

AQUILUS

PISCINES / SPAS

ALERTE PRESSE
AVRIL 2025

AQUILUS MISE SUR LE CONFORT DURABLE POUR 2025

Selon la Fédération des Professionnels de la Piscine et du Spa (FPP), la France compte désormais plus de 3,5 millions de piscines privées, confirmant sa position de leader européen. Parallèlement, le marché du bien-être connaît une croissance soutenue : l'INSEE estime à 37,5 milliards d'euros en 2023, il affiche un taux de progression annuel moyen de 7 % depuis 2018.

En 2025, les Français ne rêvent plus seulement d'évasion, ils veulent se sentir bien chez eux. La piscine et le bien-être s'imposent comme des piliers de l'habitat moderne. Pour répondre à ces nouvelles attentes, Aquilus, expert français du secteur depuis 1981, présente ses grandes ambitions 2025 : des piscines toujours plus connectées, pour une consommation plus responsable, des offres modulables pour répondre à tous les besoins et toutes les envies, et des solutions innovantes pour faire rentrer le bien-être au domicile des particuliers. Le tout soutenu par une extension active du réseau, pour une présence nationale accrue permettant une meilleure proximité et un meilleur accompagnement des clients.



“ Les attentes évoluent vite :
le confort ne suffit plus, il doit être
responsable, durable et simple
à vivre. ”

Xavier FOUREL, Président d'Aquilus.





Une piscine plus vertueuse et plus durable

Rénover pour mieux consommer : un levier d'avenir

En 2025, Aquilus renforce sa vision d'une piscine éco-conçue et connectée. Grâce aux équipements domotiques proposés, les utilisateurs peuvent désormais piloter leur bassin à distance, ajuster les cycles de filtration ou la température, et ainsi optimiser leur consommation d'eau. Ces systèmes permettent également un meilleur suivi technique, facilitant la maintenance à long terme.

L'entreprise valorise les filtres à éléments pour leur faible consommation d'eau lors de l'entretien, les pompes à vitesse variable pour leur rendement énergétique, ainsi que des électrolyseurs nouvelle génération, capables d'adapter la production de chlore en fonction du volume réel du bassin. La logique n'est plus de suréquiper, mais de mieux piloter sa piscine pour la rendre moins énergivore et pérenniser son utilisation.

Aquila fait de la rénovation un axe fort de développement. Remplacement de liner, filtration modernisée, ajout d'une domotique ou transformation complète du bassin : **les projets de revalorisation se multiplient.** Les clients profitent de cette phase pour rendre leur piscine plus vertueuse, mieux équipée, et plus confortable. La domotique peut venir s'ajouter à un ou plusieurs équipements existants afin de le valoriser, de le rendre plus durable et vertueux qu'il ne l'est déjà.

« Les propriétaires profitent de la rénovation pour faire évoluer leur piscine vers des solutions plus durables et plus économes », souligne David CARRE.



« Notre objectif est de simplifier la vie du client tout en optimisant chaque paramètre technique. La domotique ne doit pas être un gadget, elle doit être un outil utile, sobre et fiable. »



David CARRE, Responsable Technique Qualité Développement chez Aquilus.

Le wellness s'installe durablement dans les jardins

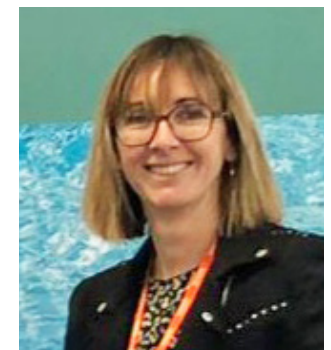
Le bien-être chez soi est plus que jamais une priorité. Pour répondre à cette demande, Aquilus enrichit sa gamme avec deux nouveautés majeures dans l'univers du sauna extérieur : **le sauna Cocon** et **le sauna Forest**. Ces saunas viennent compléter une offre bien-être déjà solide : spas compacts ou de nage, bains nordiques naturels, hammams personnalisables. Tous sont pensés pour une intégration harmonieuse dans le quotidien, avec un suivi à long terme assuré par le réseau Aquilus.

