Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

CIE4DME

Session 2017

Brevet de Technicien Supérieur

COMMERCE INTERNATIONAL
à référentiel commun européen

E4 – Études et veille commerciales

U41 – Analyse diagnostique des marchés étrangers

Durée : **3 heures** Coefficient : **4**

Matériel autorisé :
- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome, et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999 publiée au Bulletin Officiel de l'Éducation Nationale du 25 novembre 1999*)*

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 15 pages, numérotées de 1/15 à 15/15.

Il est demandé au candidat de se situer dans le contexte des données présentées et d'exposer ses solutions avec concision et rigueur en prenant soin de justifier sa démarche.

Avertissement : si le texte du sujet, celui de ses questions ou le contenu des annexes vous semblent nécessiter de formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de les expliciter sur votre copie.

N. B. : hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

JOINTEC






En 1980, Monsieur Jean-Claude Pécheux, kinésithérapeute, met au point des appareils de rééducation post-opératoire des articulations et lance la société **KINETEC MACHINES**. Leader sur le marché des machines de rééducation post-opératoire, KINETEC est désormais la propriété d'un groupe américain.

Entrepreneur dans l'âme, Monsieur Pécheux crée en 2002 la société **JOINTEC**, spécialisée dans la conception et la fabrication d'appareils d'aqua-fitness[1]. Le produit vedette est un vélo de piscine, encore appelé aquabike.

La recette de **JOINTEC** ? Décliner le principe pour différents publics : aqua-fitness à destination du grand public mais aussi des personnes âgées, handicapées ou en surpoids, ainsi que pour l'entraînement des sportifs. Résultat, ce curieux vélo apparait dans de nombreux centres aquatiques ou de remise en forme.

JOINTEC développe deux gammes de produits, chacune ayant sa propre marque commerciale :

- Archimède est la gamme grand public. Les produits sont destinés à équiper des piscines municipales ou des piscines privées (terrains de camping, hôtels et spas, centres de fitness, particuliers). En effet, des cours collectifs de gymnastique aquatique sont proposés aujourd'hui dans la plupart des piscines municipales, centres de fitness et de remise en forme.
- HMS est la gamme de matériels médicaux pour la réhabilitation et la rééducation en traumatologie et rhumatologie. Les produits sont destinés aux centres de rééducation et aux hôpitaux.

[1] L'aqua-fitness ou gymnastique aquatique est la pratique d'activités sportives dans l'eau.

TRAVAIL À FAIRE

Monsieur Pécheux pense que le marché espagnol est un marché porteur pour sa gamme Archimède. Il souhaite que vous le confortiez dans son choix. Il vous remet un dossier documentaire.

1. **Évaluez la qualité des ressources documentaires fournies.**
2. **Analysez les opportunités et les menaces que présente l'Espagne pour l'entreprise JOINTEC.**

Monsieur Pécheux vise en priorité le marché des piscines privées.

3. **À partir du nombre de piscines privées construites en Espagne, dégagez la tendance d'évolution pour 2016 et 2017.**
4. **Analysez ce résultat en le confrontant aux données de l'annexe 8 et concluez sur la pertinence de la méthode de calcul utilisée.**
5. **Appréciez les perspectives du marché de la piscine en Espagne.**

Monsieur Pécheux décide de procéder à une veille concurrentielle pour approfondir son analyse. Il souhaite avoir davantage d'informations sur le marché espagnol de l'aquabike. C'est pourquoi il vous envoie au salon « Piscina & Wellness Barcelona » 2017.

6. **Rédigez à l'attention de monsieur Pécheux une note structurée lui présentant les informations pertinentes qu'il convient de collecter sur ce salon.**

Monsieur Pécheux s'interroge sur les capacités de son entreprise à aborder ce marché.

