

PAGE D'ACCUEIL DU SITE

www.desjoyaux.com

technique

réseau

idées formes

piscines publiques

fabrication

expérience

bourse

rejoindre

recevoir

Le 1er réseau exclusif mondial

50 000 clients ont déjà choisi notre technique... notre savoir faire unique.

Anglais

Espagnol

La structure

Toutes formes et toutes dimensions

Les piscines

JEAN DESJOYAUX

N°1 EN EUROPE

EXTRAITS D'ARTICLES DE PRESSE

Piscines, le rêve à votre portée

Le choix d'avoir une belle piscine est une préoccupation de plus en plus répandue, finie l'ère du kit bas de gamme ! On la veut plus esthétique, plus fonctionnelle et mieux équipée. Les techniques de fabrication ont évolué et permettent désormais d'avoir un produit de qualité à prix abordable. La tendance est aux formes originales qui s'adaptent parfaitement aux formes de la maison. La piscine contribue à l'architecture générale de l'ensemble jardin-maison. Même en choisissant des

formes plus classiques, rectangulaires, la touche d'originalité peut être apportée par les matériaux et les couleurs. L'aspect décoratif dépend aussi du mobilier, qui contribue à créer une reposante harmonie. En plus du plaisir des longues baignades, l'eau procure une sensation apaisante, relaxante, envoûtante... L'été, la vie s'organise autour de la piscine : les repas, les apéritifs entre amis, la lecture, le bronzage... De longs moments de détente inoubliables.

Source : *Maison, Décors et Intérieurs* – N° 18 Juin-Juillet 2002

Envie d'une piscine ? Jetez-vous à l'eau !

Ludique, tonique et conviviale, la piscine est source de bonheur pour toute la famille. Voir et entendre l'eau, se plonger dans sa fraîcheur et sa transparence sont autant de joies que vous partagerez durant toute la belle saison : de véritables vacances à domicile. Désormais à la portée de tous les budgets, elle est disponible dans une grande variété de procédés de construction et de formes avec un large choix d'équipements techniques.

La piscine familiale

Faite pour être utilisée par toute la famille, elle doit être assez vaste et profonde pour satisfaire les nageurs, et pourvue d'un petit bain pour les jeux des jeunes enfants. Les équipements ludiques ou de confort sont indispensables aux piscines familiales.

La piscine rapide

- La hors-sol, qui ne nécessite ni excavation ni tranchée, est la plus rapidement installée. Quelques heures de

montage ou 2 jours tout au plus. La seule piscine à ne pas être enterrée, évitant d'engager de grands travaux. Le premier achat d'une piscine est souvent hors sol.

- La monocoque, grâce à sa structure déjà entièrement réalisée en usine, ne demandera que 48h de mise en place.
- La piscine en kit, à un prix light, à monter soi-même, s'installe en 6 week-ends.
- La prête-à-plonger, réalisée par un professionnel, demandera entre 8 jours et 3 semaines de délais.

La piscine de rêve

Il s'agit ici de privilégier une harmonieuse cohabitation avec l'habitation. La piscine doit illuminer la soirée de son plan d'eau, accueillir sur ses plages les déjeuners. Sont de mise les éléments décoratifs, les équipements de mise en valeur, tels l'éclairage subaquatique, l'illumination ponctuelle des végétaux, les jets d'eaux et fontaines...

Source : *Piscines pour Tous* – Juillet 2002

INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ

Le marché de la piscine en France

Le marché de la piscine se développe avec régularité tant en France que dans les pays voisins mais avec des caractéristiques et des traits différents pour chacun des pays concernés. Ce marché évolue en fonction de plusieurs facteurs parmi lesquels : le développement économique de chaque pays, les données climatiques, la réglementation en vigueur, la vie culturelle et la politique des loisirs. La France possède le marché le plus important, suivie de près par l'Espagne. L'Italie, l'Angleterre et l'Allemagne sont loin derrière.

