

# Spécial #57<sup>2024</sup> PROS

Le magazine des métiers  
de la piscine et du spa



**RÉNOVATION**  
Que faut-il proposer  
à vos clients pour "vraiment"  
améliorer le bilan "énergie"  
de leur piscine ?

Des solutions concrètes à découvrir p.14



©Hayward



**RÉUTILISATION DE L'EAU** p.32

Avec quoi et comment ?



**LES RÉSEAUX**

p.34

Dans les starting-blocks  
pour démarrer la saison



**LES ASSISES DE LA FPP** p.82

Des rencontres riches en infos  
et... en positivité !



*Un moment avec...* Benoit QUEIREL

p.10



Naty LOPEZ et Carlos MUÑOZ

**Rien n'arrête BWT...**

...ni Naty Lopez ! Appelée à consolider les unités commerciales dans le monde entier en tant que COO BWT Pool Division, elle cède sa place de directrice de BWT Pool Products France et Benelux à Carlos Muñoz, nouveau venu dans la team BWT. Des changements à l'image de l'entreprise qui ne cesse d'innover et d'avancer sur le territoire international. Rencontre avec ce binôme d'exception ! p.78

## Be Spa

### Inspiration : une collection de spas « au naturel »

La collection de spas Inspiration de Be Spa décline une gamme de 6 spas de 3 à 7 places, parmi lesquels 5 modèles sont traités uniquement par ozonateur et UV. Conçus pour délivrer une véritable séance de bien-être tout en préservant la santé des utilisateurs, ces spas intègrent une technologie avancée de traitement UV et ozone. L'eau est ainsi désinfectée de manière naturelle, sans l'usage de produits chimiques agressifs. Le baigneur profite d'une eau douce pour sa peau, sans craindre les irritations et réactions allergiques.

Ces spas sont donc moins contraignants en entretien, et donc plus économiques sur la durée pour les propriétaires.

#### **Objectif zéro produit chimique Avec ozonateur et uv**

Cette collection de spas « au naturel » s'accompagne de toute la technologie d'un parcours thérapeutique offerte dans un spa Be Spa. Les propriétaires du spa bénéficieront donc d'une expérience de bien-être complète, alliant les avantages de la désinfection naturelle de l'eau aux plaisirs de l'hydromassage. Lors de la séance de spa, ils pourront choisir parmi différents types de jets et d'éclairages, afin de personnaliser leur expérience.



Le spa MAYA de la collection Inspiration : 6 places assises, 1 allongée, 126 jets au total, fixes, directionnels, rotatifs, air. Dim. 240 x 240 x 100 cm.

Be Spa possède 15 années d'expérience dans le spa, au service de massages ciblés, de la détente des muscles et de la stimulation de la circulation sanguine. L'enseigne développe son activité à travers un réseau de 100 magasins, appelé à s'étendre.

[info@be-spa.fr](mailto:info@be-spa.fr)  
[www.be-spa.fr](http://www.be-spa.fr)

## Le réseau **BE SPA**, expert dans son domaine

Depuis sa création en 2008, BE SPA s'est imposé parmi les acteurs majeurs du domaine du bien-être. La marque Sarthoise, spécialiste de l'hydromassage en termes de conception, maîtrise également tout le processus de la chaîne logistique, jusqu'à la mise en service chez le client.

« Notre stratégie repose sur une collection de spas aboutis, simples à utiliser et durables. Nous avons choisi de vendre exclusivement à travers un réseau de magasins, pour offrir un accompagnement premium à nos clients. En point de vente, ils peuvent toucher, tester nos produits, et obtenir des réponses à toutes leurs questions ainsi que des conseils sur l'équilibre de leur eau » déclare Raynald Pipelier, directeur de l'entreprise.

La plateforme logistique du Mans est centrale, permettant une distribution efficace à l'ensemble du réseau. Ce dernier compte nombre de pisciniers et de paysagistes n'ayant pas d'espace de stockage pour réceptionner les spas. C'est pourquoi BE SPA propose la livraison directement chez le client !

Pour ce qui est de la mise en service et de la maintenance éventuelle des spas de la clientèle, l'entreprise met aussi à la disposition des professionnels des stations techniques agréées par la marque, garantissant leur sérénité totale. L'équivalent de plus de 10 ans de pièces détachées est par ailleurs stocké au Mans, pour que l'achat d'un spa de la marque soit synonyme de durabilité.



Frédéric LANDAIS et Raynald PIPELIER

« En 2024, nous visons l'ouverture de notre 100e magasin, témoignant de la croissance durable de notre marque », ajoute Raynald Pipelier. Pour assurer l'accompagnement de ses partenaires et de ses équipes de ventes, l'enseigne organise des sessions de formation plusieurs fois par an. Les revendeurs bénéficient aussi d'un espace pro « MyBespa », proposant la collaboration au sein du réseau, mais aussi de nombreux outils : stocks disponibles, actualités, comparateurs, configurateurs 3D... Les partenaires BE SPA peuvent aussi compter sur des packs d'outils marketing arborant la nouvelle identité visuelle de la marque, destinés à leur point de vente et à leur communication digitale.

[info@be-spa.fr](mailto:info@be-spa.fr) / [www.be-spa.fr](http://www.be-spa.fr)



**Ensemble, créons des moments de bien-être inoubliables !**









**EXPERT DE VOTRE BIEN-ÊTRE & CONCEPTEUR FRANÇAIS 100% SPA**

**REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU D'EXPERTS & BOOSTEZ VOS VENTES !**