

# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



UN MOMENT AVEC  
**Romain HARDY** p.10



p.42

Une piscine  
économe à l'année



p.14

Questions / Réponses



p.64

Les piscines d'hier  
et d'aujourd'hui



p.54

Courants vagabonds



## ENTREPRISES

Actualités, rencontres,  
formations p.70

## NOUVEAUTÉS

Innovations, produits,  
équipements p.20



# Tout pour la piscine...

Un ensemble de solutions pour la piscine  
privée et collective

Un accompagnement  
... Au coeur du plaisir  
de l'eau



12  
commerciaux  
Conseils et  
proximité



Traitement de l'eau

Analyses

Automatismes et dosages

Pompes à chaleur

Animation de piscine

Eau domestique

Accédez à  
l'espace pro  
du site !



# ... Et pour le SPA

Une gamme complète et claire !



## Nouveauté !

O Care **élimine le biofilm** (couche visqueuse qui protège les bactéries)

Conserve les canalisations plus **propres**, plus **saines** et **dégagées**.

### Les + ?

- Clarifie l'eau
- Laisse une sensation de douceur sur la peau
- Limite l'utilisation de désinfectant

**Une multitude de senteurs**  
Des berlingots de parfum pour le SPA



**Nouveaux visuels**  
Une gamme plus complète et clairement identifiée



**Ocedis MelFrance**

Nos conseillers commerciaux à votre écoute !  
info@ocedis.com - 04 74 08 50 50  
www.ocedis.com

LE PLAISIR & LA MAITRISE DE L'EAU



Édito

## A PROPOS DES PETITES PISCINES

Oui, vraiment le marché de la piscine est en pleine mutation. C'est ainsi que, même lorsque la surface du jardin est suffisante pour mettre en place une piscine de 9 à 10 m de long, avec un volume d'eau de 60 à 80 m<sup>3</sup>, la petite piscine trouve aujourd'hui des adeptes pour d'autres raisons.

Nous venons de rencontrer ce cas dans le sud de la France. Une belle propriété en bordure de mer, dans le Var, dispose d'un environnement paysager d'environ 1 500 m<sup>2</sup>.

Pour renforcer cette ambition d'être un lieu de vacances, le propriétaire a décidé d'implanter une piscine face à sa vaste terrasse. Mais, volontairement, ayant la possibilité de se baigner aussi dans la mer Méditerranée, à quelques centaines de mètres, il a préféré choisir une piscine, pour son aspect plan d'eau, mais super équipée, pour en profiter au maximum.

Ainsi, c'est un bassin d'environ 10 m<sup>2</sup> qui a été retenu par ce client.

Une coque polyester de chez Ibiza, de dimensions : 4,55 m à 2,20 m, avec un fond plat de 1,30 m et un volume d'eau d'environ 12 m<sup>3</sup>. Un appareil de nage à contre-courant assure ainsi au baigneur autre chose qu'une simple « trempette » !

L'été, il est habitué ici à profiter d'une température de 28 °C voire 30 °C, mais pour avoir aussi cette température au printemps et à l'automne, une pompe à chaleur vient prendre la relève !

Grâce à cette surface de plan d'eau qui ne dépasse pas 10 m<sup>2</sup>, la demande d'une « déclaration préalable de travaux » auprès de la mairie n'a pas été nécessaire.

Auparavant, ce propriétaire avait non loin d'ici une autre résidence. Mais, suivant les conseils de son piscinier, il avait alors opté pour une grande piscine de 11 m x 5 m avec 80 m<sup>3</sup> d'eau. S'agissant d'une résidence secondaire (d'où il était donc souvent absent), les contraintes d'une telle piscine l'avaient conduit à envisager de ne plus en avoir dans cette nouvelle propriété.

Aujourd'hui, il se félicite de ce nouveau choix, où il ne voit que des avantages, car la proximité de la mer répond aussi au désir d'un grand espace aquatique.

### En conclusion

Certes, la petite piscine, dite également « mini piscine », convient bien à des espaces verts réduits. Mais, comme on voit dans cet exemple, un très faible volume d'eau, avec un bassin équipé où tout est assuré (une nage à contre-courant, un chauffage économique grâce à si peu d'eau et pourquoi pas, un traitement automatique de l'eau, une couverture), c'est aussi un choix sensé, quand il répond aux impératifs liés à l'eau.



**Guy Mémín**

Rédacteur en chef

[redaction@eurospoolnews.com](mailto:redaction@eurospoolnews.com)









**REJOIGNEZ  
L'ÉQUIPE D'AZENCO,  
DEVENEZ APORTEUR  
D'AFFAIRES !**



## AZENCO PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE

-  TOP 3 DES SOCIÉTÉS LEADERS EN FRANCE
-  L'EXPERTISE D'UNE ÉQUIPE
-  UNE GAMME COMPLÈTE ET INNOVANTE
-  100% MADE IN FRANCE



Vous aussi, rejoignez le pool des partenaires d'Azenco, gagnez jusqu'à **4000€ de commission** par abri vendu, et bénéficiez de nombreux avantages !

**PISCINA  
& WELLNESS  
BARCELONA**



Official Aquatics Exhibition



**Azenco vous attend au salon de Barcelone  
PISCINA & WELLNESS BARCELONA**

**Du 17 au 20 octobre 2017**

  
**Azenco**  
groupe

**azenco.fr**  
ZA de Masquère - 31220 Cazères

### VOS CONTACTS PRIVILÉGIÉS

Julia Larralde - 06 38 63 87 83  
jlarralde@azenco.fr

Leslie Recarte - 07 86 63 68 02  
lrecarte@azenco.fr



# LES VALEURS DE NOTRE RÉSEAU

Entraide  
Sérénité  
SAV  
Sérieux  
Ecoute  
Valeur Humaine  
Esprit de Famille  
Disponibilité  
Choix de partenaires de qualité  
Respect du client  
Réactivité  
Fiabilité  
Partage  
Proximité  
Sélection des produits  
Qualité  
Loyauté  
Cohésion  
Excellence

## Vous partagez ces valeurs ? Devenez concessionnaire Everblue.

Vous êtes un professionnel de la piscine, vous souhaitez développer votre entreprise et augmenter sa valorisation, alors, il est urgent de se rencontrer !