7. **Analysez les forces sur lesquelles JOINTEC peut s'appuyer.**
8. **Formulez des recommandations pour aborder ce marché.**

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Liste des annexes

Annexes	Intitulés	Pages
1	Présentation de la société **JOINTEC**	4 à 6
2	L'aquabiking : faire du vélo dans l'eau	7
3	Les piscines publiques en France	8
4	Espagne : informations pays	9 à 11
5	Statistiques du commerce extérieur espagnol (produits 9506)	12
6	Marché européen des piscines (données 2015)	13
7	Marché des piscines privées en Espagne (extrait)	14
8	Présentation du salon « Piscina & Wellness Barcelona »	15

ANNEXE 1 (1/3)

Présentation de la société JOINTEC

Les produits de la gamme Archimède : produits destinés au grand public

- vélo aquatique (aquabike)
- vélo elliptique aquatique
- mini trampoline aquatique
- banc de musculation
- tapis de course

Les produits HMS (Handicap Mobilité Solutions) : produits destinés à un usage médical

- lève-personnes
- accessoires de levage
- fauteuil accès au bain
- déambulateur aquatique
- barres parallèles de piscine (aides à la marche)

Évolution des chiffres d'affaires de JOINTEC

Années	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires total en euros	641 676	685 956	745 855
Chiffre d'affaires export en euros	90 815	94 552	180 292
Effectif	10 salariés	10 salariés	10 salariés

La clientèle de JOINTEC

La clientèle ciblée par **JOINTEC** est principalement les centres de fitness, les salles de sports, les piscines municipales et intercommunales, les cabinets de kinésithérapie ou encore les centres de remise en forme. **JOINTEC** cible aussi les particuliers qui peuvent avoir l'envie de s'offrir un vélo aquatique personnalisé, mais le prix assez élevé peut freiner certains consommateurs. Les clients type « particulier » sont essentiellement les habitants des Émirats arabes unis.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Les produits d'aqua-fitness

Malgré la multitude de produits proposés par la société, le produit phare de celle-ci est le vélo aquatique (l'aquabike) qui est décliné en deux gammes : pour particuliers ou professionnels (gamme destinée aux centres de fitness, piscines publiques…).
La spécificité des produits de **JOINTEC** est leur résistance. En effet, ils sont fabriqués en acier inoxydable, ce qui permet d'éviter toute corrosion, en particulier liée aux produits de traitement des eaux de piscine.
Compte tenu du temps utilisé pour fabriquer l'aquabike et de la qualité de celui-ci, les produits **JOINTEC** sont relativement chers. En effet, un vélo aquatique coûte en moyenne 1 200 Euros.
Les produits **JOINTEC** détiennent la Certification Européenne (CE).

Les engagements qualité de JOINTEC

Une production 100 % française.
Des matières premières et des composants les meilleurs du marché.
Des contrôles à chaque étape de la fabrication.
Une conformité aux normes MDD 93/42 IEC EN 60601 and machinery directive 2006/42/EXC.
Une garantie de 2 ans.
Un entretien minimum.

L'expérience à l'export

La société a 15 années d'activité et exporte ses produits depuis cinq ans. L'Europe est une destination primordiale pour **JOINTEC**. Le marché du matériel aquatique sportif est un marché de niche.

D'ici 5 ans, la société voudrait renforcer sa présence sur les marchés de l'aqua-fitness, de l'aquabiking et des accessoires pour la piscine privée. L'aqua-fitness est un phénomène de mode à travers le monde. La demande de matériel sportif aquatique est en expansion elle aussi. Ce phénomène permet à **JOINTEC** de vendre ses produits dans plusieurs pays.

La concurrence

JOINTEC est confronté à un important concurrent en France, le fabricant Cardi'eau basé à Angers. Cardi'eau commercialise du matériel semblable à celui de **JOINTEC**. En Europe les principaux concurrents de **JOINTEC** sont l'espagnol Pullbiking, leader du marché, et l'italien Hydrorider.
Le plus de **JOINTEC** face à ses concurrents est la qualité de ses produits et sa fabrication « made in France » ainsi que la résistance à toute corrosion de ses produits.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Afin de contrer la concurrence, la société a décidé d'ajuster ses prix et d'élargir sa gamme de produits. Elle compte aussi augmenter la promotion de ses produits via internet. De plus, le dernier né de la gamme est un aquabike de couleur noire, qui cible une clientèle plus masculine.

La distribution à l'international

La société possède un distributeur aux États-Unis ainsi qu'aux Émirats arabes unis. La société vend donc ses produits à ces revendeurs qui se chargent de la revente dans les pays mentionnés. Le marché des Émirats est un atout majeur dans les exportations de la société. L'aquabike est un produit à la mode, très apprécié par la clientèle émiratie. De plus **JOINTEC** détient un partenariat avec une société belge qui distribue sa gamme destinée à la rééducation (HMS).

