

Le secteur qui monte

# Les réseaux surfent sur le créneau des piscines

**Aménagement extérieur.** Marché porteur depuis plusieurs années, le secteur de la piscine attire de plus en plus de réseaux

**D**epuis quelques années, le secteur de la piscine est plébiscité par les réseaux. On compte aujourd'hui plus d'1,2 million de bassins enterrés en France, d'après la Fédération française de la piscine. L'engouement est tel que le chiffre d'affaires des enseignes spécialisées s'est accru de 8 % en 2006, d'après le cabinet Precepta (groupe Xerfi). Ce spécialiste en analyses de stratégie concurrentielle prévoit la vente de 100 000 piscines supplémentaires pour 2007. Même prédiction pour 2008. « Le dynamisme va se poursuivre dans les quinze prochaines années et se concentrer sur les réseaux. Ces derniers rassurent les clients par leur sérieux », estime Cécile Amiel, responsable du développement d'Irrigardan. Une quinzaine de réseaux se sont positionnés sur ce

créneau. La majorité cherche à se développer sur le territoire national comme à l'étranger. Piscinelle, spécialisée dans le haut de gamme, souhaite ouvrir cinq points de vente en 2008, en priorité dans l'Est, le Grand Ouest et la région PACA. Aquilus, qui revendique 68 magasins en France, dont cinq ouverts depuis le début de l'année, cherche, lui aussi, des partenariats dans le Nord et le Nord-Est.

Étant donné l'importance de l'investissement global – entre 60 000 et 500 000 euros – le candidat idéal pour devenir franchisé est plutôt un cadre ou un dirigeant en reconversion. S'il n'est pas forcément issu des métiers de la piscine, il doit aimer le bricolage et savoir gérer une équipe. ■



PIRANON