1) Evolution du marché

Depuis une trentaine d'années, le marché de la piscine en France est en constant et régulier développement comme le démontrent ces quelques chiffres :

- environ 5 000 bassins construits en 1971, 10 000 en 1981 et 25 000 en 1991 ;
- en 1998, on a construit environ 23 000 piscines enterrées et installé 32 000 piscines hors-sol (avec filtration) ;
- en 1999 : 27 000 piscines enterrées et 42 000 hors-sol, ce qui représente pour cette seule année une progression de 15 % pour la première catégorie et de 31 % pour la seconde.

Les chiffres diffèrent quelque peu selon les sources (essentiellement la Fédération Nationale des Constructeurs d'Équipement, de Sports et de Loisirs et les fabricants) mais en se tenant dans la moyenne de la fourchette, on peut estimer qu'en 1990 le parc de piscines enterrées était de 270 000 bassins, les piscines hors-sol étant alors quantité négligeable et qu'en 1999 ce parc est de 560 000 bassins dont 100 à 120 000 piscines hors-sol.

La répartition géographique des piscines enterrées suit de très près le soleil : ainsi on dénombre 260 000 bassins dans le sud-est, 110 000 dans le sud-ouest, 50 000 dans le nord-est, 30 000 dans le nord-ouest et 20 000 en région parisienne.

Une partie de ce parc est relativement ancien puisque environ 80 000 piscines ont plus de vingt ans et 100 000 piscines plus de 10 ans, ce qui crée un important marché pour la rénovation.

On compte en France approximativement 12 millions de logements individuels avec jardin. Tous les occupants ne sont pas propriétaires mais on peut estimer que 5 millions de jardins sont susceptibles de recevoir une piscine : de quoi espérer une progression durable du marché. La seule présence d'une piscine dans le voisinage entraîne une nette augmentation des intentions d'achat des propriétaires des alentours.

2) Piscine - type

La piscine "moyenne type" mesure 4,70 x 9,50 m. Elle est en panneaux et liner dans 60 % des cas, en béton et en polyester, à parts égales, pour le restant. Le niveau d'équipement progresse fortement : toute piscine ou presque dispose à présent d'un appareil de nettoyage automatique et nombreuses sont celles qui sont équipées d'un système automatique de traitement de l'eau (on peut estimer que près du quart des piscines construites chaque année sont équipées d'un appareil de traitement par électrolyse du sel).

3) Présentation de la profession

La grande majorité (soit 80 %) des piscines enterrées est vendue par les professionnels de la piscine, soit en "prête à plonger" soit en kit alors que les piscines hors-sol (équipées de filtration) sont vendues par la grande distribution et les jardinerie à 80 %, les "pisciniers" assurant le reste des ventes.

Sur ce marché cohabitent fabricants, distributeurs et installateurs. Ce sont rarement les mêmes hommes. Les premiers sont des industriels, les autres sont des hommes de terrain, proches de l'artisanat. La tendance est au regroupement, les professionnels unis étant mieux armés pour fabriquer, vendre et communiquer.

4) Historique et prospective

La piscine a été longtemps symbole de luxe et signe indiscutable de réussite : elle accompagnait naturellement toute résidence tant soit peu fastueuse. Dans les années 50, les quelques dizaines de piscines qui se construisaient alors en France l'étaient par des "traiteurs d'eau" (tels Permo, Culligan, Gilliam...) très au fait de tout ce qui touchait à la filtration et à la désinfection de l'eau. Ils travaillaient en collaboration avec des architectes ou des entrepreneurs. Le métier de piscinier n'existait pas encore. Au cours des années 60/70, le marché se développe brusquement avec l'apparition des premières piscines préfabriquées venues des USA. Faciles à monter, peu chères et sûres grâce en particulier au liner, elles révolutionnent les modes et les mœurs en rendant la piscine accessible à tout propriétaire de jardin. Des professionnels se consacrent alors exclusivement à la construction et à l'installation des piscines. Le métier de "piscinier" est né. L'apparition du kit va accentuer la démocratisation de la piscine qui ne cesse de se perfectionner depuis, tout en voyant ses coûts baisser régulièrement.