Rejoindre le réseau EVERBLUE, c'est intégrer un réseau dynamique en très forte croissance, leader du marché des piscines de qualité : près de 100 concessions et 1000 collaborateurs, avec un chiffre d'affaires proche de 100 millions d'euros.

Rejoindre le réseau EVERBLUE, c'est bénéficier d'une puissante centrale d'achats qui dispose de produits exclusifs de qualité, d'une logistique remarquablement efficace, d'un service après-vente dédié, de formations commerciales et techniques pragmatiques, d'outils de communication personnalisés, d'un site internet conçu pour vous générer des affaires, d'un service marketing spécifique, de conseils de gestion, d'un secteur protégé et bien d'autres atouts...

Rejoindre le réseau EVERBLUE, c'est bénéficier d'une marque qui bénéficie d'une très forte notoriété qui met votre entreprise en avant, et ce, sans droits d'entrée ni redevance.

Rejoindre le réseau EVERBLUE, c'est enfin découvrir un réseau sain, où solidarité rime avec réalité, où l'Excellence et la Sérénité sont les maîtres mots.

Alors profitez vite des territoires encore disponibles,

*Rejoignez-nous !*

Envoyez votre candidature à :  
developpement@everblue.com



[www.everblue.com](http://www.everblue.com)

REJOIGNEZ  
LE RÉSEAU

**EVERBLUE**

PISCINES

## SOMMAIRE

Repérez bien cette page pour retrouver  
un sujet, un article...

- **ÉDITO**  
A propos des petites piscines ..... p.4
  
- **CHRONIQUE**  
L'heure de l'évaluation a sonné..... p.8
  
- **RENCONTRE / DIALOGUE**  
Un moment avec... Romain HARDY ..... p.10  
Entretien avec DLW delifol..... p.67
  
- **DOSSIER TECHNIQUE**  
Questions / Réponses ..... p.14  
Les courants vagabonds.....p.54
  
- **TENDANCES**  
La piscine éco-responsable :  
pour une piscine économe à l'année .....p.42  
Les piscines d'hier et d'aujourd'hui .....p.64
  
- **NOUVEAUTÉS** .....p.20  
Pensez-y ..... p.36
  
- **ENTREPRISES**  
L'actualité des entreprises ..... p.70  
Les formations ..... p.86
  
- **RENDEZ-VOUS**  
Foires, salons, congrès ..... p.92
  
- **Vente**  
La reprise des carnets de commandes.....p.94
  
- **LISTE DES ANNONCEURS** .....p.98

Retrouvez-nous sur la page facebook :

**Spécial PROS**

*Le Magazine des métiers de la piscine et du spa*







## Chronique L'HEURE DE L'ÉVALUATION A SONNÉ !

En cette fin de saison 2017, marquée par un franc succès pour la profession en général, avec, je l'espère pour tous un chiffre d'affaires en progression à 2 chiffres, je vous propose de noter votre personnel, vos fournisseurs, sans oublier de VOUS noter !

Arrêtez-vous!... Vous, le chef d'entreprise, toujours le « nez dans le guidon »... Ça y est, nous sommes en fin de saison !

Prenez un instant pour vous évaluer. D'abord parce que vous vous aimez, ensuite parce que l'on vous aime. Et ne pensez pas le contraire ! Ou bien c'est la psychanalyse qui vous guette...

**« Quoi qu'il arrive, crois en la vie, crois en demain, crois en ce que tu fais, mais surtout, crois en toi »**

Regardez-vous avec tendresse et souriez-vous devant la glace : « Qu'avez-vous fait de bien cette saison ? » Complimentez-vous, vous le méritez bien !

Nous avons tous une petite voix intérieure qui nous dit :

« Ne te réjouis pas trop vite », « Ça ne va pas durer », « Je ne le mérite pas »...

Ces critiques n'ont aucune justification et gâchent inutilement les instants heureux.

Ne vous « auto-flagellez » pas, appréciez simplement le moment présent. Et surtout restez positif !

### **Une fois votre auto-évaluation faite, évaluez votre personnel**

Sur une feuille, listez tous vos employés et attribuez pour chaque personne une note de satisfaction comprise entre 1 et 10.

**Pour les notes inférieures ou égales à 6, il faudra vous poser sérieusement la question :** « Pourquoi je le (la) garde ? »

Il vous faudra alors prendre des décisions, certes difficiles, mais c'est VOUS le chef d'entreprise, et en tant que tel, vous devez exiger



l'excellence pour la réussite de votre entreprise.

**Pour les notes supérieures à 6, posez-vous la question :** « Que dois-je faire pour les conserver, les rassurer, les fidéliser ? »

Il faudra aussi dire à vos employés que vous les appréciez, que vous comptez sur eux.

**« On ne dit jamais assez aux gens qu'on aime, qu'on les aime. »**

Il est vrai que nous avons toujours le personnel que nous méritons, alors à vous et à vous seul de le motiver, de l'assortir à votre image, votre culture, vos compétences, vos principes de vie, vos valeurs.

