



« Là où le terme de reprise économique est très utilisé en ce moment, le mot le plus adapté à notre marché est celui de consolidation. 2021 aura été une année où l'intérêt pour les produits piscines et bien-être aura été accru, avec un pic dû à la pandémie. La tendance est durable et ce n'est pas une simple mode. Et concernant notre chiffre d'affaires, sa croissance est à deux chiffres, légèrement supérieure à la croissance du marché. Nous en sommes pleinement satisfaits ! »

Xavier Fourel, Président du Groupe Aquilus

MARCHÉ DE LA PISCINE

Xavier Fourel, président du Groupe Aquilus : « Avec + 40% de piscines livrées en 2021, nous mettons le cap vers une nouvelle année record »

Alors que le marché de la piscine et du spa poursuit sa croissance exceptionnelle, le constructeur français de piscines enregistre un chiffre d'affaires à deux chiffres et supérieur au marché par rapport à 2020. Si la demande a été très forte, le Groupe Aquilus a su y répondre grâce à une bonne anticipation de ses approvisionnements. Avec 40% de piscines livrées en plus, dans des conditions normales pour les concessionnaires, et sans retard pour les clients grâce à la mobilisation de l'ensemble des équipes, Aquilus continue d'afficher d'excellents résultats.

Si les piscines sont plus petites, elles sont mieux équipées. Le panier moyen continue d'évoluer avec une augmentation de l'ordre de 10 à 15%. Il représente actuellement un investissement entre 20 000 et 28 000 euros, contre 18 et 25 000 euros en 2020.

Aquilus a bénéficié d'un marché extrêmement dynamique, conséquence de l'année 2020 fortement marquée par la Covid-19. Pendant les confinements successifs, les Français ont eu besoin d'améliorer le confort de leurs maisons. L'univers de la piscine et du spa en a profité et 2021 a été porté par cet élan avec une demande très soutenue. De ce fait, cette forte croissance revêt un côté inattendu et extraordinaire.

En 2022, Aquilus poursuit son axe de développement stratégique tourné vers son réseau de concessionnaires et ses innovations produits.

Xavier Fourel, président du groupe, prend la parole pour dresser le bilan de l'année 2021 et présente les perspectives 2022 pour l'entreprise : nouvelle gamme wellness, anticipation des stocks disponibles ou encore lutte contre l'inflation.



Voir la vidéo
sur Youtube

Découvrir l'interview de Xavier Fourel :
« Avec + 40% de piscines livrées
en 2021, nous mettons le cap
vers une nouvelle année record »



Une nouvelle année charnière pour le marché du spa

Le marché du spa, comme celui des piscines, est en plein essor. Les restrictions des équipements collectifs ont encouragé les consommateurs à construire un espace bien-être à domicile. Si jusqu'à présent ce marché avait du mal à prendre sa place en France, il est actuellement en pleine croissance avec des carnets de commande qui n'ont jamais été aussi remplis, et une croissance à deux chiffres, de 30%. Il représente désormais 15% de l'activité totale du groupe, contre 10% auparavant. Néanmoins, les pénuries de bois, de composants électroniques et l'engorgement des voies de transport maritime n'ont pas permis aux productions de suivre le rythme sur l'année 2021. Les délais de livraison ont été allongés, pouvant aller jusqu'à 6 mois en moyenne.

L'année 2022 sera marquée par des nouveautés au sein de la gamme wellness. La marque proposera une gamme complète de saunas intérieurs, mais aussi extérieurs, avec une dizaine de nouveaux produits qui rejoindront le catalogue 2022.

« Tous les professionnels du secteur sont logés à la même enseigne. En revanche, Aquilus met le paquet pour que ces retards s'effacent. Pour ce faire, nous modulons nos pays d'approvisionnement, que ce soit en Europe ou aux Etats-Unis. Le retour total à la normale est attendu dès ce début d'année 2022 ! »

Xavier Fourel,
Président du Groupe Aquilus

Approvisionnement en matières premières et maîtrise des coûts, les nouveaux défis de 2022

Après une année 2021 record, Aquilus devra faire face en 2022 à de nouveaux challenges, et l'enseigne compte bien maintenir le cap.