La répartition des propriétaires de piscines par catégorie socio-professionnelle s'est par conséquent beaucoup élargie : si actuellement les cadres supérieurs représentent 19 % de l'ensemble, ils sont talonnés par les retraités (18 %), les employés et les professions intermédiaires (16 % chacun) ; les professions libérales, les commerçants et les ouvriers ferment la marche avec chacun 11 % du marché. Il est à noter que les retraités représentent une bonne clientèle pour les piscines hors-sol, la présence des petits-enfants pendant quelques jours de l'année les amenant à se décider volontiers pour ce type d'investissement. Les propriétaires de piscines ont majoritairement entre 40 et 60 ans.

Un nombre croissant de jeunes ménages veulent acquérir une piscine : ils fournissent le plus fort contingent des acheteurs du kit. A l'opposé, existe une frange étroite de clients fortunés, exigeants sur les formes, les matériaux et les équipements. Ils orientent le marché vers le beau et l'original. Le gros du bataillon regroupe ceux qui ont des enfants, des petits-enfants, quelques moyens et qui désirent une piscine belle mais pratique. Ils dynamisent le marché dans le domaine des équipements de base.

La piscine concrétise le désir d'une vie vécue à l'abri de tout tracasseries et de toute pollution et si elle est source de plaisir, elle est aussi source de santé. Dans la conception actuelle du bonheur, forme et bien-être sont deux composantes essentielles. Le bien-être est en passe de devenir non plus seulement un droit mais un devoir : celui de se sentir bien avec soi-même, d'offrir une image de soi agréable. Or, la piscine maintient en forme tant par la vertu de l'exercice qu'elle génère que par le côté dévêtu qu'elle impose. Conviviale et lieu de vie au naturel, la piscine est un atout majeur dans la vie d'une famille.

Depuis quelques années donc, le goût de l'eau et le désir d'une piscine s'avèrent profonds et l'achat d'impulsion ne dépasse pas 5 % de l'ensemble. Toutefois il est certain que la chaleur précipite les décisions latentes, rendant chaque campagne harassante pour les professionnels et parfois désespérante pour le particulier qui ne veut pas accepter de voir son désir différé, si peu que ce soit. Le marché croît, la demande est forte, les progrès techniques sont indéniables mais le métier reste difficile et fatigant car trop saisonnier.

www.piscine-pro.com

Les principaux acteurs du marché français

Cinq acteurs principaux sont présents sur le marché français :

- Desjoyaux (positionnement de la piscine familiale, du piscinier populaire),
- Carré Bleu (positionnement de la piscine haut de gamme),
- Magiline (positionnement de la piscine familiale), concurrent direct de Desjoyaux présent sur le même segment de marché,
- Aquilus (positionnement de la qualité du service, mais n'assure pas la fabrication des bassins),
- Waterair (positionnement spécialiste de la piscine en kit).

Une concurrence des fabricants américains voit le jour depuis peu, arrivant progressivement sur le marché français, avec des produits très concurrentiels et des noms de marques très évocateurs. En outre, de nouvelles formes de piscines beaucoup moins coûteuses apparaissent sur le marché de la piscine hors-sol : à structure bois ou structures souples démontables.

Au même titre que Desjoyaux, l'ensemble des marques de piscines proposent des accessoires appelés « produits boutique », pour créer du trafic dans leurs points de vente. Mais la majorité des consommateurs les achètent ensuite en grandes surfaces.

Des préoccupations écologiques commencent à voir le jour, entraînant certains fabricants à proposer des appareils de traitement des eaux par électro-ionisation. Le procédé, pour l'entretien des piscines, permet de traiter l'eau quasiment sans chlore ni sel, dont on connaît les méfaits sur la peau, sans parler des inconvénients sur les accessoires métalliques.

Les prospectives du Centre de Communication Avancée, C.C.A., soulignent chez les Français :

- la tendance au « cocooning » et un besoin de trouver du temps pour s'occuper de soi, de son corps, de sa forme,
- le retour aux sources, aux valeurs familiales et à la naturalité,
- la recherche de spiritualité, valorisant la philosophie zen,
- le développement du « communautarisme », correspondant à un besoin de refuge.

