

# AQUILUS

PISCINES / SPAS



« Appartenir au réseau Aquilus, c'est bénéficier de la notoriété de la marque, de produits innovants et de qualité. C'est également avoir accès à des outils marketing et de communication. Nous rejoindre c'est une convivialité qui nous a permis d'établir un esprit réseau basé sur la confiance et l'entraide. »

Xavier Fourel, Directeur Général

## Privilégiant proximité et services, Aquilus Piscines passe un nouveau cap dans son développement

Depuis plus de 35 ans, le réseau Aquilus Piscines s'est construit avec des partenaires motivés et engagés. Acteur incontournable du secteur de la piscine, l'enseigne compte aujourd'hui dans son réseau près de 60 concessionnaires sur le territoire national. Sous l'impulsion de ses dirigeants Bernard Stagnoli, Président fondateur et Xavier Fourel Directeur Général, l'enseigne Aquilus Piscines souhaite accentuer cette dynamique en recrutant 10 nouveaux concessionnaires en 2018, pour un maillage territorial plus dense.



## Ce qu'est le réseau Aquilus

Fondé en 1981, le réseau Aquilus Piscines propose un contrat de concession exclusive offrant indépendance, accompagnement, entraide et réussite. L'enseigne aide à développer et valoriser la reprise ou la création d'entreprise. Elle accompagne le concessionnaire dans toutes ses actions marketing en local, et met à sa disposition des outils spécifiques afin de générer des contacts qualifiés et du trafic dans les points de vente. Centre de formation agréé, les nouveaux arrivants sont formés aux techniques de ventes liées aux produits exclusifs de la marque. La partie théorique et pratique se fait avec une immersion dans les magasins du réseau.

pas de "s" à "vente"

## Indépendant mais jamais seul

dès le lancement de son activité

Le concessionnaire est accompagné dès son lancement par un animateur réseau dédié afin de garantir un suivi et une rentabilité du point de vente. Lors de ces visites, de nombreux sujets sont abordés comme l'évolution du chiffre d'affaires, l'actualité liée au réseau, la présentation et la mise en place des campagnes de communication et commerciales, les retours fournisseurs, la gestion des contacts...

Une relation personnalisée est assurée avec chaque concessionnaire, afin d'apporter les réponses les plus adaptées à chaque typologie de magasin, mais aussi effectuer un suivi et une assistance en phase avec leurs objectifs. Une aide en gestion des ressources humaines est également proposée.

Le réseau se retrouve chaque année lors de la convention annuelle, des rencontres régionales, et des commissions qui, en quelques journées mêlent travail et convivialité, créant ainsi un lien fort entre les adhérents, quels que soient leur ancienneté dans le réseau et leur situation géographique.

à mettre au féminin



## Un concept-magasin pensé pour réussir

à retirer

Depuis 2000, la marque Aquilus fédère ses concessionnaires autour d'un concept intégrant une surface de vente située en zone périphérique d'agglomération (zone artisanale, zone commerciale...) pour une visibilité maximale. L'agencement intérieur des magasins est étudié sur-mesure avec un accompagnement dans l'aménagement du point de vente ainsi que dans la gestion du stock de consommables pour un approvisionnement au plus près des besoins.

à remplacer par : "dans son aménagement"

## Le profil requis pour devenir concessionnaire Aquilus

Les concessionnaires du réseau sont issus de profils très variés : créateurs d'entreprise ou cadres commerciaux en reconversion professionnelle, indépendants souhaitant intégrer une enseigne, paysagistes ou professionnels dans l'univers du bâtiment voulant diversifier leur activité...

Chef de son entreprise, le porteur de projet devra faire preuve de dynamisme commercial afin de réussir dans la vente aux particuliers. Pour intégrer le réseau Aquilus, nul besoin d'avoir un diplôme lié aux métiers de la piscine. L'esprit d'équipe l'animera pour intégrer un réseau performant, de

concessionnaires motivés et passionnés par leur métier et adhérent aux valeurs de la marque.

La recherche de candidats s'étend dans les périmètres géographiques suivants : Avignon, Nice, Albi, Perpignan, Pau, Montauban, Metz, Biarritz, Tarbes, Brest, Vannes, Auxerre, Reims, Nancy, Bordeaux Est, Chambéry, Annecy, Annemasse, Marseille/Aix, Meaux / Fontainebleau, Evry/Etampes, Caen, Rouen, Amiens, Périgeux, Brive-la-Gaillarde, La Roche-sur-Yon. Cependant, le groupe reste ouvert à d'autres propositions d'implantations...



### Témoignage de concessionnaire - Aquilus Bordeaux Mars 2017

« Nous sommes convaincus du sérieux de la marque et de la technologie du panneau Steeltech Protec® (...) »

Un prospect devrait nous choisir pour notre savoir-faire, notre conseil mais surtout pour notre réactivité et notre proximité... »

## AQUILUS, plus de 35 ans d'expérience et de savoir-faire dans l'univers de la piscine et du bien-être

À travers l'offre d'un concept global d'aménagement extérieur, la marque Aquilus s'inscrit dans une démarche innovante. Piscines enterrées, spas, M'Water, équipements, accessoires, abris et même rénovation, Aquilus développe une gamme étendue de bassins et de prestations pour s'adapter aux besoins de chacun de ses clients. Le bien-être est au cœur des préoccupations d'Aquilus. Fort de réalisations emblématiques et sur-mesure, Aquilus s'emploie à embellir l'espace extérieur qui devient ainsi un véritable lieu imaginaire dans son ensemble et qui valorise l'habitat. En adéquation avec les exigences, les désirs et le

budget de l'heureux propriétaire d'un point d'eau, Aquilus concrétise les projets et accompagne les plus beaux souvenirs...

Le siège social de la marque et la plateforme logistique sont situés à Albon dans la Drôme (26) au carrefour de Lyon, Valence, St Etienne et Grenoble.

Grâce à une politique axée sur la qualité et l'innovation à travers notamment sa structure exclusive et brevetée « Steeltech Protec », des concepts innovants et une qualité de services optimaux, Aquilus bénéficie d'une reconnaissance nationale.

## L'état des lieux du marché\*



La marche de la piscine est structurellement porteuse mais il reste conjoncturellement des bonnes conditions météorologiques et du niveau de confiance global des ménages : deux paramètres qui lui ont été favorables en 2015 et 2016. La demande est encore très forte : seulement 10 % des maisons individuelles sont équipées d'un bassin, de plus, le parc de construction neuve ne cesse de croître.

La part de marché des bassins à rénover est également significative : plus de 10 % des piscines ont plus de 20 ans. Pour eux : faire construire une piscine est synonyme de vacances à domicile, le bassin est un lieu de vie et de convivialité à part entière, il valorise leur immobilier et est parfait pour entretenir leur forme et se détendre.

\*Source FFP 2016

### CONTACTS MÉDIAS

Aquilus

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

Le Crieur Public

Christelle Dubourg / Tél. +33 (0)6 13 82 17 68 / christelle.dubourg@lecrieurpublic.fr / Twitter @chris\_dubourg

Communiqué de presse et visuels téléchargeables en salle de presse  
www.lecrieurpublic.fr