D'une part, le premier enjeu sera d'avoir la capacité de produire autant que l'année dernière. Autrement dit, la problématique de l'approvisionnement est centrale pour la marque, condition sine qua none de la satisfaction de ses clients. D'autre part, le second enjeu est celui de la maîtrise des coûts, que le groupe surveille attentivement dans un contexte inflationniste évident.

Afin de s'assurer de l'approvisionnement de ses produits, Aquilus a pris ses dispositions en anticipant tous les marchés. Ainsi, l'intégralité de ses contrats avec ses partenaires fournisseurs ont été signés durant l'automne et en partie approvisionnés.

« Acier, PVC, pompes, filtres, pièces à sceller, tuyauterie, nous commençons l'année avec un stock largement supérieur à celui de l'an passé. Nous sommes donc sereins. Mais nous restons néanmoins attentifs car le contexte invite à la prudence. »

Xavier Fourel,
Président du Groupe Aquilus

Par ailleurs, préserver l'accessibilité des piscines au plus grand nombre en maîtrisant les coûts est un enjeu majeur pour 2022, notamment quand le coût des matières premières s'envole.

« Hors de question de répercuter intégralement ces hausses à nos clients : ce n'est pas la philosophie de notre entreprise. Comment faisons-nous ? Nous constituons des stocks importants d'abord, puis nous diminuons nos marges. C'est un parti pris important. Ainsi, nous absorbons une partie de ces hausses pour le client. Nous demandons à nos concessionnaires d'en faire de même. »

Grâce aux liens forts que la marque entretient avec ses magasins, l'enseigne accompagne de manière accrue ses concessionnaires en leur transmettant des informations en permanence. Ces échanges réguliers permettent de maîtriser les aléas du marché.

« En tant que constructeur de bassins, préserver l'accessibilité des piscines au plus grand nombre est notre obsession. C'est pour cette raison que nous offrons des solutions proches des préoccupations de nos clients. »

Xavier Fourel, Président du Groupe Aquilus

CONTACTS MÉDIAS

Aquilus Piscines & Spas

Noémie Boudra

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

Créieur Public

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

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



Découvrir le communiqué sur le kit piscine Aquilus

Découvrir le communiqué : Kit Piscine Aquilus « à monter soi-même »

Afin de pouvoir répondre à tous les besoins de ses clients, l'enseigne a aussi développé un kit piscine PACK 1 « Prêt à monter ». Il s'agit d'un système constructif qui permet au consommateur de construire lui-même sa piscine. Un tutoriel complet est proposé avec de nombreux outils pour l'accompagner. Il peut choisir de monter tout ou partie de sa piscine. Le kit piscine PACK 1 permet d'avoir une piscine de qualité avec un coût diminué jusqu'à 30% grâce aux frais de pose compressés.

Le réseau de concessionnaires Aquilus continue de s'agrandir

En 2022 Aquilus poursuit des objectifs ambitieux. Fidèle à sa feuille de route, le groupe a déjà intégré 7 nouveaux concessionnaires en 2021.

Il est aujourd'hui présent à Nantes, Caen, Lorient, Beaune, Dijon, Lyon-Est et en région parisienne, à Pontault-Combault.

« Pour 2022, nous allons ouvrir à Pau, Belfort ou encore à Brest... En tout, 7 nouveaux concessionnaires nous rejoindront encore. Notre axe de développement stratégique reste inchangé. Notamment pour être présent sur les zones côtières, Sud-Ouest et Atlantique. En parallèle, nous continuons d'accompagner nos concessionnaires, notamment avec des kits de recrutement et des formations pointues pour les aider à former des personnels techniques et des personnels commerciaux, deux métiers essentiels en période de forte croissance. »

Xavier Fourel,
Président du Groupe Aquilus