

Le marché des piscines en franchise

Choix du cœur et de la raison, les piscines privées répondent à la fois aux nouvelles tendances de vie des Français liées au bien-être et à la convivialité, mais aussi à l'optimisation de la valeur de leur patrimoine immobilier.

Les motivations d'achats

- La convivialité.
- Le confort en famille.
- Le sport et le bien-être.
- La valorisation du patrimoine.
- Un vrai besoin d'évasion.



Dans un contexte de tourmente financière, les piscines constituent plus que jamais un placement à long terme capable de répondre aux besoins de détente des Français, tout en valorisant fortement leur patrimoine, une piscine pouvant accroître jusqu'à 20% la valeur d'une maison tout en facilitant sa revente. Placements bien-être, les piscines sont également de sérieuses alliées de la santé, de la forme et du tonus. La natation, l'aquagym ou encore la balnéothérapie à domicile dans sa piscine, autant d'activités dont les bienfaits pour le corps et l'esprit ne sont plus à démontrer. Placement plaisir également, celle-ci constitue aussi une «assurance convivialité» à

partager en famille ou entre amis tout au long de l'année.

Un bon placement

Selon les régions, une piscine peut faire bondir la valeur d'un bien immobilier jusqu'à +20% et faciliter sa revente. En pleine crise financière, ce type de placement présente le double avantage d'assurer bien-être et plus-value ! À maison identique, entre celle équipée d'une piscine et celle qui ne l'est pas, la différence de prix dépasse presque toujours le coût de la construction du bassin. La construction d'une piscine enterrée doit ainsi être raisonnée sur le long terme, au même titre qu'une maison. Ainsi, une piscine de 10.000 euros (pour une piscine à monter soi-même) revient à seulement 82 euros par mois sur 156 mois (treize ans), une piscine de 15.000 euros à environ 135 euros par mois sur 156 mois et une piscine de 25.000 euros à seulement 184 euros par mois sur 180 mois.

En outre, elles offrent tous les bienfaits des activités pratiquées en milieu aquatique. Elles permettent, à domicile, de faire de l'exercice et de prévenir les maux inhérents au mode de vie sédentaire d'aujourd'hui. Elles s'adaptent aux envies des Français en s'équipant de balnéo ou de nage à contre-courant. Les utilisateurs s'orientent d'ailleurs aujourd'hui principalement vers des piscines enterrées plus petites qu'auparavant mais beaucoup plus

Chiffres clés du marché français

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Hors-sol	134.000	162.000	212.000	253.000	336.000	392.000	447.000	503.000
Enterrées	574.000	611.000	642.000	675.000	720.000	762.000	801.000	843.000
Total	708.000	773.000	854.000	928.000	1.056.000	1.154.000	1.248.000	1.346.000

Everblue, N°1 de la piscine traditionnelle

PISCINES
EVERBLUE



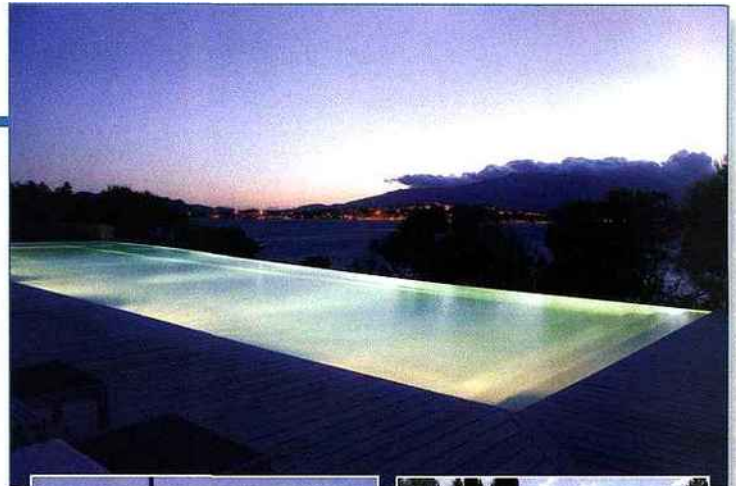
Premier Réseau de pisciniers en France avec plus de 100 implantations qui assurent la fabrication, la construction, la rénovation de piscines intérieur et extérieur mais aussi le service après-vente, l'entretien, la fourniture d'accessoires et d'équipements de filtration de haute technologie, de stérilisation de l'eau, de chauffage piscine, de robots nettoyeurs exclusifs, d'abris piscines innovants sans oublier tout le nécessaire pour assurer la sécurité autour du bassin, le réseau Everblue est fort de vingt-cinq années d'expérience, de milliers de réalisations... et de plus d'une centaine d'implantations.