### **Ensuite, notez vos fournisseurs**

Soyez réaliste, mais aussi exigeant envers vos fournisseurs, vous les payez « rubis sur l'ongle » : vous devez exiger en retour de la qualité, un service, des conseils, des produits, des matériels, des formations, des garanties, qui doivent être : exemplaires, sans failles, ni défauts.

Exigez là-aussi l'excellence !

Une erreur, un retard de livraison, un mauvais montage,... tout peut arriver, mais votre fournisseur doit agir et réagir dans l'instant, en un mot : **il doit vous respecter, vous considérer comme son « meilleur client »**, quel que soit le chiffre d'affaires que vous représentez pour lui.

Pour être respecté, il faut être respectable et c'est sans nul doute ce que vous êtes !

Notez sur une feuille de 1 à 10 tous vos fournisseurs, y compris comptable, tête de réseau, banques, etc. Dites-vous bien que c'est vous « le client », qui contribuez à son existence, sa pérennité, sa réussite, sa fortune parfois !

**Pour des notes inférieures ou égales à 7, posez-vous la question :**

« Y a-t-il un autre fournisseur pour le remplacer ? »

Dans votre jugement, faites abstraction de votre affectivité envers le vendeur, (la belle vendeuse) ou son patron que vous connaissez si bien. Soyez responsable, exigeant et réaliste, tout en restant fairplay !

**Pour des notes supérieures à 7,**

conservez votre fournisseur, car personne n'est parfait... Ça se saurait !

Dans notre profession malheureusement, le zéro défaut n'existe pas, dans notre vie non plus !

Soyez positif et regardez toujours du côté de la solution.

**« Tout le monde est un génie. Mais si vous jugez un poisson sur sa capacité à grimper à un arbre, il passera sa vie à croire qu'il est stupide. »**

**Richard CHOURAQUI**

Consultant Piscine / MABIS Consulting  
rc.mabis@gmail.com



# e-Pool

LA SOLUTION DE MAINTENANCE  
EN QUELQUES CLICS



POOLSQUAD®



GESTION DE PARC  
GAGNEZ DU TEMPS ET DE L'ARGENT



TÉLÉASSISTANCE  
DES DÉPLACEMENTS SEULEMENT  
S'IL LE FAUT



TABLEAUX DE BORD  
DES INFORMATIONS PRÉCISES  
COMME SI VOUS Y ÉTIEZ



GESTION DE LA RELATION CLIENT  
UN OUTIL DE PROMOTION ET DE  
FIDÉLISATION SIMPLE

Pool  
technologie

+33 (0)4 67 13 88 90 [www.pool-technologie.com](http://www.pool-technologie.com)

# UN MOMENT AVEC... ROMAIN HARDY

## Directeur Général d'Ocedis



Fondée par Claude HARDY, la société Ocedis, spécialisée dans le traitement des eaux, a rapidement trouvé sa place sur le marché. Depuis plusieurs années déjà, le Groupe a fait de l'internationalisation de ses activités un levier de croissance stratégique. Il distribue ses produits dans plus de 35 pays à travers le monde et poursuit l'objectif de développer son activité en se tournant vers l'export.

Romain HARDY, Directeur Général du Groupe Ocedis,

nous a reçus dans ses bureaux à Trévoux afin de faire le point sur les années écoulées et ses ambitions pour celles à venir.

### Romain HARDY, quel a été votre parcours professionnel ?

Lorsque j'ai intégré Ocedis en 2007, j'avais seulement 21 ans. Avant cela je suis parti un an au Canada, ce qui m'a apporté une ouverture d'esprit et une approche internationale des échanges commerciaux. De retour en France, j'ai fait mes premières armes à Bordeaux, en tant que Technico-commercial sur la région Sud-Ouest. Quatre ans après le développement de ce secteur, je suis allé à Agadir en Tunisie, afin de développer la filiale Ocedis Maroc. Il s'agissait alors d'un véritable challenge, la société ayant été créée en 2011. Ces deux années au Maroc m'ont permis de faire mes preuves et d'acquérir une réelle expérience, conditionnée pour mon retour au siège. Dominique ROUAN a repris ensuite la gestion de la filiale et moi, la direction des opérations en France pendant deux ans, puis la direction générale. Je souhaite à l'avenir succéder à mon père qui est l'actuel Président.

### Pourquoi avoir choisi le continent africain pour développer vos échanges à l'international ?

Sur un marché européen bien structuré, nous avons déjà une belle part de marché. En Afrique, les croissances sont exponentielles, de l'ordre de 5 à 10% pour chaque pays, ce qui représente une réelle opportunité.



Les bureaux d'Ocedis à Trévoux (01)

### « QUESTIONNAIRE DE PROUST »

#### 1 - Votre premier geste le matin en arrivant au bureau ?

Dire bonjour à chacun de mes collaborateurs.

#### 2 - Dans votre journée de travail, la tâche la plus agréable ?

Suivre les tableaux du CA journalier.

#### 3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Se séparer d'un collaborateur.

#### 4 - Votre qualité n°1 ?

L'envie d'avancer.

#### 5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

La passion.

#### 6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Un accident lors de la fabrication de produits chimiques.

#### 7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Ma prise de fonction comme Directeur Général d'Ocedis Maroc.

#### 8 - Qu'avez-vous fait avec votre premier salaire ?

Je l'ai mis de côté pour m'acheter une voiture.

#### 9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je partage des moments avec ma famille et mes amis.

#### 10 - L'autre métier que vous auriez aimé exercer ?

Aucun, il n'y a pas de métier plus complet que Chef d'entreprise.

#### 11 - Un inventeur, un patron ou un scientifique pour illustrer un nouveau billet de banque ?

Carlos TAVARES, pour sa capacité à repousser ses limites et à insuffler le goût de la performance.

