa d'une petite amélioration pouvant être apportée sur la prise transfo des adoucisseurs. Il s'agit en fait de sécuriser le branchement électrique, afin que personne ne puisse intervenir et, de ce fait, éviter tout arrêt de fonctionnement de l'installation. La remarque a été immédiatement enregistrée et approuvée. Elle est en ce moment à l'étude auprès de leur service fabrication.

Preuve s'il en est que le travail en commun est toujours constructif ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – Depuis 2008, Talassa s'est spécialisé dans la conception et la fabrication de matériel de traitement de l'eau pour des applications domestiques, collectives et industrielles. En près de 10 ans, l'entreprise est devenue l'une des sociétés leaders sur le marché de l'adoucisseur et de la filtration.

Talassa - L'important, c'est la réactivité !

Ali Baouche travaille depuis plus de six ans avec la marque Talassa. Pourquoi ? Parce qu'elle lui offre proximité, efficacité et un relationnel au beau fixe qui permet de travailler avec une rapidité que seule la confiance permet !



Ali Baouche,
responsable d'affaires
à la direction pôle logement chez Spie

Filière Pro - Pourquoi décide-t-on de travailler avec une marque plutôt qu'une autre ?

Ali Baouche – Aujourd'hui, on trouve sur le marché d'excellents équipements, à un prix qui correspond logiquement au marché. Le choix est donc pléthorique et il est parfois difficile d'opter pour un fabricant ou pour une gamme de produits. J'ai toujours travaillé au sein de grands groupes nationaux et de bureaux d'études, à la suite d'une formation en alternance dans le domaine du génie climatique. Aujourd'hui, je suis responsable d'affaires à la direction pôle logement chez Spie. Pour ce type d'entreprises, l'ensemble des installations (qu'elles soient en secteur tertiaire ou en résidentiel) doit afficher des performances exemplaires – et par conséquent offrir une qualité d'eau parfaite sachant qu'elles sont systématiquement contrôlées par des organismes vérificateurs. Il n'est donc pas question de se tromper. C'est dans ce cadre de travail que j'ai rencontré pour la première fois Talassa. La mise en relation s'est faite par notre distributeur (Brossette) et le courant est tout de suite passé. Les adoucisseurs proposés correspondaient très exactement à nos besoins compte tenu de l'étendue de leur gamme. Il fallait ensuite voir comment, sur le terrain, les choses se passeraient...

Est-ce vraiment là que se fait la différence ?

Ali Baouche – Oui. Attention : je ne critique pas du tout les grandes marques. Leurs fabricants disposent de moyens considérables et proposent des produits sans faille, d'ailleurs souvent très novateurs en raison de leur action poussée en matière de recherche et développement. Cependant, avec une structure à taille plus humaine comme celle de Talassa, nous disposons d'un répondant qui, pour moi, est indispensable. Même si Talassa réalise aussi des investissements importants pour son outil de production et son service recherche et développement, l'entreprise a su monter en qualité et en technicité, tout en restant proche de ses clients.

Avec le dirigeant de Talassa (Jean-Christophe Meynant), un coup de téléphone suffit et je sais que la question qui se pose sur un chantier ou le problème à résoudre sera résolu en urgence, de la façon la plus appropriée. Il suit tous les chantiers. Cette tranquillité d'esprit n'a pas de prix !

C'est pour cette raison que depuis un an, date de mon arrivée chez Spie (qui travaillait d'ailleurs déjà avec cette marque), je poursuis naturellement ce partenariat avec Talassa, lancé il y a six ans lors de mes précédents postes.

Concrètement, quel est le service apporté ?

Ali Baouche – En amont, Talassa assure l'étude technique, le chiffrage et le dimensionnement de toutes les installations. Leurs techniciens assument gratuitement la mise en service des adoucisseurs, ce qui permet de contrôler à ce stade la conformité de l'installation. Il faut également préciser qu'ils disposent d'une structure technique avec un « ingénieur de l'eau » pour réaliser toutes les analyses d'eau (réseau ECS, chauffage, forage). Il nous suffit d'envoyer des échantillons d'eau pour qu'ils nous conseillent au mieux sur les solutions à mettre en place. Quant au SAV, il est hyperréactif.

C'est donc un service très complet et très qualitatif qui est assuré, pour un équipement à la fois performant... et à un prix raisonnable.



Pour 2018, Talassa annonce l'élaboration de nouvelles gammes, plus innovantes, plus design... mais aussi connectées, afin de se démarquer sur le marché tout en restant compétitif.

Un bon relationnel peut-il changer les choses ?

Ali Baouche – Bien sûr, outre un travail optimisé – et dans la bonne humeur –, les échanges sont parfois très constructifs. Pour ne citer qu'un exemple, j'ai fait part à Talassa d'une petite amélioration pouvant être apportée sur la prise transfo des adoucisseurs. Il s'agit en fait de sécuriser le branchement électrique, afin que personne ne puisse intervenir et, de ce fait, éviter tout arrêt de fonctionnement de l'installation. La remarque a été immédiatement enregistrée et approuvée. Elle est en ce moment à l'étude auprès de leur service fabrication.

Preuve s'il en est que le travail en commun est toujours constructif ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – Depuis 2008, Talassa s'est spécialisé dans la conception et la fabrication de matériel de traitement de l'eau pour des applications domestiques, collectives et industrielles. En près de 10 ans, l'entreprise est devenue l'une des sociétés leaders sur le marché de l'adoucisseur et de la filtration.