



Swim Stars, un business model novateur avec des profils franchisés variés

Depuis que le réseau pionnier de la lutte anti-noyade s'est ouvert à la franchise en 2021, ce dernier ne cesse de voir le nombre de ses antennes régionales augmenter. Mais qu'est-ce qui fait le succès du modèle sur lequel repose le petit poisson orange et jaune ? Description de la franchise Swim Stars et portraits de deux franchisés aux profils radicalement différents !

Un business model convaincant

Plonger dans la franchise avec Swim Stars c'est avant tout prendre part à une cause d'utilité sociale. Alors que la noyade reste la première cause de mortalité par accidents de la vie courante chez les moins de 25 ans, lorsque l'on ouvre une franchise Swim Stars, on lutte pour enrayer ce phénomène, notamment par le biais de l'expansion de sa méthode [AUTO-RESCUE®](#). Autre caractéristique différenciante : les cours proposés par l'enseigne sortent des sentiers battus avec un système de réservation entièrement digitalisé, la possibilité de changer de piscine au sein d'un même réseau (lorsqu'un franchisé exploite plusieurs bassins), une qualité de cours hors pair grâce à des leçons en tout petits groupes (4 élèves max pour l'AUTO-RESCUE®) avec le maître-nageur dans l'eau aux côtés des enfants et la possibilité de s'inscrire selon des formules modulables à n'importe quelle période de l'année.

Le concept est extrêmement simple à implémenter. Swim Stars se charge de tout ou presque. Une fois la franchise signée, le franchisé bénéficie tout d'abord d'une formation initiale de 5 jours lui permettant d'assimiler le concept, le fonctionnement, les valeurs et la pédagogie de Swim Stars ainsi que les outils de gestion de sa future antenne. De leur côté, les équipes du réseau pionnier s'occupent de trouver, dans une zone géographique définie avec le franchisé, un bassin privé qui pourra accueillir ses cours de natation. En moyenne, il faut compter deux mois et demi du début de la démarche à l'ouverture de son école.

L'investissement de départ est faible puisque, entre autres avantages, ce modèle ne nécessite pas de frais de construction d'une piscine. Swim Stars passe des accords avec des propriétaires de bassins existants afin de pouvoir louer et exploiter ces derniers sur des créneaux horaires où ils n'accueillent pas de clients. Le franchiseur a également développé des outils simples et faciles à prendre en main, ce qui procure une grande agilité à celles et ceux qui décident de franchir le pas et de voguer sous pavillon Swim Stars. Enfin, l'enseigne se charge des aspects Marketing et Communication, garantissant ainsi une bonne visibilité à son réseau. Le business model fait ses preuves puisque de nombreux franchisés se lancent rapidement dans la gestion d'une deuxième voire d'une troisième antenne.

La famille Swim Stars, riche de profils très variés

En termes de ratios, les franchisés Swim Stars répondent à deux catégories. Si 30% d'entre eux sont maîtres-nageurs - ce qui allège encore les coûts de gestion puisqu'ils dispensent eux-mêmes les cours - 70% des personnes qui se lancent dans l'aventure sont des entrepreneurs individuels. Parmi cette population, les franchisés ont vraiment des profils extrêmement variés et la plupart d'entre eux exercent une autre profession à côté.

L'une des franchisés qui illustre bien cette variété de profils est **Lydia B**, une jeune maman qui vient d'ouvrir une franchise à Toulouse (31) où elle est également professeure des écoles. Cette mère de trois enfants, dont le plus jeune a 20 mois, gère donc sa franchise en parallèle de son activité dans l'enseignement et de son rôle de maman. Elle cuisait d'envie de créer sa propre entreprise mais manquait d'idées. Lydia présentait des signes d'aquaphobie et, c'est après avoir suivi des cours spécifiques dispensés par Swim Stars en région parisienne, qu'elle a décidé de franchir le pas. *« Les coachs de Swim Stars m'ont réconciliée avec l'eau. C'est à ce moment-là que j'ai eu le déclic : rejoindre cette belle enseigne qui participe à faire en sorte que de moins en moins de personnes ou d'enfants puissent éprouver des difficultés en milieu aquatique ! Ce projet me tient à cœur car il va me permettre*



de témoigner du fait qu'il n'est jamais trop tard pour vaincre sa peur de l'eau et pour apprendre à nager. »

Selon la jeune maman, le modèle de franchise Swim Stars n'est pas incompatible avec une vie de famille équilibrée ; chacun y trouve sa place et Lydia salue l'accompagnement dont elle a bénéficié et qui perdure après l'ouverture de son école.

Autre franchisé au profil atypique : **Johann C.**, qui a ouvert sa franchise à Vannes dans le Morbihan. Après avoir dirigé un magasin de sport pendant une quinzaine d'années, il a ressenti le besoin de travailler à son compte et d'y mettre du sens. Ses études de sport et son parcours professionnel lui ont donné une appétence pour le domaine de la natation, et c'est au détour d'un séjour de vacances qu'il a découvert le modèle de franchise du petit poisson orange et jaune. *« Être mon propre patron était vraiment l'un de mes objectifs de vie. Lorsque j'ai réalisé qu'en sus de cela je pouvais contribuer à sauver des vies et à lutter contre le fléau des noyades infantiles, je n'ai plus eu aucun doute ! La puissance du business model développé par la tête de réseau m'a conforté dans l'idée que ce projet était à portée de main. Aujourd'hui, même s'il est évident qu'il faut s'investir personnellement pour lancer sa franchise, j'ai trouvé un réel équilibre de vie qui me permet de conjuguer ma vie de famille avec cette aventure, et même de me concentrer sur de nouveaux projets ! ».*

Avec un objectif de 150 franchises d'ici 2023, le réseau pionnier, grâce auquel plus de 20 000 enfants sont désormais hors de danger en milieu aquatique, entend également voir ce nombre augmenter significativement. Car si le développement du business compte, il est d'abord porté par une véritable envie de lutter contre les noyades.

Pour Olivier Chazot, PDG fondateur de Swim Stars, *« le business model que nous avons érigé est ultra simple à décliner. Il permet à ceux qui en ont la volonté d'être acteur de leur vie et de se lancer dans l'entrepreneuriat tout en participant à déployer notre méthode d'enseignement qui fait ses preuves chaque jour. Grâce à nos partenaires franchisés, l'AUTO-RESCUE® gagne du terrain et de plus en plus de vie sont sauvées. Nous attachons beaucoup d'importance à l'accompagnement personnalisé de nos franchisés car ils sont ensuite garants de la qualité qui fait notre réputation ».*

À propos de Swim Stars

Swim Stars, premier réseau d'apprentissage de la natation en France, compte une quarantaine de piscines dont Paris et sa région, ainsi que Nice (06), Lyon (69), Rouen (76), Vannes (56), Bastia (2B), Toulouse (31), Bayonne (64), Le Bouscat (33), Cannes (06), Annecy (74), Lille (59) et Mouscron en Belgique.

Véritable activité d'utilité publique, les cours de natation Swim Stars ont un impact social fort en aidant à réduire le nombre de noyades en France.

Plus d'infos sur swimstars.fr

En savoir plus :

[Page Franchise de Swim Stars](#)

[Reportages : Swim Stars dans les médias](#)

[Page : le programme anti-noyade AUTO-RESCUE®](#)

[Photothèque Swim Stars](#)

Contact Presse

AGENCE Auvray & Associés

Vanessa WALTER

v.walter@auvray-associés.com

06 60 05 56 65