#### 12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Toutes les nouvelles technologies.

#### 13 - La technique que vous détestez le plus ?

L'électricité.

#### 14 - Votre concurrent le plus estimable ?

L'ensemble de mes concurrents. Ils ont tous des qualités et des défauts qui font évoluer le monde de la Piscine.

#### 15 - Pour votre départ de l'entreprise à la retraite, qu'est-ce que vous aimeriez entendre de la part de l'équipe ?

Je suis loin de la retraite...

#### 16 - Votre devise ?

« Aucun de nous ne sait ce que nous savons tous, ensemble. »



De plus, nous sommes le premier acteur du secteur à aller sur le continent africain. La première filiale que nous avons développée est située au Maroc. Depuis 2017, nous avons une nouvelle filiale au Sénégal. La commercialisation est assurée par nos grossistes partenaires dans chaque pays. Nous souhaitons en trouver d'autres, car aujourd'hui si nous sommes actifs dans une dizaine de pays africains, nous espérons atteindre 20 pays d'ici 3 ans.

**En 2007 vous avez acquis La Maison de la Piscine, puis en 2010 MelFrance, prévoyez-vous d'autres acquisitions prochainement ?**

Nous avons pour projet de nous développer et notamment par une croissance externe. Nous étudions les opportunités du marché en ce sens.

Nous privilégions la diversification pour notre croissance. En effet, aujourd'hui les nouvelles réglementations rendent plus difficile le développement dans le domaine du Traitement de l'eau et de la Chimie. (Ndlr : Secteur d'activité principal et historique du Groupe Ocedis)

Par exemple, La Maison de la Piscine est plus axée sur l'animation de l'eau, MelFrance sur l'analyse et l'injection des produits et Ocedis Maroc, ainsi qu'Ocedis Export, développent tous les produits du Groupe. Lorsque nous acquérons une société, la direction et les hommes restent en place, nous intégrons les forces humaines et techniques de celle-ci à notre Groupe..

**Comment gérez-vous votre variation d'activité ?**

La nature de notre activité implique des pics (de mars à août) et des creux (de septembre à décembre). Pour permettre à nos clients de pallier cette saisonnalité, nous avons décidé de créer une gamme "Eau domestique" (adoucisseurs, osmoseurs, filtration), une activité qui se développe sur



Romain HARDY, Pauline GRANJON, Sandrine DEFURNEAUX, Patricia PRELY, Emmanuel MAURON

toute l'année. Nos clients l'ayant mise en place dans leur boutique sont très satisfaits des résultats. Cependant, il y a encore beaucoup d'actions à mener auprès de nos professionnels.

**Que vous a apporté le lancement des sites internet du Groupe l'année dernière ?**

Cela nous a apporté une meilleure visibilité. De plus, nous avons désormais moins de demandes par téléphone, car toute l'information (fiches techniques, conseils, vidéos, etc.) est disponible sur les sites. Nous avons également plus de demandes en ligne et notamment de la part d'une clientèle nouvelle et internationale.

Pour nos clients, ces sites apportent une valeur ajoutée, puisqu'ils peuvent simplifier leur processus de commande en commandant directement en ligne. Un poste dédié au Marketing a été créé afin de développer et de suivre ces sites, ainsi que pour assurer la Communication du Groupe Ocedis.

**Comment se déroulent les formations Traitement de l'eau proposées par Ocedis ?**

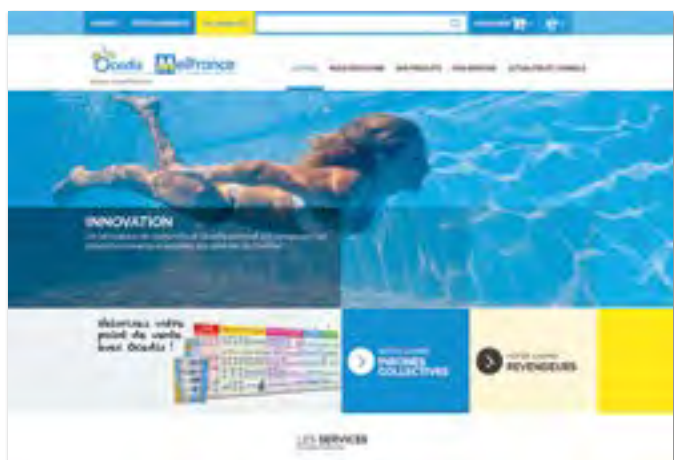
Chaque année nous élaborons un plan de formations. Celles-ci se déroulent dans différentes régions sur tout le terri-

toire. Les Commerciaux organisent des formations dans leur secteur et nos spécialistes et Ingénieurs interviennent. Ils traitent les questions liées à l'équilibre de l'eau de la piscine et présentent les produits et leurs spécificités. Il est important que les pisciniers connaissent parfaitement le fonctionnement des appareils afin d'en être pleinement satisfaits. Ces journées sont également l'occasion d'échanges nous permettant de cerner les évolutions et attentes du marché.

**De nouveaux produits ?**

Tous les ans nous consacrons des moyens en R&D pour proposer des nouveautés et innovations. Cependant, avec la réglementation sur les produits biocides, le domaine de la Chimie n'est pas notre priorité en termes de développement, nous procédons toutefois à des tests en ce sens.

