

# Spécial #58<sup>2024</sup> PROS

Le magazine des métiers  
de la piscine et du spa



## LES RÉSEAUX

Loin de se ressembler, les réseaux affirment de plus en plus leurs particularités. Philosophie, principe constructif, services, formations, actions pour l'environnement...

À vous de sélectionner celui qui « vous » convient ! p.14



### L'OPTIMISATION HYDRAULIQUE

Une réelle différence ?

p.42



Nagez - couvrez - économisez

### LE MARCHÉ DE LA PISCINE

Les derniers chiffres restent positifs ! p.90



### LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS

Les enjeux de la loi ZAN et du décret tertiaire dans la construction et la rénovation des piscines de demain.

p.92

## Un moment avec... Claude CROUZAT

p.10



### Bernard PHILIPPE et l'écoresponsabilité des piscines

Les solutions concrètes avec des produits plus performants et facilitant les tâches du professionnel impliquent un important développement interne et une formation optimisée. Explications d'un passionné qui n'a pas attendu l'urgence pour agir. p.80

Bernard PHILIPPE

## EVERBLUE vise toujours l'excellence



Thierry D'AUZERS  
Président d'Everblue Piscines

Depuis plus de 35 ans, Everblue s'est imposé parmi les leaders de la construction, de la rénovation et de l'entretien de piscines de qualité. Avec près de 100 concessionnaires exclusifs et 1 000 collaborateurs passionnés, le réseau Everblue réalise un chiffre d'affaires consolidé de plus de 120 millions d'euros.

Everblue est aussi la première centrale d'achats du marché, avec près de 10 millions d'euros de stock permanent de produits fabriqués en exclusivité par les meilleures marques.

### Un réseau précurseur

Everblue est à l'origine de la démocratisation du robot électrique (premier client de Maytronics, en 1987), de l'électrolyse de sel (premier client Stérilor, dès le début des années 90), de la filtration au verre, de la membrane armée, et bien d'autres produits. Son axe directeur : être intransigeant sur la fiabilité des produits proposés à son réseau.

### Leader de la rénovation de piscines

En 2024, Everblue introduit avec fierté EVER REVE : la rénovation par Everblue. Cette signature incarne son excellence et son savoir-faire dans la rénovation de piscines. Elle représente l'engagement du réseau à offrir des solutions toujours plus inspirantes à ses clients. Son approche va au-delà de la simple modernisation et constitue une source de possibilités infinies.

### Fabricant de volets roulants depuis 2022

Les couvertures de sécurité Aston sont le fruit de 25 ans d'expérience dans l'installation et la maintenance de volets roulants. Ils se démarquent par leur conception innovante. En effet, Everblue a délaissé l'aluminium en faveur de l'acier inoxydable 316L pour l'ensemble de leur structure. Cela limite



Volet roulant Aston® d'Everblue

considérablement le risque de corrosion, les rend nettement plus écoresponsables et accroît leur résistance mécanique. Autre atout de taille, le tablier des volets Aston est pourvu de lames pleines isothermiques exclusives et brevetées. Cette solution optimise leur flottabilité, renforçant ainsi leur sécurité. En effet, les lames emplies de mousse de PVC expansé sont beaucoup plus robustes. Le tablier résiste même aux tempêtes de grêle les plus violentes. Même si des impacts peuvent être visibles, il continuera de flotter et assurera sa mission de sécuriser le bassin.



EVER REVE : la rénovation par Everblue

- **Date de création du réseau :** 1988.
- **Adhérents :** la famille Everblue compte près de 100 concessionnaires et environ 1 000 collaborateurs.
- **Implantation géographique :** chaque concessionnaire Everblue bénéficie d'une exclusivité territoriale. Ils sont présents en France métropolitaine ainsi que sur l'île de La Réunion, en Guyane, en Suisse et au Luxembourg.
- **Lien juridique :** piscinistes indépendants disposant d'un contrat de concession exclusif. Pour l'intégrer, Everblue sélectionne rigoureusement les candidats en fonction de critères qualitatifs et quantitatifs d'excellence.
- **Services proposés :** commandes via un extranet performant ; atelier SAV interne réactif ; service technique dédié aux concessionnaires ; administration des ventes personnalisée ; communication locale et nationale très présente ; accompagnement commercial dédié ; formations variées et complètes ; service achat recherchant à se démarquer de la concurrence (aucun produit Everblue n'est comparable sur Internet) ; direction générale impliquée et proche du terrain
- **Caractéristiques du réseau :** excellence et sérénité des concessionnaires afin qu'ils se concentrent sur leurs clients, leurs collaborateurs et leurs chantiers pour un réseau fier et prospère.
- **CA moyen réalisé par un membre du réseau :** entre 1 et 5 millions d'euros.