

# OCEAZUR, SUR LA VAGUE DE L'ENTRETIEN DE PISCINES

Article mis à jour le 15-06-2007

**Se faire construire une piscine est devenu au fil des ans à la portée d'un nombre croissant de bourses. Ce produit autrefois de luxe s'est fortement démocratisé et il n'est pas une seule région française qui échappe à la tendance, y compris dans la moitié nord du pays. Cependant, si les amateurs d'eau douce se laissent facilement tenter, bon nombre d'entre eux hésitent encore en raison des contraintes d'entretien de la piscine.**



Pierre Frieh, co-fondateur de la société lyonnaise Océazur, ne s'y est pas trompé. C'est à partir de ce constat que sa société a vu le jour fin 2004 sur un concept assez simple, mais finalement terriblement efficace : l'entretien de la piscine. Comme aime à le souligner Pierre Frieh, « vous n'avez plus à vous occuper de l'entretien, il

ne vous reste qu'à vous baigner ». Si en effet, les constructeurs sont légion et ont pignon sur rue, de même que les distributeurs de produits dédiés à la piscine, il manquait un chaînon sur le marché : celui du service après-vente.

Océazur s'est donc positionnée sur cette niche encore peu exploitée et n'a pas tardé à se constituer un large portefeuille clients. « Nous avons fidélisé nos clients grâce à nos services et, le bouche-à-oreille aidant, nous avons connu une croissance importante ces deux dernières années. » Quelle est la recette de ce succès ? « Les problèmes qu'un propriétaire de piscine peut rencontrer ont parfois des conséquences dramatiques. Il est véritablement indispensable de savoir comment fonctionne une piscine avant de toucher au filtre ou à la qualité de l'eau par exemple. Il faut à la fois être chimiste et technicien. Entretien d'une piscine revient à bien comprendre l'interaction entre le système hydraulique et l'eau. »

Ces compétences pointues, Océazur les propose donc à la carte depuis deux ans, sous forme d'interventions ponctuelles à l'occasion de la mise en route ou encore de l'hivernage de la piscine, mais aussi sous forme d'abonnements à l'année, dont le tarif peut aller jusqu'à 1850 euros par an pour le forfait le plus complet, comprenant une visite hebdomadaire sur site, avec nettoyage et rééquilibrage du pH de l'eau.

Basée à Lyon, la société n'a pas tardé à faire des petits : deux succursales vont voir le jour en mars prochain, une à Annecy et l'autre à Saint-Etienne. Un développement qui a permis au chiffre d'affaires de doubler puisque de 200 000 euros en 2005, il est passé à 420 000 euros l'an dernier.

## La rénovation et le e-commerce

De bon augure, cette croissance a donné aux co-fondateurs l'envie d'aller plus loin. D'une part, ils souhaitent mettre en place un réseau via une licence de marque proposée à des professionnels sur la France entière, formés scrupuleusement par le dernier associé d'Océazur, affichant 18 ans de carrière dans le domaine, qui a rejoint en 2005 les deux fondateurs initiaux. A ce jour, six agences ont d'ores et déjà répondu présent, principalement dans la région Rhône-Alpes. D'autre part, l'activité de l'entreprise a été étendue à la rénovation de piscines. Depuis septembre 2006, le changement de filtres ou de liners figure au rang des services qu'assure la vingtaine de spécialistes d'Océazur. « Il arrive quelquefois que nos clients se soient fâchés avec le constructeur de leur piscine, mais le plus souvent, il s'avère tout simplement que le piscinier choisit de se limiter à la construction. »

Enfin, dernier projet en cours d'achèvement : la vente en ligne. « Notre site Internet [oceazur.com](http://oceazur.com) a été mis en ligne l'été dernier. Il reprend toutes les références que l'on trouve sur le marché français. C'est un peu lourd pour les néophytes, mais cela a le mérite d'être complet. Un webmaster vient tout juste d'être recruté afin d'accélérer le développement de ce site, notamment par la création de nouvelles rubriques et l'adhésion au paiement en ligne pour l'achat de produits ». Sur tous les fronts, Océazur enregistre déjà sur son site plus de cent contacts par jour. Une demande en plein boom qui ne devrait pas se démentir vue la tendance empruntée actuellement par le e-commerce.

### Pierre Frieh, président et directeur commercial et marketing

Jadis à la tête d'une agence de communication à Annecy, Pierre Frieh n'est pas du genre à se reposer sur ses lauriers. « Au bout de trente ans dans la communication, j'ai eu envie de faire autre chose, de recommencer de zéro. J'ai donc revendu l'agence à Publicis. Je ne savais absolument pas vers quoi me diriger par la suite. J'ai mené des études de marché durant 15 mois, période au cours de laquelle j'ai rencontré mon premier associé chez Océazur. Je sentais pertinemment que le service à domicile, surtout concernant le personnel qualifié, était un marché d'avenir. Et le secteur de la piscine s'est imposé. » Aujourd'hui en charge du volet commercial et marketing d'Océazur, Pierre Frieh se consacre entre autres à l'extension du réseau et la sélection des fournisseurs. Souvent sur la route, il s'est pris de passion pour ce nouveau challenge professionnel. Le pari semble en passe d'être gagné...

Propos recueillis par Marie CLAUDEL

[Actu-piscine : pour les professionnels de la piscine et du spa.](#)