



Carine Claeys :

« Je crains que la dynamique ne retombe... »

Ce n'est une surprise pour personne, le secteur de la piscine a vu ses chiffres grandement augmenter ces deux dernières années. La crise du coronavirus et les derniers beaux étés ont poussé le Belge à investir dans son confort. Malgré tout, cette augmentation pourrait largement régresser dans les mois à venir. Nous avons rencontré Carine Claeys, Regional Manager pour SCP Benelux, qui évoque avec passion son métier de distributrice de produits de piscines.

Comment est le quotidien d'un distributeur de produits de piscines ?

Le quotidien d'un distributeur est complexe. Il faut pouvoir avoir les bons produits (ceux qui correspondent au marché) au bon moment et ce n'est pas toujours le plus évident. Il est essentiel de connaître le marché sur le bout des doigts, d'avoir les dernières informations auprès des fabricants et de déterminer les produits qui sont dépassés. Un bon distributeur est également celui qui proposera le bon produit en fonction du client qu'il a devant lui, de ses capacités techniques et de ses attentes. Il est inutile de pousser tel ou tel matériel, si le piscinier est content avec ce qu'il utilise, il est inutile de tout faire pour qu'il change d'avis. Nous respectons leurs choix et sommes là pour les aider.

Un autre aspect de plus en plus important est la gestion des stocks. On remarque que les fabricants ont de plus en plus de mal à livrer les produits, donc nos stocks doivent être plus conséquents. D'ordinaire, nos entrepôts doivent être vides en fin d'année, mais avec les problèmes d'approvisionnement, on essaye d'avoir plus de produits en réserve.

Chez SCP, nous avons la gamme la plus étendue du marché. Nous sommes exclusivement des distributeurs, nous ne fabriquons pas nos produits, donc nous ne poussons pas pour en vendre certains en particulier. Le poids de la maison mère aux USA est très important et nous avons à cœur de bien travailler.

Comment expliquer le boum des ventes de piscines ces deux dernières années ? Pensez-vous que cette dynamique va retomber ?

C'est difficile à dire, mais nous avons « *malheureusement* » bénéficié des problèmes sanitaires. Les Belges sont restés à la maison et ont massivement investi dans l'amélioration de leur quotidien. Ils n'ont pas pu aller ni au restaurant ni en vacances. C'était donc plus facile de se constituer rapidement une épargne.

Je crains tout de même que cette dynamique ne retombe ou du moins se ralentisse très fort. Sur le plan de la météo, nous avons eu une saison catastrophique et notre secteur en est fortement tributaire. Oui la crise nous a aidés à améliorer nos ventes, mais les derniers étés y étaient aussi pour quelque chose. Les effets de cette mauvaise météo se feront ressentir l'an prochain car de nombreuses personnes voudront aller chercher le soleil à l'étranger et donc partir en vacances. La situation économique est fort inquiétante. Sur deux ans, nous estimons qu'une



piscine peut avoir pris entre 10 et 20 % d'augmentation. Beaucoup de Belges sont aussi dans l'inquiétude quant à leur job, qu'ils ont soit perdu ou ne sont pas sûr de garder. L'augmentation constante du coût de la vie en général et de l'énergie en particulier sont aussi des facteurs négatifs qui empêche le Belge d'épargner. La classe moyenne, qui pouvait envisager la construction d'une piscine, va avoir de plus en plus de mal à mettre son projet à exécution.

La plupart des pisciniers ont encore des commandes jusqu'à juin-juillet 2022 car beaucoup de contrats ont déjà été signés et certains travaux ont été reportés...

matier un maximum mais tout à une limite et la surveillance et l'entretien du matériel sont toujours absolument nécessaires. Notre rôle est de former aux mieux nos installateurs sur toutes les possibilités offertes par ces produits connectés afin qu'eux-mêmes forment également leurs clients. Il est impossible d'avoir quelque chose de 100 % automatique et si le piscinier ne l'explique pas clairement au client, s'il ne le forme parfaitement à l'utilisation de l'appareil qu'il lui a installé, il en ressortira des frustrations et du mécontentement. C'est pourquoi il est important de permettre aux particuliers d'avoir un recours en cas de problème et de les soutenir mais uniquement en cas de manquement flagrant du professionnel.

De plus en plus d'entreprises non qualifiées se lancent dans la construction de piscines. Quels sont les risques pour les clients potentiels ?

Le métier de piscinier ne s'improvise pas. Il faut tellement de connaissances différentes aussi bien en résistance des matériaux, en électricité, en chauffage, en hydraulique, ... mais aussi en chimie de l'eau et en traitement. Il y a donc beaucoup de risques lorsqu'on fait appel à une entreprise non qualifiée. Ces dernières années, beaucoup se sont lancés dans la construction de piscines car les pisciniers reconnus ne pouvaient plus répondre à la demande. Quand le chantier est terminé, ce qui n'est même pas toujours le cas, les piscines « fonctionnent » peu de temps correctement et ensuite, les problèmes commencent. S'ils sont trop importants, certaines sociétés font faillite car elles ne peuvent pas assumer les garanties. Le consommateur doit réellement faire attention et bien se renseigner avant de faire son choix. Après ce n'est pas pour ça que tous les nouveaux acteurs sont mauvais, loin de là. Certains travaillent avec beaucoup de sérieux et de professionnalisme. Comme dans tout secteur, il y a à boire et à manger ... le bouche à oreilles peut également aider à faire son choix. ■



L'équipe SCP Benelux
Carine Claeys, Regional Manager bij SCP Benelux (en bas, troisième de droite)

Passé ce délai, je pense que la dynamique va largement retomber car les demandes des particuliers ont fortement ralenti ces derniers mois. L'année 2023 reste quant à elle aussi une vraie interrogation.

La digitalisation a-t-elle une place importante dans le milieu de la piscine ?

Je ne parlerais pas de digitalisation, mais plus d'automatisation, de produits connectés. De plus en plus de produits vont vers cette technologie car la demande du marché est forte. Enormément de particuliers souhaitent auto-

Êtes-vous partisan au développement de formations en alternance pour de futurs pisciniers ? La pénurie de main d'œuvre est-elle difficile à gérer ?

Il faut absolument pouvoir mettre quelque chose en place. Tout ce qui a déjà été fait a eu le mérite d'exister, mais il faudrait se concentrer sur des options techniques dans l'enseignement secondaire. Par la suite, nous pourrions faire des programmes en alternance et proposer des stages aux étudiants. Chaque semaine j'entends des pisciniers à la recherche de main d'œuvre, mais c'est de plus en plus difficile à trou-

Vous êtes à la recherche d'un entrepreneur à qui confier vos projets de piscines et Wellness ?

N'hésitez plus et faites appel à un professionnel du métier, membre de la Fédération Belge des Professionnels de la Piscine et du Bien-Être :

www.construction-piscines.be/trouver-un-entrepreneur