

ENTRETIEN AVEC POOLSTAR

Olivier CHAREYRON &
Directeur R&D et Qualité

Xavier DAROK
Chef Produit Poollex

Selon vous, quels types de propriétaires de piscines sont les plus sensibles au chauffage (famille, seniors, résidences secondaires, etc.) ?

Olivier Chareyron : « Les familles sont aujourd'hui parmi les plus sensibles au chauffage. Elles privilégient des piscines plus compactes mais mieux équipées et souhaitent pouvoir en profiter plus longtemps, dans des conditions de confort optimales. Le chauffage leur permet d'étendre la saison de baignade et de garantir une température agréable dès les premiers beaux jours.

Les propriétaires de résidences secondaires montrent également un intérêt marqué. Comme ils ne sont pas présents en continu, ils veulent être certains de profiter de leur piscine dès leur arrivée, quelle que soit la météo. Le chauffage devient alors un équipement incontournable pour valoriser et sécuriser leur usage du bassin ».

Xavier Darok : « De mon côté, je constate que les seniors constituent un groupe particulièrement sensible au chauffage. Ils attachent une grande importance au confort et au bien-être, pour eux-mêmes mais aussi pour accueillir leurs petits-enfants. Leur niveau de vie plus stable facilite également l'investissement dans une pompe à chaleur performante.

Il faut aussi souligner le rôle croissant du secteur touristique : hôtels, gîtes et locations type Airbnb. Une piscine chauffée représente un atout commercial majeur, capable d'attirer davantage de clientèle tout en améliorant l'expérience globale des utilisateurs. Pour ces professionnels, le chauffage n'est plus un luxe mais un vrai élément de différenciation ».

Olivier Chareyron : « Chaque type de propriétaire a de bonnes raisons de s'intéresser au chauffage, qu'il

s'agisse de confort familial, de bien-être, de rentabilité ou d'optimisation de l'usage d'une résidence secondaire. En réalité, tous les propriétaires de piscines sont sensibles au chauffage, mais chacun pour des motivations qui leur sont propres, ce qui explique la montée en puissance de cet équipement sur l'ensemble du marché.

Comment un piscinier peut-il adapter son discours selon que le client soit plutôt technophile ou au contraire « zéro prise de tête » ?

Olivier Chareyron : « La première étape pour un piscinier consiste à bien connaître son client et à identifier précisément ses attentes. Une fois ce travail fait, on se rend compte que les deux profils – le technophile et celui qui cherche une solution “zéro prise de tête” – ne sont pas opposés, car la technologie peut répondre aux deux styles.

Pour le client en quête de simplicité, il faut mettre en avant une technologie qui simplifie réellement la vie : une utilisation intuitive, une consommation réduite, une température toujours stable, bref un confort sans contrainte. La techno s'efface derrière l'usage.

Pour le client technophile, au contraire, il est pertinent d'insister sur les possibilités de maîtrise globale : application mobile, suivi à distance, gestion fine des paramètres, programmation, calendrier... Ils veulent comprendre, contrôler et optimiser.

En résumé, la clé est d'adapter le discours : valoriser la simplicité pour les uns, la maîtrise avancée pour les autres, tout en montrant que les deux approches s'appuient sur les mêmes innovations ».



© Poolstar

Le confort acoustique est un critère important pour certains clients. Comment expliquer le niveau sonore d'une PAC de façon simple et rassurante ?

Olivier Chareyron : « Il est important d'expliquer simplement qu'une pompe à chaleur fait forcément un peu de bruit, car elle fonctionne avec un ventilateur et un compresseur. Cependant, les nouvelles générations de PAC sont beaucoup plus silencieuses grâce à des innovations comme la soufflerie verticale, la soufflerie 360° ou encore le back discharge, qui optimisent la circulation de l'air et réduisent fortement les nuisances sonores.

La technologie Full Inverter joue également un rôle essentiel : la PAC n'utilise sa puissance maximale que lorsque c'est réellement nécessaire, ce qui permet un fonctionnement plus doux et nettement plus silencieux la majorité du temps.

Enfin, il existe des options de programmation très faciles à utiliser. On peut par exemple définir des plages horaires où la PAC fonctionne en mode silence, ou même l'empêcher de se mettre en route durant la nuit. Cela permet d'adapter le niveau sonore aux habitudes du foyer et de rassurer les clients sur la discrétion de l'appareil au quotidien ».

