

## Everblue lance un nouveau concept de magasin.

Swim Garden, son concessionnaire à Quimper Bénodet en est le magasin pilote.

**Un magasin qui change tout ! Présentation, organisation, approche de la clientèle ont été entièrement pensées d'une autre façon au sein de ce tout nouveau type de magasin. Sébastien LÉON, Gérant de Swim Garden, a été choisi par Everblue pour réaliser ce projet pour son nouvel établissement. Il nous fait part de cette expérience qui ne manquera pas de faire des émules !**

### Parlez-nous tout d'abord de votre arrivée dans le réseau Everblue.

Au départ, rien ne m'y prédisposait. J'ai en effet commencé ma carrière professionnelle en tant que salarié, avec des fonctions de Responsable Qualité dans le secteur Agro-alimentaire. Puis j'ai intégré le groupe Cegelec, où je suis resté 10 ans. C'est en construisant une piscine chez moi que j'ai eu le déclic. J'ai alors décidé de créer mon entreprise, dans le secteur de la Piscine, mais à condition d'être épaulé par un réseau. Après plusieurs recherches, l'exceptionnelle réactivité d'Everblue m'a séduit, ainsi que la qualité de la sélection de leurs équipements. Tout est alors allé très vite et j'ai intégré le réseau en 2010. Aujourd'hui, à 44 ans, je ne peux que me féliciter de ce partenariat qui dure depuis presque 7 ans !

### Qu'est ce qui a initié la création de ce magasin ?

La construction d'un bâtiment de 1 000 m<sup>2</sup>, que j'ai entrepris en 2016 avec 2 associés, sur un terrain de 3 500 m<sup>2</sup>. Cette opération m'a permis de prendre possession d'un tiers du bâti et d'installer mon nouveau magasin dans un espace de 330 m<sup>2</sup>.

Cette même année, Thierry D'AUZERS (Président d'Everblue) informe le réseau qu'il va modifier l'expérience client dans les magasins du réseau. Il s'appuie sur les compétences de la société Brio Retail, leader en France de l'agencement de magasin. J'ai vu les avant-projets et j'ai été bluffé par le concept. J'ai aussitôt proposé ma candidature et j'ai été choisi pour sa concrétisation. Nous avons eu avec Thierry D'AUZERS des échanges particulièrement constructifs. Chaque espace, chaque détail a été vu et revu pour arriver à l'objectif escompté.



Sébastien LÉON

Cela a été pour moi un sacré défi et une grande responsabilité, car je portais sur mes épaules le futur design des magasins du réseau Everblue. Après déjà 2 mois d'ouverture (nous avons ouvert en pleine saison !), le retour client est excellent et

nous réalisons une très forte croissance de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, nous savons que ce nouveau concept de magasin est un succès et le réseau Everblue va pouvoir en bénéficier.

### En quoi ce magasin se différencie-t-il des autres ?

On peut vraiment parler d'un concept nouveau sur le marché de la piscine. Nous nous sommes inspirés, bien sûr avec humilité, des Apple Store qui ont bouleversés les magasins d'informatique et de téléphonie.

Nous étions animés par une volonté d'offrir une véritable expérience à nos clients en recherchant l'effet « waouh ». Nous souhaitions identifier clairement nos différents pôles de compétence afin d'être attractifs et différents. Concrètement, cela s'est traduit par des zones très différenciées pour l'accueil, mais aussi pour l'attente et pour les espaces dédiés au laboratoire, au SAV, à la piscine et au spa. La clientèle se dirige intuitivement vers son espace grâce à des repères visuels clairs. L'épuration

de l'espace accorde une sensation de bien-être, mais aussi, inconsciemment, une simplification de la problématique technique de la piscine qui effraie souvent les clients.

Des podiums présentent les équipements en situation, de façon simple et conviviale. Mais il faut surtout insister sur le pôle central du magasin, consacré à l'espace pédagogique piscine, avec la « Piscine Inspiration® » qui est un modèle déposé par Everblue. Le client prend place autour de cette piscine et va pouvoir trouver l'inspiration pour son projet. Ici, on aborde le côté technique, de façon simple et pratique, pour éduquer en douceur, sans complication, les futurs propriétaires de piscine. Structure, filtration, revêtements, équipements de sécurité, etc., tout est présenté et expliqué dans un cadre d'une rare convivialité.

C'est incontestablement un moyen qui facilite la prise de décision des clients !



Espace détente - réflexion



Un magasin sobre où trône la « Piscine-Bureau Inspiration »