La force d'un réseau
Par son implantation, ses

réalisations, son parc de clientèle fidèle, Everblue est la première organisation en France dans le créneau des piscines de qualité. Cette appellation désigne les bassins bien conçus et équipés de matériel de haute qualité, pour un budget

de 25.000 à 65.000 euros (moyenne autour de 45.000 euros). Chaque année, le réseau, qui doit répondre à environ 10.000 demandes de renseignement, concrétise 1 bassin sur 3, sans parler des ventes annexes (chauffage, robots, volets...), elles aussi très importantes. Outre une qualité, un savoir-faire et des règles de professionnalisme irréprochables, ce leadership s'explique également par la force du réseau, qui met en œuvre :

- une logistique puissante (desserte nationale permanente sous quelques jours) qui concerne aussi bien les pièces détachées (5.000 références stockées), les réparations (garantie sous 10 jours en toute saison) même



- celles des équipements (filtres, motopompes, coffrets, sterilor...);
- une sélection rigoureuse des produits et des fabricants;
- de multiples exclusivités déterminantes;
- des outils marketing puissants;
- une communication efficace (affichettes, affiches, publicités, campagnes nationales);
- un site Internet à la pointe des dernières technologies (avec recherche géographique notamment);

- un contrat unique (pas de droit d'entrée, secteur protégé...). Ainsi, chaque point Everblue est une entité juridique indépendante et totalement responsable auprès de sa clientèle.

Contact

RN 20 - Les Boulbènes
31620 Castelnau d'Estretfonds
Tél.: 05.61.37.31.20
e-mail : ever@everblue.com
www.everblue.com

fournies en équipements en tout genre. Car pouvoir utiliser sa piscine, même seulement 30 minutes le soir après le travail, recharge l'organisme et évacue également le stress pour toute la soirée. Désormais, les piscines deviennent bien plus que de simples équipements de loisirs et de baignade. Elles sont envisagées comme des espaces de vie à part entière. Elles complètent les traditionnelles pièces de la maison

et font partie intégrante de la décoration du jardin où les Français aiment de plus en plus se retrouver en famille ou entre amis. Pour en profiter davantage, les professionnels proposent d'ailleurs abris, couverture et chauffage afin de prolonger la saison des baignades. Avec ces équipements, l'eau des bassins conserve en effet une température agréable, même quand l'air extérieur se rafraîchit. Tous les spécialistes conçoivent

ainsi leurs produits comme des ensembles cohérents, des lieux à vivre, à partager. Enfin, matériaux, végétation, couleurs de liners, LED... les créateurs proposent un vaste choix de combinaisons afin que les consommateurs puissent adapter leur piscine à leurs envies de déco. Car une piscine est à considérer comme étant un des éléments contribuant à l'esthétisme général du jardin. Ce rôle majeur dans l'aménagement

Les principales franchise du secteur

Franchise	Date de Création	1 ^{ère} Franchise	Commentaire
Alizéa	2004	2006	Leader de vente de dispositifs de sécurité piscine sur tout le sud de la France, Alizéa s'est ensuite développée dans la distribution d'autres produits, notamment la piscine bois. Concepteur d'un fond mobile de piscine, le réseau de concessionnaires s'étend désormais sur tout le territoire français.
Aquasteel	2003	2006	Sous la houlette de Francis Tugaye, alors P-DG de SOFIP (société de chaudronnerie fine), Aquasteel voit le jour en décembre 2003. Son concept : une piscine ludique, facile à installer et donnant la possibilité à chacun d'accéder au plaisir de l'eau. Les réseaux commercialisent piscines en kit, piscines inox ainsi que les accessoires piscines.
Aquilus Piscines	1981	1981	Depuis 24 ans, Aquilus Piscines construit et commercialise des piscines. Avec plus de 23.000 piscines réalisées, le groupe offre l'expérience réussie d'un concept fort, s'imposant grâce à ses différences en termes de services, de magasins, de communication, de prix et de gamme de piscines.
Piscinelle	1979	2004	Piscinelle s'est développée en capitalisant sur le savoir-faire de la construction de structures en bois. C'est en 1992 que naît l'idée d'une piscine en bois dans l'imagination de Bruno Choux, président-fondateur de la marque. Forte de 25 années d'expérience et de sa position de pionnier sur ce marché, Piscinelle est aujourd'hui le leader européen de la piscine haut de gamme en bois.
Piscines Christine Caron	1953	2002	Concepteur, fabricant et installateur de piscines industrialisées 100% béton armé, Piscines Christine Caron offre notoriété, savoir-faire et expérience mais aussi formation et assistance du concédant. Désormais, ce pisciniste innove avec des piscines hors-sol en béton armé aspect bois lasuré. Cette entreprise de forte croissance affiche un réseau de 150 distributeurs exclusifs à travers l'Europe.
Piscines Magiline	1994	-	De la recherche à la fabrication (100% française), les Piscines Magiline maîtrisent l'ensemble de la chaîne, jusqu'au réseau de distribution, pour garantir la qualité.
Piscine Service Intervention	1998	2007	Réseau national du SAV, dépannage et entretien de piscine en France, PSI affiche savoir-faire et une bonne expérience du concept. L'objectif est d'ouvrir une cinquantaine de points de vente supplémentaires d'ici 2010.

du jardin doit donc être pris en compte au moment de la conception ou de la rénovation. Les piscines réussies sont celles qui s'intègrent au paysage, créant un espace de vie supplémentaire particulièrement agréable et convivial.

