

Devenez
concessionnaire



Le service d'avenir

Avec 1 240 000 bassins et 94 000 piscines vendus en 2006, le marché Français de la piscine se porte bien⁽¹⁾.

La piscine est aujourd'hui considérée comme une pièce à part entière de la maison, synonyme de vacances, de détente et de bien être. Marché particulièrement dynamique, le marché secondaire de la piscine, accessoires, équipements et produits de traitement ne cesse d'innover et les fabricants proposent chaque année de nouveaux produits. Chauffage, régulation, sécurité, divertissement, entretien, dans cette profusion d'articles, le concessionnaire PSI apporte son savoir pour conseiller le client, vendre, installer, mettre en service et entretenir ces équipements. Etre concessionnaire PSI c'est avant tout permettre aux propriétaires de profiter pleinement de leur bassin. C'est aussi les accompagner dans l'évolution des technologies.

PSI : le service d'avenir

» Notre marché

⊕ Un marché très dynamique

Le parc Français actuel est estimé à 1 240 000 Piscines. Il est en constante progression avec 98 000 piscines neuves vendues en 2006 (94 000 en 2005) le parc augmente de 8% par an en moyenne⁽¹⁾.

Sur le parc actuel, 50% des bassins ont plus de 5 ans et 22% plus de 10 ans ; ils représentent le coeur de cible du dépannage et de la rénovation.

Les perspectives pour les années à venir restent très prometteuses, car seules 8% des habitations pouvant accueillir une piscine sont équipées⁽¹⁾.

La réactivité des concessionnaires PSI, les interventions à domicile grâce à leur van équipé, la force du réseau qui permet de trouver des pièces détachées même pour des appareils installés depuis plus de 10 ans et donc de réparer au lieu de changer pour du neuf, permettent d'acquiescer la confiance du client.

⊕ Le marché secondaire de la piscine (équipements, accessoires et produits de traitement)

En 2005, le marché secondaire de la piscine représentait 720 millions d'euros.

Le marché des accessoires et des équipements est particulièrement dynamique. Chaque année, de nombreux produits nouveaux sont mis sur le marché et la demande est forte pour des systèmes de régulation, de traitement automatique, de nettoyage, de chauffage et de sécurité. en 2006, 1 112 000 propriétaires de piscine possèdent au moins 1 équipement et 15,4% d'entre-eux ont acheté au moins 1 équipement⁽²⁾.

La part relative du marché secondaire devrait, dans les années futures, augmenter du fait de l'augmentation du parc existant et de l'augmentation du taux d'équipement.

(1) Source : Rapport FFP "Le Marché Français de la Piscine en 2006
(2) Source : Promojardin 2006



» Le Concept PSI

Le concept PSI est né en 1998. Didier Michelin, alors Directeur Général d'un important réseau national de piscinier, constate l'émergence du marché secondaire de la piscine et prend conscience de l'incapacité des pisciniers de concilier la vente, la mise en chantier et le service après-vente.

Le réseau PSI voit le jour et se consacre exclusivement à l'activité d'entretien, de dépannage et de rénovation piscine et spa.

Ainsi, au volant de son van entièrement équipé, le concessionnaire PSI intervient au domicile du client dans tout les domaines à l'exclusion du gros oeuvre.

Une fois le savoir faire et la clientèle acquis grâce au soutien de la centrale, le concessionnaire peut envisager le développement de son activité avec d'autres vans, puis un magasin.

⊕ Le métier d'un concessionnaire PSI

Les domaines d'interventions :

Le dépannage et la réparation

L'entretien et la surveillance des installations

Le diagnostic et le traitement de l'eau

La rénovation

La vente et l'installation de produits de traitement, d'accessoires et d'équipements piscines.

» Devenir concessionnaire PSI

Vous êtes un homme de terrain, habile de vos mains

Vous êtes amoureux du travail bien fait

Vous avez un tempérament commercial

Vous avez l'envie d'entreprendre

⊕ Nous recherchons

Des futurs chefs d'entreprise motivés, doués pour le travail manuel. Aucune connaissance de la piscine n'est nécessaire.

⊕ Nous demandons

Un droit d'entrée de 15 000€ HT.

(Financement du partenariat à partir du 3^{ème} mois)

Une redevance fixe : 300€ HT/mois

Royalties : 5% HT du Chiffre d'Affaires **dégressif**

Une redevance de communication de 100€ HT/mois pour les campagnes de communication nationale.

⊕ Les clients PSI

Les piscines privées :

Après les joies des premiers bains, les peines des premières pannes et les difficultés à faire intervenir le vendeur ou le fabricant de la piscine.

De même, après quelques années, l'entretien devient une corvée, alors pourquoi ne pas investir dans un accessoire performant facilitant l'exploitation de la piscine ?

Les piscines recevant du public :

Hôtels, restaurants, gîtes, campings, centres de remise en forme.

Pour les professionnels, à l'obligation de résultat imposé par la DDASS en ce qui concerne la qualité biologique et bactériologique de l'eau, vient s'ajouter l'exigence des clients qui veulent une eau saine et agréable à regarder.

Les piscines publiques :

L'obligation de moyen et de résultat imposé par la DDASS demande un travail quotidien et des interventions lourdes régulières.



⊕ Prévisionnel de chiffre d'affaires

Notre expérience de 8 années nous démontre qu'en moyenne, après trois ans d'activité, le Chiffre d'Affaires se situe autour de 137 000€ avec des résultats brut d'exploitation entre 15 et 30 % du CA pour un seul camion. Notre plan de développement prévoit l'acquisition de plusieurs camions, le Chiffre d'Affaires peut alors dépasser les 600 000€.

Chiffre d'affaires moyen, constaté par le réseau, des trois premières années d'activités pour un seul camion.

Année	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'Affaires	70 000€	90 000€	115 000€

» Le partenariat

③ Piscine Service Intervention

Une marque nationale reconnue

Devenir partenaire PSI vous permet d'exploiter votre entreprise sous marque PSI nationalement reconnue.

Une notoriété grandissante au niveau national, une image de marque claire et positive.

PSI est également reconnu dans le milieu professionnel comme un réseau compétent et fiable.

③ Une assistance permanente

Dès votre entrée dans le réseau, vous bénéficiez d'une assistance à la création de votre entreprise.

Puis, durant toute la durée de votre contrat, vous bénéficiez d'une assistance technique, administrative, commerciale, informatique et marketing. Notre équipe au complet vous accompagne au quotidien.

③ Un manuel opérationnel

Notre manuel opérationnel composé de plusieurs bibles administrative, technique, commerciale et marketing, vous est remis à votre arrivée. Ce document compile les données essentielles à votre activité au sein du réseau PSI.

Il vous permet à tout moment de retrouver une information claire sur le fonctionnement d'un point service PSI.

③ Des outils marketing

Nous mettons à votre disposition à des tarifs négociés en fonction des volumes, une gamme d'outils marketing.

Tenues complètes hiver/été, cartes de visites, papier entête, enveloppes, pochettes et plaquettes commerciales, objets publicitaires, cadeaux, kit de salon et de foire, fiches produits. Régulièrement, nous vous proposons des achats groupés pour bénéficier de tarifs vraiment compétitifs grâce aux volumes du réseau.

③ Un kit de démarrage

Un kit spécialement étudié contient tout le matériel et les supports nécessaires à votre démarrage.

Il comprend des supports administratifs et commerciaux (papier entête, carte de visites, facturier, plaquettes), une tenue complète (tshirt, pantalon, bermuda, chemise, casquette), un marquage du camion modèle Renault Trafic.

Une inscription sur notre site internet pour recevoir les demandes de devis en ligne, un code d'accès à l'intranet pour échanger et communiquer à l'intérieur du réseau, une mise en relation avec les pisciniers de votre secteur, autant d'attentions qui vous permettront de démarrer votre activité dans les meilleures conditions.

Nous vous proposons également un kit technique (photomètre électronique, kit d'entretien et de nettoyage piscine, stock de consommables et de produits courants pour entretien piscine, boîte à outils et outillage spécifique).

③ Une formation initiale

Vous recevrez, à votre arrivée, 10 jours de formation organisés en plusieurs modules : technique, administratif, commercial.

Au programme notamment, une formation complète sur la piscine, structure, fabrication, matériaux utilisés. Pour une compréhension globale des principes de conception de piscine.

Vous recevrez également une présentation complète (technique et commerciale) des produits et accessoires par les fabricants fournisseurs référencés par PSI.

Cette formation initiale s'accompagne d'une formation pratique sur le terrain de 10 jours environ.

Ainsi en fonction des chantiers, vous accompagnerez un ancien pour votre première pose de liner, une mise en route de régulation ou pose de volet automatique. La souplesse de cette organisation permet de se former à son rythme et en fonction des besoins du secteur.

③ Un échange permanent

Pour accompagner et faire évoluer notre réseau, une structure de dialogue permanent est mise en place. Commissions de travail, réunions régionales, suivi individuel, intranet. Depuis l'origine, notre conviction est que notre force réside dans les membres de notre réseau. C'est grâce à eux, leurs idées, initiatives et remarques que nous améliorons continuellement notre concept.

③ Des produits sélectionnés et des tarifs négociés

Nous nous engageons tout les jours auprès des fournisseurs pour sélectionner et tester les produits distribués dans notre réseau. Ainsi, nos concessionnaires ont la garantie de proposer à leurs clients des produits testés et de qualités.

