

# Marché de la rénovation

## Le potentiel est là !

**STRATÉGIE.** Se lancer dans la rénovation, c'est anticiper une croissance du marché que le rythme effréné de la construction de piscines neuves laisse entrevoir. Certains professionnels l'ont compris, qui s'engouffrent dans une brèche lucrative.

PAR GALLIANNE  
COUDERT  
ET FLORENCE  
BOULENGER

**L**e secteur de la piscine entre encore dans une nouvelle phase: celle de l'apparition d'un marché parallèle, autour de la rénovation, qui concerne uniquement les piscines enterrées. Les demandes arrivent sur les bassins construits il y a 20 ou 30 ans pour les travaux lourds et sur des piscines plus récentes pour les chantiers d'embellissement ou les changements de liner. Les professionnels s'orientent ainsi peu à peu vers une double activité, et parfois même vers une spécialisation dans ce domaine.

### >> QUEL POTENTIEL ?

« En l'espace de 10 ans, le marché des constructions neuves enterrées a presque doublé, indique Joëlle Pulinx, secrétaire général de la Fédération des professionnels de la piscine (FPP).

Il est passé de 556 000 en 1997 à 801 000 en 2006 (245 000 bassins supplémentaires). » A ce rythme, certaines de ces piscines demandent aujourd'hui l'intervention d'un professionnel pour changer un liner usé ou remplacer des équipements.

Deux types de rénovation peuvent être distingués: fonctionnelle et esthétique.

### >> UNE TENDANCE MONTÉE DE GAMME

« En général, à l'occasion d'une rénovation, le bassin du client monte en gamme par rapport à l'existant », raconte Patrick Bouvard, co-associé de l'entreprise Océazur, spécialisée en rénovation et entretien. Souvent motivés par des visées purement fonctionnelles (une filtration défaillante, une fuite, ou un bassin « miteux » lors du rachat d'une

propriété...), les clients se laissent rapidement séduire par un changement esthétique de leur bassin. « Par exemple, sur un changement de margelles, le client pourra préférer un produit gris graphite haut-de-gamme à une margelle standard couleur sable », reprend Patrick Bouvard.

David Moreau (réseau L'Esprit Piscine) confirme cette tendance: « L'opération phare de la rénovation est le changement de liner, dont la durabilité moyenne est estimée à 10-15 ans. Certains clients profitent de

cette occasion pour modifier la structure, en installant un escalier à la place de l'échelle, par exemple, ou en changeant leur fond en pente contre un fond plat. Les changements de formes sont beaucoup plus rares. »

Quelle que soit la modification apportée, les clients veulent simplifier l'utilisation de leur bassin.

Les personnes âgées demande-

ront un fond plat et un escalier pour faciliter la venue de leurs petits-enfants; les autres chercheront à réduire l'entretien avec de nouveaux accessoires (comme un écran de contrôle pour le traitement de l'eau, afin de diminuer la quantité et la manipulation de produits chimiques). David Moreau rappelle que, souvent, un changement de liner permet de redonner à la piscine un effet « neuf ».

### >> QUELS CLIENTS ?

Les professionnels segmentent le marché en deux parties: les propriétaires d'un bassin âgé d'une vingtaine ou trentaine d'années, qui demandent une rénovation importante, et les nouveaux propriétaires, qui veulent personnaliser leur bassin et le remettre en route après quelques mois d'abandon. « Nos constructeurs ont parfois affaire à des piscines n'ayant pas fonctionné pendant plusieurs années », indique David Moreau.

Concernant le budget, Patrick Bouvard met en garde contre certaines idées reçues: « Les clients ont tendance à penser qu'une rénovation n'est pas si chère, mais souvent, il faut commencer par casser pour reconstruire. Dans ce cas, le budget est plus important que celui investi dans une construction neuve. »

« L'opération phare de la rénovation est le changement de liner, dont la durabilité moyenne est estimée à dix ou quinze ans. »

« En l'espace de 10 ans, le marché des constructions neuves enterrées a presque doublé... » Joëlle Pulinx



### >> AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

Il est parfois difficile de trouver le chemin exact des canalisations. Si le client n'a ni plan, ni schéma de montage de son installation, difficile de chiffrer une intervention. Et en cas de problème, le client risque de se retourner contre le dernier intervenant. « Si on ne connaît pas la piscine, il convient de réfléchir aux questions de responsabilités et d'assurances qu'une intervention peut générer », résume David Moreau.

Malgré ces risques, investir le marché de la rénovation a de nombreux avantages. Les clients ne sont plus des néophytes et sont déjà sensibilisés au vocabulaire des « piscines ». Il n'est donc pas nécessaire de passer du temps à leurs expliquer chaque appareil et son mode de fonctionnement. « Ce marché prête moins à contestation que celui de la construction neuve, constate Patrick Bouvard. En rénovation, nous avons plus de temps. Le client est moins exigeant en termes de délai, et le chantier est plus court (sauf pour les rénovations complètes ou complexes). »

Et le piscinier d'ajouter que cette spécialisation fait davantage appel à la créativité puisque les clients cherchent à améliorer le confort ou l'esthétisme du bassin.

« L'expérience, dans la rénovation, jouera un rôle important, complète par ailleurs David Moreau : le marché demande aux professionnels d'être compétents et de s'adapter à toutes sortes de situations. » Lionel Bastin, piscinier spécialisé en rénovation chez Aquilus, témoigne aussi : « Sur les chantiers, je vois vieillir les matériaux. Cela me permet d'avoir plus de recul et de développer ma capacité d'adaptation, bien plus que pour le neuf, où l'on est rarement surpris. »

### >> LES PROFESSIONNELS SE POSITIONNENT

« Depuis une dizaine d'années, nous communiquons auprès de nos clients sur ce sujet, raconte Simone Bali-trand, du réseau Everblue. Si, au sein du réseau, aucun membre n'a choisi de se spécialiser dans le domaine, certain travaillent autant sur de la rénovation que sur du neuf. » L'entreprise Océazur, créée en 2004, a décidé, de son côté, de se spécialiser dès le départ dans la rénovation, l'entretien, le dépannage et le SAV : « Aujourd'hui nous sommes trois associés et disposons de six collaborateurs. Constamment en développement, nous avons ouvert six enseignes sur le Rhône-Alpes et rencontrons peu de concurrents spécialisés. » Un marché à prendre ? ●

*« En rénovation, nous avons plus de temps. Le client est moins exigeant en termes de délai, et le chantier est plus court (sauf pour les rénovations complètes ou complexes). »*

