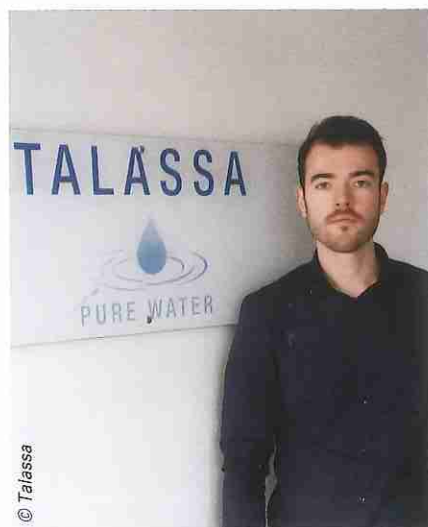


Talassa : de la filtration et du traitement de l'eau au métier de conforticien

Talassa, spécialiste des produits et du matériel de traitement de l'eau – eau chaude sanitaire, eau des circuits de chauffage et eau de boisson –, lance Emmo, un filtre à installer sous l'évier, et... une opportunité pour les installateurs. Explications de François-Xavier Hutin, responsable technique chez Talassa.



François-Xavier Hutin, responsable technique chez Talassa.

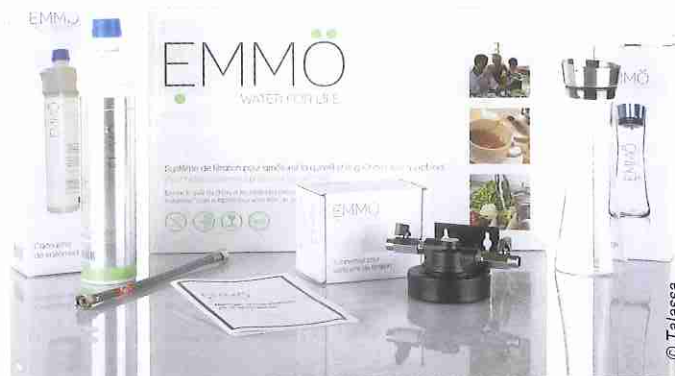
Filière Pro – En quoi consiste le filtre à eau Emmo ?

François-Xavier Hutin – Emmo est un filtre destiné à améliorer les qualités physiques et gustatives de l'eau de boisson. Il élimine les particules en suspension, le chlore et les résidus toxiques tels que les pesticides (glyphosates notamment), herbicides... qui peuvent être présents dans l'eau du robinet. Emmo permet d'éviter la consommation d'eau en bouteille, de réduire sa production de déchets et de faire des économies, tout en se simplifiant la vie : plus de packs d'eau à charrier. Emmo est un produit éco-responsable.

En quoi le filtre Emmo est-il différent de ceux qui existent déjà sur le marché ?

François-Xavier Hutin – Par rapport aux solutions déjà présentes sur le marché, Emmo a plusieurs avantages : il assure un débit de filtration élevé, qui permet d'éviter l'ajout d'un robinet spécifique sur l'évier ; il inclut des charbons actifs composés de coques de noix de coco très denses et filtrantes, dont la qualité et la finesse – 5 microns – assurent une bonne efficacité de la filtration ; il affiche une capacité de filtration de 10 000 litres d'eau,

Le filtre Emmo est vendu en coffret, comprenant le système de filtration, un flexible de raccordement et une carafe en verre.



qui entraîne une réduction de la fréquence de changement du filtre : la durée est d'un an pour une famille de quatre personnes. De plus, Emmo est associé à une application que nous venons de développer et que l'utilisateur peut télécharger après achat. Par son intermédiaire, il sera informé de la nécessité de changer sa cartouche de filtration. C'est important, car une cartouche saturée peut relarguer les polluants qu'elle a accumulés. Nous sommes les seuls à proposer ce service, qui sera bientôt disponible, via la même application, pour nos adoucisseurs, afin de prévenir le consommateur de la nécessité de recharger la saumure, de réaliser l'entretien... Ce service est unique.

Quel est l'intérêt pour l'installateur de vendre des filtres à eau dont on trouve nombre d'exemplaires dans le commerce ?

François-Xavier Hutin – Outre ses performances élevées, le filtre sous évier que nous proposons permet à l'installateur de répondre aux nouvelles préoccupations des consommateurs, devenus très sensibles à la qualité de l'eau du robinet d'une part et à la protection de l'environnement d'autre part. Ainsi, nous sommes de plus en plus nombreux à vouloir réduire la production de nos déchets, dont font partie les bouteilles plastiques. Avec un filtre sous évier, les particuliers peuvent, pour un coût très abordable, résoudre ces deux problématiques. Lors des formations produits que nous organisons chaque mois dans nos locaux, nous invitons les installateurs à

s'emparer de ce nouveau marché et à devenir de véritables qualiciens ou conforticiens de l'eau.

Qu'est-ce que vous appelez un conforticien ?

François-Xavier Hutin – C'est un installateur qui sera identifié comme le spécialiste de l'eau dans la maison, qui peut proposer différentes prestations et services, en plus du chauffage, de la plomberie ou du sanitaire. Il s'agit notamment de la protection contre le calcaire des canalisations et des équipements grâce aux adoucisseurs, du traitement des circuits de chauffage, de la filtration de l'eau de boisson... En proposant ces différents produits, le professionnel ajoute le service à ses compétences techniques et répond aux nouveaux besoins des consommateurs. C'est une manière de se démarquer de la concurrence et de pallier la banalisation des produits. Alors qu'Internet regorge de tutoriels sur la pose des robinets, dont pratiquement toutes les marques sont désormais vendues à bas prix sur les sites d'e-commerce, l'installateur a tout intérêt à ajouter de nouvelles cordes à son arc et à valoriser son savoir-faire et son service. Notre objectif est d'accompagner, grâce à des produits performants, à des outils d'aide à la vente..., les professionnels qui veulent devenir des spécialistes de l'eau dans la maison. Ceux qui viennent chez nous se former à nos produits sont réceptifs à notre message. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier