

ENTREPRISES

Océazur navigue en eaux claires

Services. Le spécialiste de l'entretien et de la rénovation de piscines individuelles et collectives, créé en 2004, fonctionne avec des affiliés sous licence de marque. Une stratégie payante puisque la PME lyonnaise vise les 3 M€ de chiffre d'affaires et 35 agences à fin 2009.

Dans un secteur très éclaté, composé de multiples intervenants (pisciniers, sous-traitants, négociants de matériels, artisans indépendants), Océazur est en passe de s'imposer. "Nous avons réussi à donner ce qu'il manquait à ce métier : de la rigueur, qu'elle soit commerciale ou technique", déclare Pierre Frieih, Pdg d'Océazur. Créée à Lyon Vaise en 2004, l'entreprise propose une offre très complète de services dans le domaine de l'entretien et de la rénovation des piscines individuelles et collectives non-payantes. Océazur dispose de cinq types de contrats annuels structurés autour de six grands axes : l'entretien, les dépannages et réparations, la rénovation, la vente et installation d'équipements, le service spécialisé pour les bassins de collectivités, l'achat en ligne de produits et accessoires.

"Nous avons deux cibles prioritaires : les copropriétés et les particuliers. Nous gérons pour l'instant un peu plus de 20 piscines collectives autour de Lyon et nous disposons de 1 000 clients individuels et 45 000 prospects. Il y a eu une très forte croissance du secteur après la canicule de 2003, mais beaucoup de gens ont construit n'importe comment. Aujourd'hui, le marché est entrain de se restructurer", analyse Pierre Frieih. Océazur travaille donc en partenariat avec les pisciniers,



Océazur possède déjà 17 agences en France et 6 ouvertures sont prévues d'ici fin 2008. L'entreprise lyonnaise espère compléter 35 agences d'ici fin 2009.

comme Aquilus et Desjoyaux, qui recommandent la PME lyonnaise à leurs clients au moment de la construction.

Le chiffre d'affaires, réparti à 60 % sur l'entretien-dépannage et à 40 % sur la rénovation, s'est élevé à 1,5 M€ en 2007 (66 000 € de résultat) et devrait atteindre les 2 M€ cette année. Pour 2009, Pierre Frieih vise 3 M€ de chiffre d'affaires avec 35 agences. "Il

y a la place pour 200 agences en France", estime le Pdg. Océazur élabore également une nouvelle piste de développement : l'ouverture en propre dans certaines villes où les pisciniers ont besoin d'un service après-vente pour l'entretien. L'horizon est bien dégagé pour l'entreprise lyonnaise.

FLORENT ZUCCA

Une entreprise formatrice

Océazur offre une formation administrative et technique de trois à six mois, rémunérée, à tous ses nouveaux affiliés.



Pierre Frieih, Pdg d'Océazur.

Océazur vient de recruter une personne dédiée à l'animation du réseau et à la formation des nouveaux affiliés. Une nécessité au moment où les ouvertures d'agences se multiplient, avec des créateurs qui ne sont pas forcément issus du secteur de la piscine. "Parmi nos affiliés, se trouvent un ancien professeur de mathématiques, un ex-électricien ou un agent de

maintenance de chez Thales", détaille Pierre Frieih, Pdg d'Océazur.

Les créateurs d'agence passe donc par une phase de formation rémunérée de trois à six mois au siège d'Océazur, à Lyon. "On leur apprend le B à Ba de la gestion administrative, car généralement c'est ce qui tue l'artisan", précise Pierre Frieih. Les affiliés suivent également une formation technique dans

un local dédié appartenant à l'entreprise et situé à Dardilly. "Le plus compliqué, c'est de leur apprendre le traitement de l'eau. Il faut éviter à tout prix le gaspillage de l'eau, surtout quand on gère des bassins de copropriété de 700 m³. Il n'est pas nécessaire d'utiliser 200 kg de chimie. On doit traiter l'eau de manière responsable", explique le Pdg d'Océazur. Pour les besoins de la for-

mation, l'entreprise bénéficie donc du soutien de ses deux fournisseurs de traitements, Ocedis et Bayrol, respectivement basés à Trévoux et Dardilly.

Une formule qui plaît, d'autant plus que les nouveaux entrants bénéficient également d'un accompagnement marketing, communication et commercial avant l'ouverture de l'agence.

F. Z.

LE MARCHÉ FRANÇAIS DE LA PISCINE

- 1^{er} marché européen avec un chiffre d'affaires de 1,6 Md€ en 2007.
- 2^e marché mondial en volume, derrière les Etats-Unis, avec 1 346 000 bassins, dont 843 000 piscines enterrées et 503 000 dites "hors-sol".
- Un potentiel de 14,9 millions de pavillons avec jardin et 150 000 constructions de maisons tous les ans.
- 70 % de croissance pour la construction de piscines ces quatre dernières années, dans le Nord de la France.
- 3 000 entreprises, dont 800 exclusivement dédiées à l'installation de piscines et 180 spécialisées dans la fabrication de matériel.
- 30 000 personnes employées dans ce secteur d'activité.