Sources chiffrées : Médiapost 2000

Annexe 8

EXEMPLES DE COMMUNICATION DES CONCURRENTS

Les quatre annonces presse qui suivent sont tirées des titres :

- Piscines et spas magazine, hors série 100 piscines, édition 2001
- Piscines et spas magazine, hors série guide des piscines, édition 2001
- Maisons et décors Méditerranée, février mars 2002

La seule structure
en béton armé banché
conforme à la norme BAEL
avec garantie décennale

Il n'y a que Magiline
pour réunir
autant d'avantages

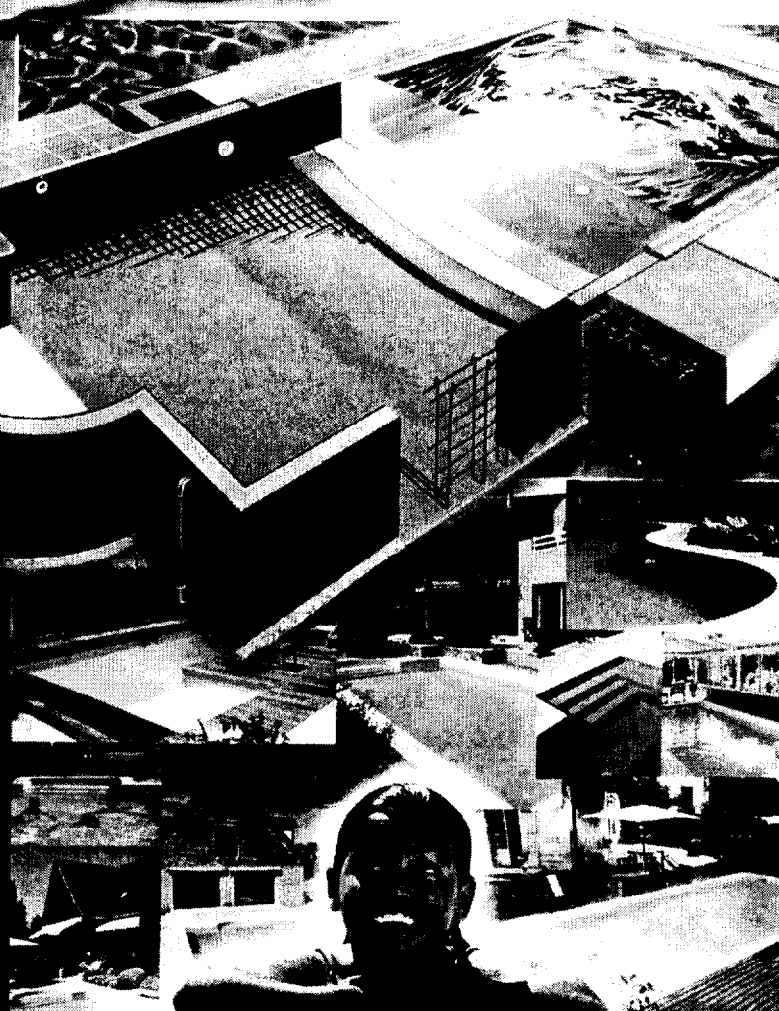
La gamme
la plus large
et la plus innovante
du marché

*Béton Armé aux États-Unis
la norme des ouvrages d'art BAEL

Pas d'escalier
rapporté
ni fuite,
ni disparité
de couleur

Système
sans-jambage :
économie de terrassement,
environnement intact

Une solution
pour chaque
local technique



Toutes
les formes
d'équipements
"hydra"

*Nage à contre-courant, escalier hydro confort,...

Pose immédiate
des margelles
et des dallages
sans risque
d'affaissement

PISCINES Magiline

LA NOUVELLE CONCEPTION DE LA PISCINE

Pour recevoir gratuitement et sans engagement
une documentation et les coordonnées de
votre revendeur Magiline le plus proche :
téléphoner au **03 25 45 12 40**
ou retourner le coupon à :
Magiline, 7 rue Général Sarrail - B.P. 3055
10012 Troyes cedex ou le faxer au 03 25 45 12 47
E-mail : contact@magiline.fr

Nom/Prénom 100P01
Adresse
Ville Code postal
Tél.
Lieu d'implantation
Date du projet Kit Prêt-à-plonger

**Piscines Magiline à
découvrir chez l'un des
70 professionnels en
France et en Europe
ou sur magiline.fr**