La production d'un aquabike

Fiabilité : matériel construit en acier inox marine idéalement résistant à la corrosion par les eaux agressives pour un entretien minimal.

Rigidité : construction en tubes de 2 mm d'épaisseur résistant aux sollicitations extrêmes.

Stabilité : adhérence au sol assurée par des ventouses ou par des patins antidérapants efficaces sur tous types de sol (carrelage, polyester, PVC) non agressifs sur le liner (sol plastique de la piscine).

Sécurité : pièces rouges pour une signalisation optimale de l'appareil depuis le bord de la piscine.

Contrôle : montage et contrôle unitaire de chaque appareil avant expédition, tests d'endurance et de fonctionnalité réalisés dans des centres pilotes de la société.

Homologations : CE 98/37 – CE médical.

Source : JOINTEC 2016

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 2

L'aquabiking : faire du vélo dans l'eau

L'aquabiking séduit un nombre croissant d'amateurs de fitness, convaincus par les effets positifs rapidement constatés sur les jambes en général et la cellulite en particulier.



L'aquabiking se pratique généralement en cours collectifs, mais certaines piscines mettent des aquabikes à la disposition des nageurs tout au long de la journée.

Qu'est-ce que l'aquabiking ?

L'aquabiking, c'est tout simplement une variante de l'aquagym pratiquée avec un « bike » (vélo d'appartement, comme on en trouve dans toutes les salles de fitness) dans l'eau. Et ça change tout. Les vertus cardio-vasculaires sont toujours là, mais la résistance de l'eau a pour conséquence un effort différent, un massage aux multiples vertus : le cœur bat 10 % moins vite que dans l'air et les graisses sont brûlées en priorité. Ajoutons à cela le massage constant dû au mouvement de l'eau et on obtient une action destructrice contre la cellulite et sa redoutable partie visible, la peau d'orange.

C'est aussi une cure de jouvence pour les jambes lourdes. Les muscles des mollets, des cuisses, des fessiers, jusqu'aux abdos et à la colonne vertébrale sont bien sollicités. […] C'est généralement en cours collectifs que l'on pratique l'aquabiking, bien encadrés par un coach spécialisé.

Source : http://www.guide-piscine.fr/sports-aquatiques

ANNEXE 3

Les piscines publiques en France

Le guide des piscines de votre département

Retrouvez toutes les piscines de votre département sur guide-piscine.fr, le guide des piscines de France : horaires, périodes d'ouverture et de fermeture, tarifs, coordonnées, photos, caractéristiques des bassins, accessibilité et plan d'accès.

Chaque piscine, intérieure, extérieure ou plein air, est dotée d'une fiche descriptive de ses activités, animations, formations et équipements de bien-être et de relaxation proposés.

Les équipements de bien-être : jaccuzzi, bain à bulles, hammam, sauna, solarium…

Les activités proposées : aquagymnastique, aquabiking, aquajumping, aquajogging, leçons de natations, sports collectifs de balles, plongée…

La France compte 25 630 piscines publiques, certaines couvertes et d'autres en plein air. La plupart proposent des cours d'aquagym.

Source : http://www.guide-piscine.fr/sports-aquatiques/

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 4 (1/3)

Espagne : informations pays

Population

Population totale : 46 617 825 habitants.

Densité : 93 habitants/km².

Population urbaine : 79,1 %.

Population des principales villes (banlieue incluse) : Madrid (5 300 000 habitants) ; Barcelone (3 890 000) ; Valence (1 720 000) ; Séville (1 135 000) ; Bilbao (879 000).

Capitale : Madrid.

Profil du pays

Superficie : 505 600 km²

Nature de l'État : Royaume. Monarchie constitutionnelle basée sur une démocratie parlementaire.
Le pouvoir est très décentralisé, les communautés autonomes ont une grande liberté législative, exécutive et fiscale (Pays Basque et Navarre, impôts propres).

Niveau de développement : pays à revenu élevé, membre de l'OCDE.

