

Les piscines hors sol ont le vent en poupe

Déconfinement

Le fait de vivre chez eux, non-stop, pendant plusieurs semaines, a fait naître chez les Cantaliens des envies d'améliorer leur foyer. Sitôt déconfinés, ils se sont précipités chez les vendeurs et fabricants de piscines. Un achat plaisir mais aussi une volonté de s'équiper par crainte d'une autre période de confinement...

Chemcha Rabhi

« **U**n engouement ? Ouh la ! C'est peu de le dire. Depuis quinze jours, on n'a plus rien », sourit Sylvain Viguès, qui codirige le magasin Cash piscines, à Aurillac. Depuis le début du déconfinement, les piscines hors sol et non gonflables se sont toutes vendues comme des petits pains. La dernière commande a été mise en rayon un matin, à 9 heures. Trois jours après, il n'en restait plus une pièce. « C'était de la folie », reprend Sylvain Viguès, dont les journées et celles de ses collègues ont été bien occupées.

Les températures de plus en plus élevées ces derniers étés avaient déjà stimulé les ventes de ces bassins d'eau. Une progression néanmoins sans commune mesure avec ce que Cash piscines Aurillac a connu au mois de mai. Pas loin de 300 piscines vendues (en magasin et sur le site Internet) ainsi que 180 spas gonflables, très prisés, ces dernières semaines.

Impossible de trouver de nouveaux modèles en rayon, car ce rush aurillacois est le reflet d'une situation nationale. « Tous les fournisseurs nationaux sont en rupture de stock. »

Le profil de cette clientèle dont la moitié est nouvelle, est très éclectique. Le magasin aurillacois, lié aussi au site national Cash piscines France, a même reçu des demandes par mails d'Italie et du Royaume-Uni pour les spas.

« On a senti une sorte d'euphorie, les gens avaient envie de plein de choses »

Si les Cantaliens ont succombé un peu plus qu'à l'accoutumée, c'est parce que le confinement leur a donné matière à réflexion sur leur chez soi. Passer huit semaines non-stop dans son foyer, sous un temps étrangement très estival, a fait naître des envies. « La piscine était un vrai achat plaisir ! On sentait que les gens avaient envie de dépenser pour se faire plaisir », analyse Sylvain Viguès.

Au début du déconfinement, planait encore l'incertitude sur l'ouverture des plages, des piscines municipales ou sur le périmètre de déplacements pour les vacances, cet été. Une incertitude qui a joué. « Les gens ont eu peur de ne pouvoir partir cet été et du coup, ils ont anticipé. » Certains redoutent une

nouvelle période de quarantaine et ont jeté leur dévolu sur la piscine hors sol, rapide à obtenir et à monter et moins contraignante en réglementation.

Dans une moindre mesure, les concepteurs de bassins enterrés ont aussi été plus sollicités que la normale pour les mêmes raisons. « On a beaucoup plus de demandes, de passages en magasin pour de la piscine et du spa », constate-t-on chez Euro-piscine (Catusse). Là encore, ce pisciniste a mesuré le besoin des gens d'améliorer leur extérieur par un point d'eau.

Les projets de construction nécessitent un investissement plus élevé que les produits hors sol. Le confinement a permis à certains d'économiser mais l'ampleur des projets fait que malgré l'enthousiasme, les clients intéressés prennent le temps de la réflexion voire renonce.

« On a eu plus de demandes sur la piscine, à la sortie du confinement. On a senti une sorte d'euphorie, les gens avaient envie de plein de choses. On n'arrêtaient pas. Mais cela ne bouleverse pas le chiffre d'affaires. L'impact est plus fort pour la grande distribution et la piscine en kit », estime Raphaël Fournier. Le responsable de l'entreprise Jardin conseil, à Naucelles, constate aussi un ralentissement de l'euphorie post-confinement depuis quinze jours. ■



Thématique traitée à l'année

ENTREPRISES. Le confinement a sans doute poussé les Cantaliens à la réflexion sur leurs conditions de vie. C'est l'envie d'un mieux qui a motivé certains à pousser la porte de Jardin conseil et Jardin conseil service, au lendemain du confinement. Pour autant, c'est à cette période de l'année que cette entreprise connaît sa plus forte activité, donc difficile de quantifier la part liée au confinement. « On a eu de la demande pour de la terrasse, des aménagements paysagers... Dans les retours clients, beaucoup ont dit qu'avec le risque d'un nouveau confinement, ils préfèrent qu'un jardin soit plus sympa. Cela a impacté quelque chose dans les mentalités. Mais il faut attendre encore quelques mois pour le vérifier », témoigne Raphaël Fournier, le gérant de cette entreprise, basée à Naucelles. Même avis pour Christine Cluse, conseillère en décoration, à Ytrac : « Durant le conflit, j'ai eu des demandes, j'ai fait des devis. J'attends les réponses. Mais à cause du contexte, on est encore dans une période de doutes financiers ». Référencée bien-être et habitat, la responsable de l'entreprise LysArmony travaille à l'année sur cette thématique. Donc, est-ce que toutes les dernières demandes sont réellement liées au contexte ?

(Photo d'illustration Dominique Delajot)