En matériels, nous avons de nouveaux produits, notamment avec la connectivité des analyseurs d'eau, grâce auxquels il est possible de contrôler et modifier les paramètres de sa piscine depuis son smartphone. Nous avons développé ces produits connectés (notamment le régulateur MELCONTROL) en premier lieu dans les collectivités, où la demande est plus forte et les moyens plus importants. Nous allons désormais le développer pour les piscines privées.



www.ocedis.com



Adoucisseur



Osmoseur

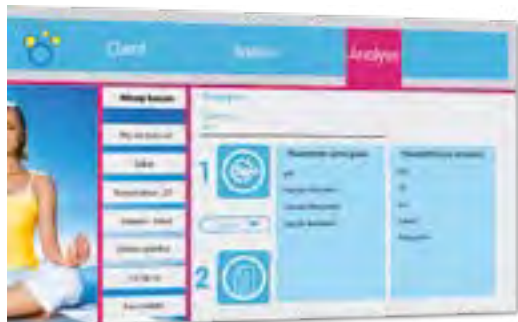


Systèmes de filtration

## PARMI LES SERVICES ET PRODUITS PHARES DU GROUPE

### SERVICES

● **Ocediciel** : L'expertise est essentielle pour le client final, qui cherchera auprès de son piscinier une aide dans le choix du traitement approprié. En ce sens, Ocedis propose l'Ocediciel, un logiciel d'analyse des paramètres de l'eau mis à disposition de nos clients. Celui-ci permet au piscinier d'avoir un rapport détaillé avec des préconisations d'entretien.



Logiciel Ocediciel

Les conseils des pisciniers appuyés par cette ordonnance, permettent au client d'avoir tous les éléments pour trouver le traitement adapté à l'eau de sa piscine. Le logiciel, combiné au laboratoire d'analyse Spin Touch, offre une analyse précise et rapide (moins de 2 min) de l'eau en mesurant le chlore libre, le chlore total, le pH mais aussi le brome, l'alcalinité totale, la dureté de l'eau, le taux de cuivre, de fer, de stabilisant et de phosphate. On constate grâce à cela, une augmentation du panier moyen, les pisciniers vendent en moyenne 30% de plus de produits autres que le chlore et le pH.

● **Outils d'aide à la vente** : Afin d'accompagner les professionnels dans leurs ventes auprès des clients finaux, Ocedis met à leur disposition un éventail d'outils marketing.

Notamment des kakemonos, ou panneaux à fixer en haut des rayons, pour une signalétique claire et colorée en magasin. Mais aussi des outils pour faciliter l'utilisation des produits par le client final, tels que des pichets doseurs, des dépliants d'informations sur le traitement de l'eau, etc.

La spécialité d'Ocedis est de proposer à ses clients la valorisation de leur marque et la différenciation de leurs concurrents par l'étiquetage personnalisé. Ce service proposé depuis la création d'Ocedis est un véritable atout pour nos clients.



Guide de traitement de l'eau

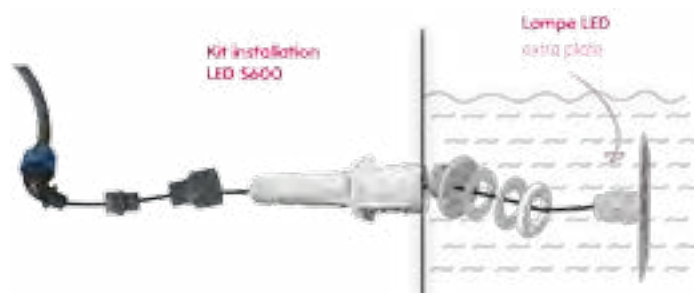
● **Accompagnement** : L'une des forces du Groupe Ocedis est sa présence sur le terrain, à travers ses 12 Technico-commerciaux répartis sur tout le territoire. A l'écoute, cette équipe permet d'accompagner et de conseiller les clients. Elle permet aussi au Groupe Ocedis de cerner et de s'adapter aux attentes et aux évolutions du marché par les retours des clients.

### PRODUITS PHARES

● **Prizma II** : Un régulateur colorimétrique fiable et facile ! Le régulateur PRIZMA fonctionne par colorimétrie et n'a ainsi pas de sondes, donc pas d'étalonnage. De plus, avec son application iPRIZMA, il est possible de gérer les paramètres depuis son smartphone.



● **MeIVision** : Une gamme complète de lampes LED allant de la petite lampe Ø10 cm, la lampe PAR 56, à la lampe extra plate idéale pour une nouvelle installation. Cette dernière dispose d'un système innovant de « clipsage » dans la traversée de paroi, pour une installation simple et fiable.



● **Le déchlorinateur OVY GREEN** : Un produit participant à la protection de l'environnement tout en amenant à la réalisation d'économies d'eau et d'argent. OVY GREEN déchlorine l'eau lors du nettoyage ou de la vidange de la piscine. Selon le code de la santé publique (Article R1331-2), il est obligatoire de neutraliser le chlore avant de vidanger. De plus, cela permet de réaliser des économies en eau, car cette dernière peut être utilisée par la suite pour arroser le jardin.



