

LE MARCHÉ DE LA PISCINE EN PLEINE CROISSANCE

« Malgré le contexte,  
le CA d'Aquilus Groupe  
progresses de 7% en 2020  
et nous allons continuer  
de développer le réseau  
et de recruter en 2021 ! »

Xavier Fourel, Directeur Général d'Aquilus Groupe, prend la parole pour revenir sur une année particulière, marquée par la crise du covid-19.

Les chiffres de la saison 2020 sont positifs en termes de résultats commerciaux et de demandes clients. Face aux événements, le groupe a su se réinventer et réagir : Aquilus Groupe enregistre une progression de 7% de son chiffre d'affaires, légèrement au-dessus du marché qui connaît une augmentation de 5%.

Malgré la deuxième vague de l'épidémie et le reconfinement, l'année 2021 s'annonce sous de bons auspices avec des carnets de commandes déjà bien remplis. Le groupe doit cependant faire face à deux enjeux : étendre son réseau de concessionnaires pour répondre à la demande croissante, et recruter de la main d'œuvre qualifiée pour réduire le temps de réalisation des chantiers.

## 2020, une année pour se réinventer face à la crise sanitaire

Depuis 2 ou 3 ans Aquilus connaît une croissance régulière avec des ventes en hausse, les prévisions pour l'année 2020 étaient donc optimistes avant l'arrivée du covid-19. Au moment de la crise, les carnets de commande d'Aquilus Groupe étaient pleins et certaines constructions de piscine étaient déjà bien avancées. Les chantiers se sont arrêtés une dizaine de jours mais le groupe a pu reprendre rapidement l'activité dans des conditions sécurisées : la majorité des chantiers étant en extérieur, les techniciens ont pu installer les piscines en gardant des distances de sécurité suffisantes et en se désinfectant régulièrement les mains. Cette réactivité et la mise en place des gestes barrières en un temps record a permis d'honorer tous les contrats passés avant la crise pour que les clients puissent profiter de leurs piscines durant l'été 2020.

La fréquentation des magasins Aquilus a véritablement été impactée. Pour les soutenir activement, le groupe a proposé à ses concessionnaires un accompagnement global avec le déploiement de campagnes de communication, d'un support informatique, et la mise en place d'une méthodologie organisationnelle. Nombre de ces actions étaient déjà en réflexion au sein du Groupe depuis un certain temps mais Aquilus a souhaité les accélérer pour permettre aux concessionnaires de garder le lien avec leur clientèle et de poursuivre leur activité commerciale.

*« Tous ces outils ont permis de soutenir les initiatives proposées par les concessionnaires au niveau local : Le drive, la livraison, ou encore des interventions à domicile. Les clients ont ainsi pu accéder aux produits pour entretenir ou remettre en route leur piscine. Nous avons été réactifs et nos efforts ont porté leurs fruits »*

Xavier Fourel

## Des perspectives encourageantes pour 2021

Depuis la fin du confinement, les concessionnaires doivent faire face à une demande qui explose avec des demandes de devis et de renseignements qui ont été multipliées par 3 et une forte hausse de la fréquentation dans les enseignes Aquilus.

Les consommateurs souhaitent plus que jamais avoir un accès privilégié aux loisirs, en toute sécurité, et à domicile.

La météo de l'été dernier a aussi été très favorable, un facteur déterminant pour l'année suivante. Malgré ce deuxième confinement, 2021 devrait donc débiter sur de bonnes bases, les carnets de commandes de certains concessionnaires étant déjà complets dans certaines régions.

## Le développement du réseau et le recrutement pour soutenir les ambitions du groupe

Depuis l'émergence de la crise sanitaire, le Groupe Aquilus est sollicité par de nombreux actifs en quête de reconversion professionnelle, conscients que le marché de la piscine est pérenne et dynamique.

L'objectif d'Aquilus Groupe est de s'entourer de 10 nouveaux concessionnaires tous les ans durant les 3-4 prochaines années, notamment sur les régions du sud-ouest et de la côte Atlantique. Pour maintenir ce rythme, Aquilus investit dans son équipe interne avec l'arrivée d'un nouvel animateur réseau chargé d'identifier de potentiels futurs concessionnaires.

Cette dynamique s'accompagne d'un recrutement plus global dans différents corps de métiers.

*« Chez Aquilus les approvisionnements sont assurés et ne mettent aucun frein dans la réalisation des chantiers. Nous pouvons donc sereinement attaquer les chantiers prévus en 2021 pour que les consommateurs puissent profiter de leurs piscines l'été prochain »*

Voir la vidéo ITW



*« Cette année, Aquilus Groupe va intégrer dans son réseau une trentaine de nouveaux salariés dans les métiers techniques, commerciaux et de la gestion. Le secteur de la piscine recrute, il y a de l'emploi et nous avons besoin de main d'œuvre ! »*

Xavier Fourel

### CONTACTS MÉDIAS

#### Aquilus Piscines & Spas

##### Noémie Boudra

Responsable Communication et Marketing  
Tél : +33 (0)4 75 03 55 15 — n.boudra@aquilus.fr

##### Crieur Public

Morgane Lieutet - Tél : +33 (0)6 71 10 86 52 — morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr

Pauline Garde - Tél : +33 (0)6 73 15 67 39 — pauline.garde@lecrieurpublic.fr