Le sauna Cocon puise dans l'esthétique scandinave avec sa forme cylindrique et son design rustique. Avec une capacité d'accueil de 2 à 6 personnes, il offre une chaleur homogène, une montée rapide en température, une circulation d'air optimale. Ce Cocon est conçu en pin thermo-traité de 40 mm, avec banquettes et caillebotis en aspen thermo-traité, vitrage fumé bronze de 8 mm et un poêle de 8 à 9 kW selon la taille. Le sauna est livré avec tous les accessoires nécessaires : poêle, pierres, éclairage LED, shingle effet tuiles noires, seau, louche, thermomètre et sablier.

Le sauna Forest séduit par son design épuré et contemporain. Résolument tourné vers l'extérieur, il dispose d'une façade entièrement vitrée, et en option, d'une vitre arrière en demi-lune, pour une véritable communion avec la nature. Le Forest accueille 2 à 4 personnes dans un espace de 199 x 155 cm, avec une structure en pin thermo-traité, des banquettes en Aspen, un vitrage fumé bronze, et un poêle de 9 kW avec commande intégrée.


Nos équipements sont pensés pour durer dans le temps et accompagner nos clients dans une expérience bien-être fiable, complète, et accessible. Nous avons renforcé notre offre pour proposer des spas et des saunas plus design, faciles à installer, qui s'intègrent harmonieusement aux extérieurs même dans de petits espaces.


Caroline LAQUET, responsable approvisionnement, produits et logistique chez Aquilus



Développement du réseau : cap sur 100 concessions

Aujourd'hui fort de **60 points de vente**, Aquilus vise un maillage plus dense du territoire, avec un **objectif de 100 concessions d'ici 5 ans**. L'enseigne souhaite ouvrir **5 à 8 nouveaux magasins en 2025**, sur les régions non-couverte par la marque dont notamment sur la façade atlantique. Aquilus recrute des profils en reconversion professionnelle, issus du secteur artisanal, commercial ou de la gestion, motivés par l'envie d'entreprendre et la volonté de rejoindre une enseigne à taille humaine. Le réseau se structure souvent autour de binômes dynamiques, en couple ou associés, accompagnés dès leur intégration par un cycle de formation de 4 semaines. Ce parcours mêle théorie, immersion sur le terrain et accompagnement personnalisé en phase de lancement, afin de sécuriser les étapes-clés du démarrage.



La force d'Aquilus réside dans son accompagnement de proximité : les concessionnaires bénéficient d'une formation continue, d'outils marketing et d'une expertise technique éprouvée.

L'enseigne mise sur les villes moyennes de 20 000 à 50 000 habitants pour renforcer son implantation, tout en conservant sa souplesse et son exigence sur la qualité du recrutement. **En 2025, Aquilus porte une vision claire : apporter un confort durable pour ses clients et ses concessionnaires.** Grâce à des innovations connectées, des offres bien-être enrichies et à l'extension maîtrisée du réseau Aquilus, l'enseigne confirme son rôle de référent français de la piscine et du spa de demain. Le tout avec une ambition : faire entrer chez les consommateurs des équipements de loisirs et de confort responsables, accessibles, et résolument tournés vers l'avenir.

CONTACTS MÉDIAS

Aquilus Piscines & Spas

Noémie Boudra

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

Crieur Public

Ninon Quebre - Tél : +33 (0)6 28 01 76 75
ninon.quebre@lecrieurpublic.fr

Mégane Klevezou - Tél : +33 (0)6 32 61 78 96
megane.klevezou@lecrieurpublic.fr



Notre modèle de concession séduit par sa souplesse : nous privilégions des profils motivés, proches de leur territoire, et capables de construire une relation durable avec leurs clients.

Jérôme COURAT,
directeur commercial chez Aquilus.