

WATERAIR &
CM-CIC Capital Finance

1 rencontre rafraîchissante





Inventeur du concept de piscines enterrées en kit, Waterair est aujourd'hui le leader européen du marché. L'entreprise aux 90 000 clients se lance aujourd'hui un nouveau défi avec une offre de piscines « Prêtes-à-Plonger ». A la tête de la société depuis 2002, Jacques Braun évoque ses choix et ses ambitions en toute transparence.



Jacques Braun



Waterair et CM-CIC Capital Finance, un partenariat qui monte.

Comment Waterair est-il devenu leader européen sur son marché ?

Jacques Braun : Au début des années 80, l'entreprise, qui ne comptait qu'une quinzaine de collaborateurs, a fait le pari de cibler la classe moyenne supérieure en Europe. Ce public, propriétaire de sa maison, exprimait un très fort désir de piscine sans pouvoir ou sans oser se l'offrir. Grâce à notre technologie de panneaux en acier « ondé » boulonnables, nous rendions ce rêve accessible en termes de prix et de technique. Plus besoin d'être un professionnel du bâtiment pour monter soi-même sa piscine. De plus, les propriétés de l'acier permettaient de proposer de nombreuses possibilités de personnalisation avec des formes aussi esthétiques qu'originales. Il existe aujourd'hui près de 200 000 variantes. Toutefois, notre succès tient également largement à notre mode de commercialisation.

Quelle est l'originalité de cette organisation commerciale ?

J.B. : En dehors de 4 grands Show Rooms, nous n'avons pas de point de vente.

Nous prospectons par Marketing Direct et nos conseillers se déplacent chez les clients pour concevoir des projets réellement adaptés à leur environnement. Cette force de vente de 130 personnes est intégrée à l'entreprise et formée à l'écoute et au conseil dans notre propre centre de formation. J'en profite pour souligner la grande qualité des femmes et des hommes avec qui je travaille et la priorité donnée aux ressources humaines au sein de l'entreprise. Je suis particulièrement fier du classement dans le top 10 des entreprises « Great Place to Work »* en 2010.

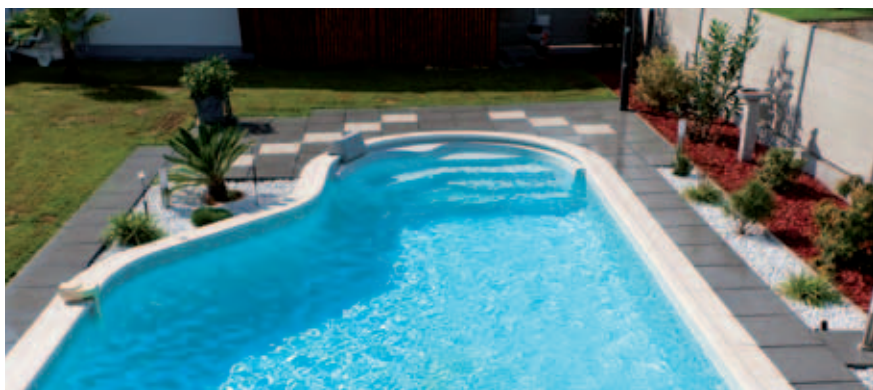
Avez-vous été particulièrement touchés par la crise ?

J.B. : Nos ventes en Grèce, au Portugal, en Espagne et en Italie ont effectivement enregistré un très fort recul.

Mais le marché français reste dynamique. Nos clients considèrent en effet une piscine comme un investissement qui peut valoriser leur bien. Je reste positif sur les perspectives 2013 à condition que la météo soit favorable...

Quels sont aujourd'hui vos axes de développement ?

J.B. : Notre priorité est de consolider notre leadership sur le marché de la piscine en kit avec des produits toujours plus accessibles en matière de prix, d'installation et d'entretien. En



parallèle, nous souhaitons multiplier par deux la vente d'accessoires au cours des 5 prochaines années. Avec la rénovation, cette activité représente 30% de notre chiffre d'affaires. Nous avons également de grandes ambitions pour notre nouvelle offre de piscines « Prêtes-à-Plonger » Serena Piscine & Jardin, destinée à une clientèle plus haut de gamme et qui n'a pas le temps ou l'envie de bricoler. Le concept propose l'installation de la piscine et l'aménagement du jardin qui l'entoure. Cette solution, en test en Alsace et en Loire-Atlantique, s'appuie sur un partenariat avec des paysagistes.

Comment qualifieriez-vous vos relations avec CM-CIC Capital Finance ?

J.B. : C'est presque une histoire de famille. C'est auprès du CIAL

(aujourd'hui CIC Est) que les fondateurs ont emprunté l'intégralité du capital en 1972 : 12 000 francs ! C'est aussi le CIAL et sa filiale de capital investissement Finances & Stratégies qui nous ont accompagnés lors du MBO en 2002, puis en 2005. Et CM-CIC Capital Finance, qui a intégré Finances & Stratégies, est toujours à nos côtés à l'heure où nous nous lançons dans un nouveau défi.

48 M€
de CA en 2012

320
salariés

29
pays

90 000
clients

WATERAIR

vu par Thierry Wendling,
CM-CIC Capital Finance



Thierry Wendling

Waterair n'a jamais cessé d'innover pour se développer, voilà la clé de sa réussite. Nous avons eu la chance de l'accompagner à plusieurs étapes de son histoire, notamment lors de son rachat par Jacques Braun en 2002.

Ce dernier a développé un business model original fondé sur l'innovation permanente des produits de piscines en kit et leur commercialisation par la vente à domicile. C'est également la recherche permanente de la satisfaction de ses clients et l'épanouissement de ses collaborateurs qui ont permis à la société de devenir leader européen de son secteur d'activité.

Nous l'accompagnons aujourd'hui dans un nouveau défi avec le lancement d'une gamme de piscines « Prêtes-à-Plonger » qui constituent l'essentiel du marché de la piscine enterrée. Mais ça ne s'arrête pas là puisque l'entreprise a encore dans ses cartons de nombreux projets à l'étude, ce qui la rend si passionnante.