OVY GREEN



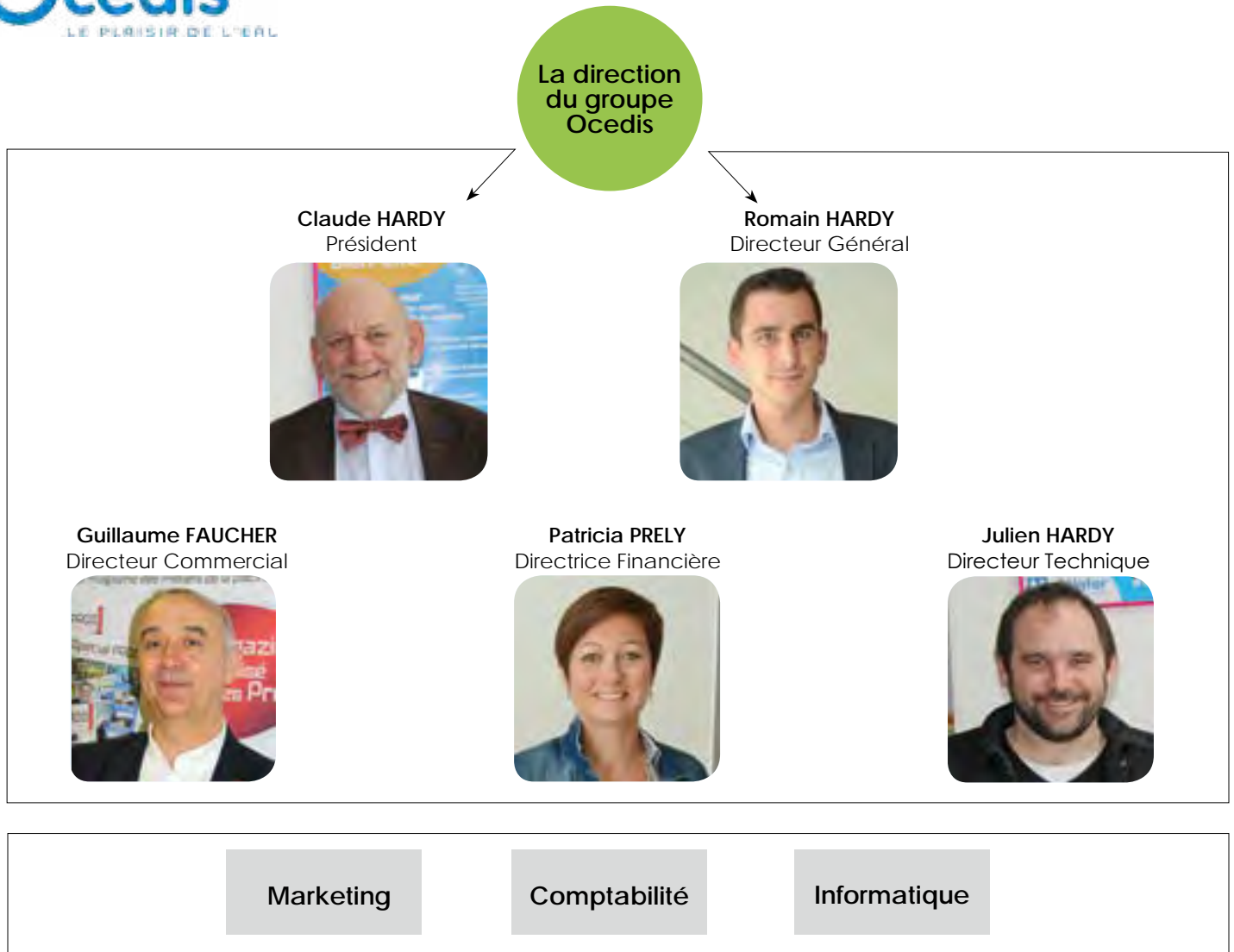
SPIN TOUCH



Signalétique des linéaires en magasin



• STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ •



Le groupe Ocedis regroupe 5 entités

				
<i>Traitement de l'eau, analyse et injection</i>	<i>Animation de l'eau, pédagogie, aquafitness, aires de jeux d'eau, etc.</i>	<i>Eau domestique et industrielle</i>	<i>Commercialise toutes les gammes de produits du groupe sur le Maroc</i>	<i>Production pour le continent africain</i>

**La famille HARDY prend la majorité du Groupe Ocedis et réorganise son actionariat**

Les fonds d'investissement ORIUM et JFC Industrie étaient entrés au capital d'Ocedis en 2008. Ensemble, ils ont accompagné le Groupe dans sa stratégie de croissance externe, son développement à l'international, avec notamment l'ouverture de 2 filiales au Maroc et au Sénégal, ainsi que dans la modernisation de son système de production avec la mise en place d'une GPAO. Le Groupe ORIUM est ravi d'avoir pu accompagner le Groupe dans ces étapes clés et de réaliser aujourd'hui cette transmission, alliant pérennité et nouvelle phase de développement.

L'arrivée au capital de nouveaux investisseurs, réjouit Claude HARDY : « Il s'agit d'une nouvelle étape qui s'ouvre pour le Groupe Ocedis et l'alliance de son management avec des nouveaux fonds d'investissement donne une base solide pour assurer le développement futur du Groupe, en France

et à l'export, en particulier sur les marchés africains en forte croissance. »

Ocedis, disposant d'un solide positionnement et d'un savoir-faire reconnu, entre parfaitement dans la stratégie d'investissement des nouveaux investisseurs, une décision également appuyée par la qualité de l'équipe de direction qui entoure son Président.

Fort d'une équipe de 80 collaborateurs et d'un chiffre d'affaires de 27 M€, Ocedis est désormais présent en France, en Europe et en Afrique. Les atouts du Groupe résident dans sa force technico-commerciale, ses produits de grande qualité, sa proposition de valeur différenciante (étiquetage personnalisé des produits de traitement, laboratoire d'analyses...) et un constant effort d'innovation (aires de jeux préfabriquées AQUATOONS...).

Communiqué du 30/06/2017

# POURQUOI ?

Si la formation d'un technicien piscine par un Brevet Professionnel dure 2 ans en contrat d'alternance (Centre formation / entreprise), c'est que vraiment, construire une piscine, la rénover et l'entretenir, fait appel à de multiples connaissances.

Voici quelques réponses à des « pourquoi... », questions que vous et vos clients vous vous posez.

## Pourquoi un revêtement de couleur noire n'est pas un bon choix ?

Depuis quelques années, la mode est de réaliser parfois une piscine avec un liner ou une membrane armée noire.