Avez-vous un argument clé pour convaincre un client qui hésite à investir dans une PAC ?

Olivier Chareyron : « L'argument clé pour convaincre un client d'investir dans une pompe à chaleur, c'est avant tout le confort. La PAC permet de se

baaigner dans une eau à la température souhaitée, de manière totalement maîtrisée, et cela sans voir sa facture d'électricité s'envoler.

Grâce à ses performances élevées (COP > 5, SCOP > 7), elle consomme beaucoup moins d'énergie que d'autres systèmes de chauffage. La PAC apporte également une double fonction souvent méconnue : elle chauffe et refroidit. En mode chauffage, elle permet de prolonger largement la période d'utilisation de la piscine, parfois même jusqu'à un usage annuel.

En mode froid, elle maintient une eau autour de 28°C en été, ce qui améliore le confort de baignade, protège les revêtements comme les liners, et réduit la consommation de produits chimiques.

En résumé : plus de confort, un usage prolongé du bassin, une eau mieux maîtrisée et une consommation optimisée. C'est un investissement durable qui améliore vraiment l'expérience piscine au quotidien ».

Comment un piscinier peut-il aborder la question de la consommation électrique sans faire peur ?

Xavier Darok : « Dans tous les cas, une piscine en fonctionnement

consommara de l'électricité, c'est un fait. Mais grâce aux nouvelles technologies, les appareils actuels consomment beaucoup moins tout en offrant de meilleures performances. On peut donc rassurer le client en montrant que la consommation est aujourd'hui mieux maîtrisée, optimisée... et même compensable.

C'est aussi l'occasion d'aborder les solutions énergétiques comme notre système solaire ApolloHub. Cette solution photovoltaïque permet de produire et de stocker sa propre énergie pour alimenter le local technique, voire une partie de l'habitation. Simple à installer, connectée et évolutive, elle offre une réelle autonomie énergétique et réduit fortement l'impact sur la facture. Un point essentiel à rappeler au client : on utilise sa piscine quand il y a du soleil, donc on consomme précisément au moment où l'on produit. Avec ApolloHub, le fonctionnement devient naturellement cohérent et beaucoup plus économique. Présenter ces alternatives permet de lever les inquiétudes : le client comprend qu'il peut profiter d'une PAC tout en gardant une consommation sous contrôle voire neutre grâce au solaire ».

Quels mots, phrases simples fonctionnent le mieux en

situation de vente selon votre expérience ?

Réponse commune : « Pour aborder la question de la consommation électrique sans inquiéter le client, il est important de rappeler qu'une PAC est avant tout un moyen de maîtriser la température de l'eau, avant, pendant et après la saison estivale. Grâce aux technologies embarquées (Full Inverter, EVI, réversibilité, pilotage Wi-Fi) l'ajustement en temps réel de la température se fait sans contrainte et avec une consommation optimisée. L'utilisateur garde ainsi un confort constant tout en ayant un coût énergétique parfaitement maîtrisé.

De plus, une PAC ne se résume pas au chauffage : elle permet de prolonger la période d'utilisation de la piscine, souvent d'avril à octobre, soit plusieurs mois de baignade supplémentaires. En mode froid, elle contribue aussi à préserver le liner, à stabiliser l'eau autour d'une température idéale et à réduire la consommation de produits chimiques, ce qui participe à une eau plus belle et plus saine.

L'idée n'est donc pas de parler de consommation brute, mais de montrer que la PAC est un investissement intelligent : elle offre plus de confort, prolonge la saison, protège le bassin et reste contrôlée énergétiquement grâce aux technologies modernes ».

Témoignage

Cédric Lacorne - Directeur / L'Institut de la Piscine Tours (37)

« L'Institut de la Piscine met en avant les larges gammes de Poolstar, tant pour les projets particuliers haut de gamme que pour les collectivités.

Nous sommes attentifs aux modèles full inverter et à la qualité des produits proposés, en portant notamment une vigilance sur le SAV offert par les partenaires ».



@L'Institut de la Piscine



Catalogue Poolstar
Nouveautés 2026



Site Poolstar



Vidéo PAC JET PRO



Vidéo Poolstar