Un atout santé à domicile

Les activités physiques exercées en piscine à domicile peuvent entraîner de très nombreux bienfaits pour la santé. La natation

est un sport qui permet notamment :

- d'augmenter la consommation calorique et de lutter contre le surpoids ;
- de lutter contre la sédentarité et ses maux ;
- de limiter les effets de l'hypertension ;
- de diminuer le cholestérol total, d'augmenter le bon cholestérol (HDL), de baisser les triglycérides ;
- de renforcer muscles et tendons ;
- de réduire le stress.

L'avantage de l'eau est de permettre au

corps d'être en apesanteur, ce qui permet de limiter les contraintes sur l'appareil locomoteur mais aussi de se dépenser même en cas de pathologie tel que l'arthrose, voire une chirurgie récente. C'est pourquoi les piscines sont souvent utilisées en rééducation et pour entraîner les sportifs de haut niveau. Et même les personnes souffrant de surpoids ou d'obésité peuvent pratiquer cette activité physique sans altérer leurs articulations puisque l'eau limite les lésions

de la piscine		
Investissement	Contact	Internet
30.000 €	04.66.80.37.67 ou info@alizea-piscine.com	-
60.000 €	05.62.44.84.40	www.aquasteel-piscines.fr
À partir de 80.000 €	04.75.03.55.04 ou aquilus.developpement@grou peatlantis.com	www.aquilus-piscine.com
À partir de 120.000 €	01.34.38.04.93 ou contact@piscinelle.com	www.piscinelle.com
À partir de 100.000 €	02.51.13.08.50 ou contact@piscines-caron.fr	www.piscines-caron.com
À partir de 100.000 €	03.25.45.12 40	www.magiline.fr
45.000 €	-	www.piscineservice.com

musculaires grâce à l'inertie liée aux forces de frottement. D'autre part, les activités aquatiques ont un grand intérêt cardiovasculaire. Ainsi, la pression de l'eau et la position allongée permettent d'améliorer le retour veineux, donc la circulation veineuse. Enfin, la natation renforce muscles, tendons et os, permet un bon gainage (abdominaux, dorsaux et lombaires), aide à lutter contre l'ostéoporose en augmentant la fixation du calcium sur les os.

Un marché porteur

En dix ans, le nombre de piscines privées a été multiplié par 2,4, passant de 556.000 bassins en 1997 à 1.346.000 en 2007 affichant une progression annuelle moyenne du parc de bassins d'environ 15%. Ces chiffres relativisent évidemment la baisse d'environ 20% enregistrée au premier semestre 2008. Car si le secteur connaît un fléchissement conjoncturel directement imputable aux mauvaises conditions climatiques et à

la baisse de l'indice de confiance des ménages, le marché reste néanmoins structurellement porteur. Ainsi, durant le 1^{er} semestre 2008, les livraisons de nouvelles piscines ont fléchi de 20% par rapport au très dynamique 1^{er} semestre 2007. Par ailleurs, d'autres segments du marché comme la rénovation, l'entretien ou encore l'installation de nouveaux équipements complémentaires (chauffage, pompes à chaleur, couvertures automatiques...) sont toutefois restés dynamiques (environ 20% du chiffre d'affaires du marché).

Actions pour soutenir le marché

Malgré le fléchissement de l'indice de confiance des ménages, en grande partie lié à la crise financière, les professionnels implantés dans le métier sont confiants. Ils sont en effet convaincus que la piscine est un véritable phénomène de société en parfaite adéquation avec le mode de vie contemporain et les attentes des consommateurs. Car la piscine n'est pas un bien de consommation comme les autres : sa construction représente à la fois un investissement patrimonial rentable et durable et une véritable amélioration du cadre de vie de ses propriétaires.

L'ensemble des entreprises du secteur est donc mobilisé pour prolonger la dynamique du marché en proposant toujours plus d'innovations, en renforçant l'offre de services, en développant des produits de qualité et en communiquant sur les atouts de la piscine dans le domaine de l'immobilier, de l'art de vivre et de la santé.

Ainsi, la FPP a prévu des actions de communication par l'intermédiaire d'une plaquette de présentation à destination des particuliers souhaitant acheter une piscine. En outre, la FPP va créer un événement annuel : «La Fête de la piscine». L'événement reposerait sur le concept des journées «portes ouvertes» sous le signe de la convivialité. Les professionnels proposeraient des conditions de vente spéciales et inciteraient leurs clients à inviter leurs voisins à venir tester leurs piscines.

Laura Deltramino