Votre client recherche sans doute une originalité pour se différencier des autres. Est-il conscient des conséquences que cela entraîne ? Non sans doute et c'est à vous de l'informer et de lui faire signer une reconnaissance de ce qu'il aura pour vous protéger du futur !

Mais de quoi s'agit-il exactement ?

**Voici 2 exemples de pisciniers où ce mauvais choix s'est retourné contre eux, alors que, verbalement, ils avaient informé leurs clients... mais, sans aucune preuve écrite et signée :**

- L'un, aux Antilles, où il est courant que la température de l'eau des piscines soit souvent à au moins 28-30°C. Avec un tel revêtement / capteur solaire, il est normal d'avoir 32-33°C.

La formation invisible d'algues rend le fond glissant et les 2 très jeunes enfants du client ont failli se noyer. Le client en colère a exigé que l'on change gratuitement ce revêtement en couleur claire.

- L'autre, en Bretagne, était fier de sa piscine et invite ses amis un dimanche. Malheureusement, la journée fut couverte, pluvieuse et l'aspect noir de l'eau, peu accueillant, a déclenché les moqueries de ses invités. Le piscinier a été obligé de changer gratuitement ce liner, le client estimant avoir été mal conseillé.



## Pourquoi l'équilibre de l'eau (pH, TAC, TH, gaz carbonique dit CO<sub>2</sub>) est-il fragile ?

Pourquoi, par exemple, un débordement brutal (et non en douceur), une chute d'eau, peuvent-ils, par agitation de l'eau, engendrer une destruction du gaz carbonique dit « équilibrant » ? Or, il est impératif que l'eau d'une piscine contienne une certaine quantité de ce gaz carbonique pour conserver les indispensables bicarbonates (TAC) et un pH stable.

Sinon, ces bicarbonates se transforment en « carbonate incrustant », avec précipitation de calcite dans le bassin, c'est-à-dire qu'il y a formation de tartre, sur lequel vont se fixer déchets, algues, germes pathogènes.

Un brutal débordement, une cascade d'eau, des refoulements trop hauts dans l'eau qui créent des remous, une nage à contre-courant utilisée en jet/remous sans interruption, sont autant d'agitateurs d'eau qui empêchent l'eau de conserver ses bicarbonates. Il en est de même pour le pH (ou potentiel hydrogène) qui, rappelons-le, varie de 0 à 14, sachant que l'eau pure, neutre, à environ 20°C a un pH de 7.

Avec un pH de 7,2 - 7,4, le chlore est actif à 60/65% (il pourrait l'être à 100% avec un pH très acide autour de 5,5 !). Par contre, en laissant monter le pH à 7,8 par exemple, il ne resterait plus qu'environ 30% de chlore actif, le reste étant bloqué.

Ainsi, sachant qu'un bon pH (7,2 - 7,4) est indispensable pour avoir une bonne désinfection de l'eau et un confort pour les baigneurs, la présence de ce bon gaz carbonique équilibrant vis-à-vis des carbonates (TAC) est la réponse que l'on ignore souvent.

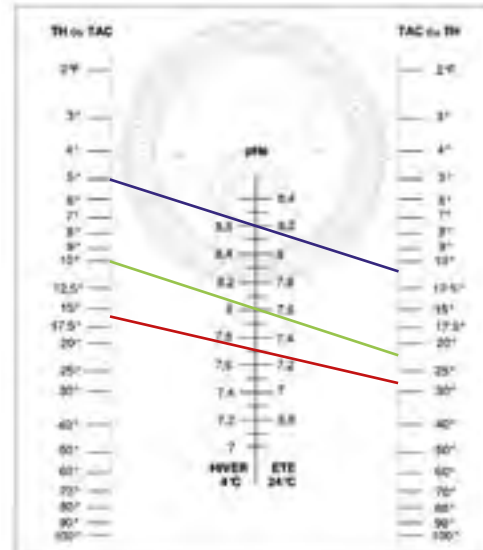
Lorsque vous analysez l'eau pour connaître pH, TAC, et TH (dureté de l'eau), la « Balance de Taylor » vous définit cet équilibre de l'eau.

Souvent, ne pouvant pas agir efficacement sur un bon TH (10 à 20°f), il reste votre action sur la richesse en bicarbonates (Titre Alcalimétrie Complet ou TAC) qui doit se situer entre 10 et 30°f, indispensable à la stabilité du pH, (on parle de « pouvoir tampon »).

Ce TAC figure dans le catalogue des fabricants de produits piscine sous divers noms : TAC+, Alca+, Alcafif, Alkanal...



La balance de Taylor pour piscine



Reproduction autorisée par l'auteur A.D.



## Pourquoi trouvez-vous du sable ou du verre de filtration au pied des refoulements d'une piscine ?

### 2 raisons :

- Vous avez trop rempli le filtre en média filtrant et avec une électropompe trop puissante, l'excédent est évacué par les refoulements.

A ce propos, il est impératif d'équilibrer les performances du filtre et de la pompe. Certains adoptent ce principe de pompe super puissante pour « éblouir » le rendement aspiration / refoulement.

Très mauvaise solution, car la rapidité de passage de l'eau dans le média filtrant rend inefficace la qualité d'une telle filtration.

- Au fond du filtre, les crépines (collecteurs) qui récupèrent l'eau filtrée sont détériorées ou mal fixées. Ainsi, le média filtrant sera refoulé au bassin.

Il est donc indispensable avant de remplir le filtre, de vérifier l'état de ces crépines et d'éviter de les « bousculer » par un remplissage brutal du nouveau média filtrant.