Économie basée principalement sur le tourisme et les services financiers ; le plus grand producteur mondial d'huile d'olive ; un des taux de chômage les plus élevés en Europe.

IDH : 0,869/1 IDH (rang mondial) : 27/187

PIB/habitant : 27 309 USD en 2016

Monnaie locale : Euro (EUR)

La conjoncture économique

Après six ans de récession, la reprise engagée dans la seconde moitié de 2013 a continué de se renforcer en 2015, la croissance dépassant les 3 % du PIB. Tirée par la demande intérieure, la croissance a été soutenue par le retour de la confiance des ménages et des investisseurs, elle-même stimulée par la création d'emplois, la déflation, de meilleures conditions de crédit, la baisse du prix du pétrole, la reprise en Europe, la dépréciation de l'euro et la mise en œuvre des réformes. Tout en restant vigoureuse, l'activité devrait légèrement ralentir en 2016 (2,5 %), l'effet positif de la baisse des prix du pétrole et de la dépréciation de l'euro tendant à s'estomper.

Comme l'illustre la consolidation de la croissance, les déséquilibres ont continué de se résorber en 2015. Le programme d'assainissement bancaire a porté ses fruits, le risque souverain s'est amélioré grâce à la forte baisse des coûts d'emprunt sur le marché obligataire et à l'effort d'ajustement budgétaire et les entreprises exportatrices se sont consolidées. Le déficit public a continué de diminuer en raison de la bonne tenue de la croissance et de la faiblesse des taux d'intérêt, une tendance qui devrait se maintenir en 2016. Cependant, la dette publique continue à augmenter et devrait dépasser les 100 % du PIB en 2016, l'endettement du secteur privé reste préoccupant. Affaiblie par les politiques d'austérité et les affaires de corruption, la classe politique traditionnelle est confrontée à la montée du vote contestataire. La fin du bipartisme (avec la percée de la gauche radicale - Podemos) ouvre une période d'incertitude qui pourrait affecter la reprise économique.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Le taux de chômage de l'Espagne a baissé du fait de la diminution de la population active et de la création de nouveaux contrats temporaires, mais il reste très élevé (20 %) et un tiers des salariés touchent au maximum 655 EUR par mois. La crise a entrainé une baisse générale du niveau de vie.

Le tourisme représente la plus grande source de revenus de l'Espagne qui est devenue la deuxième destination touristique du monde. Le secteur tertiaire contribue, quant à lui, aux deux tiers du PIB.

Les chiffres du commerce international

Le commerce représente plus de 64 % du PIB espagnol.

Indicateurs du commerce extérieur	2011	2012	2013	2014	2015
Importations de biens (millions USD)	376 606	337 338	340 598	358 924	309 292
Exportations de biens (millions USD)	306 551	295 250	317 833	324 536	281 836

Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce - dernières données disponibles.

Principaux pays partenaires

Principaux clients (en % des exportations)	2014	Principaux fournisseurs (en % des importations)	2014
France	15,7 %	Allemagne	12,1 %
Allemagne	10,4 %	France	11,0 %
Portugal	7,5 %	Chine	7,5 %
Italie	7,2 %	Italie	5,9 %
Royaume Uni	6,9 %	Royaume Uni	4,2 %

Source : Comtrade - dernières données disponibles.

Accords internationaux et procédures douanières

Les conventions internationales :
- Membre de l'Organisation Mondiale du Commerce
- Membre de l'OCDE
- Signataire du Protocole de Kyoto.

Les coopérations économiques internationales :
- Union Européenne
- Espace Économique Européen.

Les documents d'accompagnement à l'import :
- Les marchandises circulant dans la zone communautaire sont exonérées de droits de douane et de formalités douanières.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 4 (3/3)

Les normes

Les organismes de normalisation

AENOR (Association espagnole de normalisation et certification)
Au niveau européen : Comité européen de normalisation (CEN)
Au niveau international : Organisation Internationale de Normalisation (ISO en anglais)

L'obligation d'utiliser des standards

À la nécessité de se conformer à la législation européenne (Directive sur la sécurité générale des produits, réglementations techniques), s'ajoute celle de se conformer à la législation nationale espagnole.

La classification des normes

UNE (marquage de certification nationale).
CE (marquage de certification européen).

