

PISCINES

Piscinelle passe à l'offensive

Prenant le contre-pied du marché, *Piscinelle* déploie une stratégie d'attaque. Dans un souci permanent de performance, la marque resserre son réseau de distribution autour des plus ambitieux et part à l'assaut de nouveaux territoires pour doubler son chiffre d'affaires à horizon 2011.

En pleine accélération, *Piscinelle* recompose son réseau et s'entoure exclusivement d'entrepreneurs dont la volonté est de créer une PME incontournable dans leur région.

14 show-rooms à fin 2008

Ainsi, *Piscinelle* se sépare de 10 partenaires ne disposant pas des qualités nécessaires pour porter ses valeurs. Fort de ce choix stratégique, le réseau sous enseigne se compose donc en cette fin d'année de 14 show-rooms.

Parmi les derniers-nés : La Baule en septembre, Lille (premier show-room au nouveau concept architectural *Piscinelle* ouvert mi-octobre) et Angers (premier show-room franchisé de centre-ville dont l'ouverture est programmée courant décembre). À suivre dès janvier 2009, la création d'une franchise à Marseille.

Bon à savoir

Les excellentes performances des franchises de Nîmes (+22%), Grasse (+30%) ou encore le très bon démarrage de Lyon et Lille. Sur un marché en recul de -30%, *Piscinelle* tire son épingle du jeu avec un volume d'affaires « commandes » en retrait de seulement 10% versus saison 2007.



Un déploiement intensif en régions

Piscinelle étend à toute la France l'activité de sa filiale de distribution agissant historiquement sur la région Ile-de-France, et renforce ses forces commerciales. De 4 commerciaux salariés, le staff *Piscinelle* passe ainsi à 14 vendeurs.

À l'instar de Paris, la marque part à l'assaut des territoires non-couverts. Les grands espaces où *Piscinelle* est actuellement absente seront développés en direct, en attendant que des entrepreneurs partageant les ambitions de la marque ne repren-

nent le flambeau sur des secteurs donnés.

Ainsi, *Piscinelle* s'apprête à investir massivement la Vallée du Rhône, le Grand Sud-Ouest et le Grand Est. Dans les prochains mois, 9 territoires seront d'ores et déjà maillés, amplifiant ainsi la visibilité de la marque.

Plus de services aux franchisés

Pour maximiser la réussite de ses franchisés, *Piscinelle* vient d'intégrer un nouveau Directeur Commercial et un Responsable Technique.

L'enseigne renforce encore ses supports d'accompagnement : Appui technique, coaching personnalisé, nouveaux outils commerciaux. Extranet propriétaire. *Piscinelle* est à la pointe de ce qui se fait en termes de transmission de savoir-faire, de pilotage de réseau et d'expertise technique.

Objectif affiché : doper d'au moins 15% le chiffre d'affaires de chaque franchisé ■ E.S.



Infos & chiffres clés

Piscinelle

- Nature du contrat : franchise
- Durée de contrat : 5 ans
- Droit d'entrée H.T. : 20 000 €
- Surface commerciale souhaitée : 100 à 200 m²
- Redevance d'exploitation H.T. : 3% du C.A. H.T.
- Redevance publicitaire H.T. : 1,5% du C.A. H.T. avec un minimum de 3 400 €/an
- Implantation recherchée : axes passants - zones commerciales - environnement commercial à fort flux piétonnier
- Zone d'implantation : toute la France - ville > à 50 000 habitants
- Investissement H.T. hors local commercial* : 100 000 €
- Apport nécessaire en fonds propres : 30 000 €
- * Ce budget comprend : le droit d'entrée, l'accès à la marque, l'exclusivité territoriale, la formation initiale, l'assistance à l'ouverture, www.piscinelle.com