Les volumes générés par les membres du réseau et les accords passés avec les principaux fabricants et distributeurs permettent de négocier des tarifs et des conditions d'approvisionnement qui vous assurent des marges confortables face à la concurrence directe.

③ Un plan de développement sur 5 ans

Le concept PSI vous propose de démarrer votre activité avec un minimum d'investissement et une prise de risque contrôlée.

Mais le réseau PSI c'est aussi un plan de développement sur 5 ans avec chaque année une nouvelle étape.

Nous vous apportons notre expérience du marché lors de formations spécifiques.

Ainsi chacun évolue à son rythme en fonction de ses objectifs.



La technique, c'est nous... le business, c'est vous !

» Cadrage de votre projet : les 6 points fondamentaux

1 Premier contact

- Premier entretien téléphonique
- Découverte du projet personnel
- Envoi d'un dossier de candidature
- Envoi de la plaquette réseau et du catalogue produits

2 La rencontre

- Rencontre au siège de PSI
- Etude du dossier
- Etude du projet et des souhaits
- Présentation du concept
- Remise des documents d'information précontractuel et engagement de confidentialité
- Présentation du marché
- Spécimen de contrat de concession
- Avant-projet de budget prévisionnel
- Dossier d'implantation

3 Validation du projet

- Confirmation de la candidature
- Validation du secteur
- Choix d'une date d'ouverture
- Préparation du lancement

4 Signature et planning

- Signature du contrat de concession
- Construction du planning d'ouverture
- Lancement de l'activité et de la formation

5 Accompagnement au lancement

- Accompagnement renforcé en phase de démarrage
- Formation continue pour le partenaire
- Mise en place opérationnelle des outils de PSI
- Inauguration

6 Accompagnement continu

- Visites mensuelles des animateurs réseau
- Programmes de formations continues

» Questions Réponses

« A-t-on besoin de connaissances techniques ou pratiques ? »

La réussite du concept PSI passe obligatoirement par une période minimum de 1 an pendant laquelle vous réaliserez vous-même les travaux. Ceci permet de développer sa clientèle sans masse salariale et d'acquérir le savoir faire pour le transmettre ultérieurement aux salariés.

Il est donc essentiel d'avoir un minimum de connaissances techniques, d'être amoureux du travail bien fait et d'avoir le sens manuel. En revanche, **aucune connaissance en piscine n'est nécessaire.**

« Quel développement peut on espérer ? »

Chaque "point services" est responsable de son entreprise qu'il gère lui-même. Toutefois, notre expérience démontre qu'en moyenne un "point services" réalise 70 000€ de Chiffre d'Affaires la première année, 90 000€ la deuxième et 115 000€ la troisième année pour un seul camion. Le plan de développement sur 5 ans permet aux membres du réseau d'augmenter leur pénétration du marché en multipliant le nombre de vans sur leur territoire, d'acquérir d'autres territoires, voire d'ouvrir un magasin. Dans cette perspective, le Chiffre d'Affaire peut dépasser les 600 000€.

« Et la concurrence ? »

Le réseau Piscine Service Intervention est le premier réseau national spécialisé dans l'entretien dépannage piscine, à ce titre nous avons et nous conserverons toujours une longueur d'avance sur la concurrence.

Au delà de notre position de leader sur ce marché, la concurrence dans le secteur peut être caractérisée par son manque d'organisation.

Nous trouvons ainsi sur le marché, des vendeurs et fabricants de piscines, qui rencontrent des difficultés à concilier vente, mise en chantier et entretien.

Nous trouvons les magasins spécialisés et les grandes surfaces généralistes ou spécialisées, qui n'ont que peu souvent de vocation aux services. Enfin nous rencontrons des jardiniers, paysagistes, plombiers et autres électriciens dont le métier et les compétences limitent le développement.

« Quels travaux réalise un "point services" pendant la saison d'hiver ? »

L'activité d'entretien de piscines demande une disponibilité et une rapidité d'intervention importantes pendant la pleine saison. Aussi, les gros travaux d'entretien qui peuvent attendre quelques mois sont reportés l'hiver. Les petits travaux de dépannage jardin et loisirs de l'eau etc... peuvent également s'ajouter à l'activité. La plupart des "points services" existants travaillent ainsi tout autant l'hiver que l'été, et abandonnent rapidement les petits travaux annexes de la maison (Autre exemple : pose de terrasse bois, abri piscine).

D'AUTRES QUESTIONS

Rapprochez-vous de votre conseiller en création d'entreprise

Thierry DE CLERCQ

06 23 49 82 31

04 90 02 08 00

t.declercq@piscineservice.com

ou sur le web :

www.piscineservice.com