

12 SECTEURS GAGNANTS

5. L'habitat
Quand il va, tout va !

Aujourd'hui, à une époque où l'achat et la location des logements sont à des prix record, les budgets se resserrent pour le reste. C'est ce que l'on pourrait penser. Or, pas du tout, puisque 2007 a été entre autres une année exceptionnelle pour les achats d'ameublement et d'électroménager. L'habitat et l'équipement de la maison restent donc une priorité. Nous voulons que notre petit cocon soit le plus agréable possible et nous sommes nombreux aussi à craquer pour les dernières révolutions technologiques.

Les psychologues ou spécialistes du marketing et des sociotypes vous trouveront bien des explications pour ce besoin de sécurité et de cocooning qui paraît-il faisait ricaner en 1968, mais qui séduit aujourd'hui toutes les générations.

Un créneau très porteur

En ce qui concerne les années 2000, en tous les cas, cela fonctionne on ne peut mieux, au grand bonheur de toutes les entreprises qui sont présentes sur ce créneau toujours porteur. Un créneau qui apporte de vraies innovations que ce soit en matière d'environnement ou de confort. Les appartements et villas sont de plus en plus chers à acheter ou à louer, et l'équipement intérieur et extérieur se fait souvent peu à peu et le plus possible sans avoir recours à une main d'œuvre extérieure. Nous avons l'impression aujourd'hui de pouvoir voyager à travers le monde via Internet sans quitter notre salon et notre petit univers personnel est devenu primordial.

En dehors de l'équipement de la maison à proprement dit, on trouve également des franchises qui concernent également notre habitat, intérieur et extérieur. En voici quelques exemples.

MONTÉE
EN FORCE
DES PISCINES

Il s'agit d'un secteur qui a progressé très fortement ces quinze dernières années. On trouve aujourd'hui des piscines à tous les prix, coque, hors sol, traditionnelle, bois... Toutes les dimensions et toutes les formes. Sans oublier d'ailleurs une nouvelle tendance annexe du marché : les installations de jacuzzi, hammams et autres saunas individuels se multiplient chez les particuliers.

Ce marché existe depuis plus d'une dizaine d'années et il n'a cessé d'évoluer. En parallèle, le marché de

la rénovation commence à éclore depuis deux ou trois ans, ce qui laisse présager encore de beaux jours pour la profession. En 2006, on estime à 1,5 milliard d'euros le chiffre d'affaires effectué sur le marché de la piscine et de l'entretien en France, le négoce en représentant la moitié.

Il existe aujourd'hui une dizaine de franchiseurs sur ce marché. La plupart étaient, à l'origine, des indépendants qui ont développé leur structure en ouvrant plusieurs points de vente et qui ont fini par monter une franchise (Piscine Caron, Piscinelle...). D'abord régionale, puis aujourd'hui nationale. Depuis peu, certains se lancent même à l'étranger, en Espagne ou en Roumanie par exemple. Une

fois le concept établi et bien rôdé en France, l'objectif est d'ancrer la marque dans des pays proches, et par la suite dans tous les pays. Et qui dit piscine doit également aménagement des pourtours avec plages en pierres ou en bois exotique, douche, voire éléments végétaux.

> Le succès
de **Piscinelle**

Certaines franchises se sont installées sur le marché avec succès. Piscinelle en est un exemple et a décidé de se différencier de ses concurrents en investissant sur le concept du bois. Le fondateur de la société provient d'ailleurs de ce monde, puisque son père construisait des maisons en bois déjà. Maisons qui ont d'ailleurs de plus en plus de succès en ces temps de constructions biologiques. La marque est aujourd'hui leader sur son créneau et l'un des véritables plus est que la société dispose déjà de nombreux dépôts de brevets et continue à innover et à investir en recherche & développement, gardant de ce fait une longueur d'avance sur son créneau. 27 implantations et un chiffre d'affaires de huit millions d'euros, en progression de 13% semblent bien augurer du futur.

Pour en savoir plus :
www.piscinelle.com