L'évaluation du système de standardisation

Les consommateurs espagnols sont attachés aux normes puisqu'elles garantissent la qualité et la sécurité des produits et les informent sur leurs caractéristiques.

Le profil du consommateur

Les secteurs de consommation porteurs

Tourisme, logiciels, énergies renouvelables, équipements de protection de l'environnement, télécommunications, équipements de sécurité, e-commerce, logement, alimentation, transports, produits chimiques, services d'ingénierie.

Le comportement de consommation

Le prix est un élément décisif dans le comportement d'achat des consommateurs espagnols. Ils ne sont plus forcément fidèles à une marque et les marques de distributeurs se développent rapidement. Les facilités de paiement et l'existence d'un service après-vente efficace sont d'autres facteurs clés.

Le profil du consommateur et son pouvoir d'achat

Le consommateur espagnol paraît exigeant mais s'attache de moins en moins à la garantie d'une marque connue. Il est conservateur et préfère les produits connus aux produits nouveaux mais, comme son mode de vie évolue, il peut faire preuve d'un peu de curiosité. Il a tendance à privilégier les produits espagnols ou qui en ont l'apparence. La consommation de produits bio reste minoritaire. Les jeunes sont de moins en moins fidèles aux marques et plus ouverts aux produits nouveaux.

Source : http://www.champagne-ardenne-export.com

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 5

Statistiques du commerce extérieur espagnol (produits 9506)

ITC International Trade Center

Statistiques du commerce pour le développement international des entreprises.

Données de commerce annuelles, importations et exportations de l'Espagne en valeur.

Produits 9506 : Articles et matériel pour la gymnastique, l'athlétisme, les autres sports y compris tennis, jeux de plein air, piscines et pataugeoires.

Importations	Importations totales par l'Espagne en provenance de tous les pays du monde	Dont importations depuis la France	Dont importations depuis la Chine
2013	447 570	28 871	203 046
2014	538 545	31 819	257 036

Exportations	Exportations totales de l'Espagne vers tous les pays du monde	Dont exportations vers la France	Dont exportations vers la Chine
2013	280 872	104 654	75
2014	313 978	125 547	87

Unité : millier Dollars Américains

Source : flux d'import-export Comtrade des Nations Unies qui fournit les données déclarées par les offices des douanes de plus de 200 pays du monde.
Les produits sont classifiés selon la nomenclature du système harmonisé HS 2002.
http://www.trademap.org

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel Réseau Canopé

ANNEXE 6

Marché européen des piscines (données 2015)

L'EUSA (European Union of Swimming pool and Spa Associations) a été créée en 2006 à Bruxelles. Cette Union représente les artisans, les distributeurs et l'industrie du secteur de la piscine et du spa en Europe. Elle défend et représente les intérêts des entreprises du secteur de la piscine.

Actuellement, 13 fédérations nationales sont membres de l'EUSA, soit environ 2 500 entreprises de toute la chaîne de valeur de l'économie de la piscine et du spa.

Parmi ces 13 fédérations nationales, on trouve, par exemple, en France la Fédération des Professionnels de la Piscine, avec 775 entreprises membres.

Marché européen (données 2015)

	Italie	**France**	**Espagne**	**Total (13 pays)**
Population	60 760 000	65 700 000	46 500 000	396 600 000
Constructions de piscines privées				
2012	20 700	63 000	16 000	125 400
2013	19 000	57 000	14 000	115 300
2014	17 000	54 000	8 000	104 000
2015	14 500	48 000	8 000	96 700
Parc de piscines privées	**340 000**	**1 700 000**	**1 200 000**	**3 950 000**
Nombre d'habitants / piscine privée	179	39	39	113
Parc Piscines publiques	14 930	25 630	16 900	82 403
Nombre d'habitants / piscine publique	4 070	2 563	2 751	4 813
Ratio public / privé (%)	4,4 %	1,5 %	1,4 %	2,3 %

Source : http://www.eusaswim.eu/ European Union of Swimming pool and spa Associations

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 7

Marché des piscines privées en Espagne (extrait)

L'Espagne, avec 1,2 million de piscines, représente le second parc européen et le quatrième mondial de piscines privées. Il est très important mais aussi de plus en plus vieux.

60 % des piscines privées ont plus de 10 ans et sont dotées d'équipements et d'accessoires très basiques. De ce fait, les meilleures opportunités de ce secteur sont liées à la rénovation, la maintenance et la montée en gamme des installations existantes. Ajoutons à cela les perspectives de reprise de l'économie favorisant un secteur en augmentation.

Ces conclusions ressortent d'un rapport industriel basé sur le marché espagnol des piscines à usage particulier. Ce rapport, présenté par le salon « Piscina & Wellness Barcelona 2016 », fait une analyse approfondie des caractéristiques du parc de piscines déjà installées ainsi que des besoins des actuels propriétaires et des acquéreurs potentiels de piscines en Espagne. […]

Le bien-être est la seconde raison pour acheter

La plupart des usagers continue à voir la piscine comme une installation pour le plaisir de la famille, selon 45,5 % des propriétaires. Mais comparé à 2012, il y a une progression spectaculaire dans les motivations de « qualité de vie » et de « bien-être » pour posséder une piscine (40,8 % contre 4,2 % il y a 4 ans). À cet égard, il est à noter que le marché espagnol est de plus en plus sensible au concept de « bien-être ».

Il existe d'autres arguments utilisés par les acheteurs pour justifier l'acquisition d'une piscine : les enfants peuvent y jouer, c'est un excellent moyen pour pratiquer de l'exercice, elle ajoute de la valeur à la maison, elle agrémente le jardin…

Source : rapport du comité d'organisation du salon Piscina & Wellness Barcelona (février 2016)

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 8

Présentation du salon « Piscina & Wellness Barcelona »

« Piscina & Wellness Barcelona » 2017 inaugure son nouveau logo et son nouveau nom. La prochaine édition du salon se tiendra du 13 au 16 octobre 2017 au parc d'exposition de Barcelone.

Avec 62 % d'exposants et 37 % de visiteurs venant de l'étranger, le salon se positionne actuellement en première ligne sur la scène des salons mondiaux avec une offre englobant tous types d'équipements aquatiques.

« *Notre salon accueille des exposants et des professionnels d'une centaine de pays. Ils sont intéressés par le marché espagnol de la piscine – le deuxième en Europe et le quatrième au monde – mais aussi par les possibilités d'accroître les exportations en Méditerranée et en Amérique latine. D'édition en édition, nous veillons à nous adapter au mieux aux besoins du marché dans le but d'apporter de nouvelles opportunités d'affaires et de tenter de consolider une reprise qui a déjà commencé* », affirme Eloi Planes, Président du comité organisateur du salon.

Face à l'augmentation de la demande liée au bien-être, « Piscina & Wellness Barcelona » 2017 promeut cet aspect dans son offre d'exposition et l'inclut dans le nom du salon. « *L'eau est l'essence de notre secteur et ce sont ses nouveaux usages alliant détente, sport, loisirs, plaisir et santé qui transforment et font croître le marché* », explique le directeur du salon, Josep Jonàs.

Ainsi, le salon profitera de la force de l'industrie touristique espagnole – la troisième au monde – pour présenter aux hôtels, campings, gîtes ruraux, stations balnéaires, centres de bien-être et spas une large offre en piscines d'hydrothérapie, équipements hydrothermaux, compléments et installations aquatiques récréatives de petite et moyenne dimension, qui leur permettra de moderniser leurs établissements et d'offrir de nouvelles expériences à leurs clients.

Par ailleurs, avec 16 000 piscines installées en 2016 – soit deux fois plus que pendant les années de crise – le marché espagnol constitue une cible intéressante pour les fabricants, les constructeurs et les distributeurs nationaux et internationaux de piscines, de produits et de systèmes de traitement de l'eau, ainsi que de compléments et d'accessoires. Au sein du salon, les exposants offriront des solutions aussi bien pour la construction de nouvelles piscines que pour la rénovation et la maintenance d'un parc qui compte plus de 1,2 million d'unités en Espagne, en promouvant leur efficacité énergétique maximale, leur utilisation pratique et aisée, de même que leur intégration optimale au sein de l'environnement.

Source : http://www.eurospapoolnews.com

Boîte à outils pour les sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.