## Pourquoi y a-t-il une super solution pour réaliser dans la piscine un escalier avec liner sans soucis de pose ?

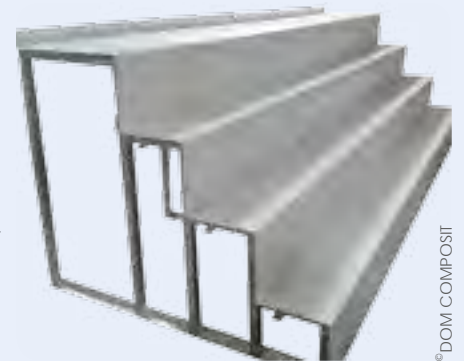
Lorsque l'on intègre un escalier intérieur dans un bassin avec un revêtement liner, il est courant de réaliser auparavant le radier béton + l'escalier. Il est difficile que les cotes de cet escalier soient parfaites. Aussi, lorsque l'on envoie au fabricant du liner les dimensions du bassin et de l'escalier, combien de fois à la pose du liner, l'escalier s'adapte-t-il mal, avec des plis difficiles à supprimer nécessitant souvent de retourner ce liner au fabricant. Cela occasionne un coût et un retard du chantier.

Une solution idéale existe aujourd'hui : l'escalier modulaire préfabriqué que l'on place sous le liner. 2 avantages :

- des cotes précises envoyées au fabricant du liner,
- une rapidité de mise en place.

Le fabricant leader en la matière est Dom Composit qui propose tout un choix en résine acrylique thermoformée.

On peut également adopter la solution d'un escalier modulaire thermoformé acrylique que l'on intègre à la structure du bassin, avec une bride d'étanchéité pour liner ou membrane armée. De nombreux modèles existent.



© DOM COMPOSIT



**ALLIANCE PISCINES**  
Ma piscine pour la vie !

Vous êtes un **professionnel** de la piscine et vous cherchez un **nouveau partenaire ?**

## Rejoignez le réseau **ALLIANCE PISCINES**

1<sup>ère</sup> marque européenne de piscines coques polyester



Développons un **PARTENARIAT DE CONFIANCE ...**  
... et bénéficiez d'une **NOTORIÉTÉ NATIONALE**

- GARANTIE DÉCENNALE
- 6 Usines de fabrication
- Service livraison intégré
- Plus de 45 modèles
- Fabrication 100% Française
- Label qualité MATIP
- Zone de chalandises par magasin
- Contacts qualifiés
- Réseau NATIONAL
- Formations commerciales et techniques

**alliancepiscines.com**

Mail : **recrutement@leacomposites.com** - 06 75 67 86 93



# POURQUOI ?

## Pourquoi un diffuseur flottant de chlore est-il logique ?

Les galets de chlore (200g ou 300g) trichloro assurent en saison une désinfection de l'eau durant environ 1 semaine. Il est courant de les placer (1 pour 25 m<sup>3</sup> d'eau) dans le panier du skimmer.

Erreur, car dès que la filtration est arrêtée, ils n'agissent plus. Les américains, créateurs de ce produit, ont prévu l'usage d'un diffuseur de chlore (dit « dispenser ») qui flotte sur l'eau 24h/24h, y compris sous une couverture. Ce diffuseur peut contenir 2, voire 3 galets.



Diffuseur de chlore flottant et pivotant, avec sécurité enfant et poignée de transport (Bayrol)

## Pourquoi ne pas penser à sonoriser l'eau de baignade ?

Oui, on oublie souvent l'existence de cet équipement étonnant qu'est le haut-parleur subaquatique (Aquamusique). Il se place dans le bassin : en fixe, dans une niche de type projecteur, ou souvent en mobile. L'eau diffuse en interne une musique merveilleuse que votre corps reçoit intégralement grâce aux 80% d'eau qu'il renferme. Ce « massage musical », qu'il vous faut découvrir, augmente votre bien-être dans l'eau. Bien évidemment, en restant allongé sur l'eau, sans bouger, pour recevoir ces sons, il est nécessaire de disposer d'une température de 28°-30°C.

Ce concept musical convient particulièrement aux piscines d'intérieur, aux piscines sous abri (avec son effet « serre ») et aussi, lorsque le climat offre cette température d'eau (Sud, Antilles...). Lorsque vous l'aurez essayé, vous ne pourrez plus vous en passer.



## Pourquoi êtes-vous responsable de la « sécurité des enfants » ?

Si c'est le maître d'ouvrage (votre client) qui a la responsabilité d'équiper sa piscine d'un dispositif de sécurité, c'est vous, le constructeur ou l'installateur des équipements, qui avez l'obligation de lui fournir une note technique correspondant au dispositif de sécurité retenu par le client dès la mise en eau. Elle en précise les caractéristiques et le fonctionnement. Si votre client refuse ce choix, vous lui rappelez ses obligations par écrit. Ainsi, en cas de litige, vous êtes couvert.

Ce principe concerne toutes les piscines familiales (excepté les hors-sol) et les collectivités privées de plein air (camping, hôtel, résidence, chambre d'hôtes...). Pour les collectivités publiques, il existe une obligation de service : surveillance par maître-nageur sauveteur, équipements dont clôture globale, accès payant...

Rappelons que les 4 dispositifs de protection passive concernés sont : l'alarme, la barrière, la couverture et

l'abri, qui viennent en complément de la protection active (vos clients), toujours à la base de la sécurité des enfants.

- **L'alarme**, soit par immersion, soit par détection périmétrique, est souvent préférée du fait de son coût, quand on ne dispose pas d'un autre système (volet, abri, clôture).
- **La couverture** avec différents types : volet roulant automatique, couverture à barres, couverture de sécurité, fond mobile.
- **L'abri** (haut ou bas) qui correspond à une structure recouvrant intégralement la piscine, interdisant l'accès aux enfants (moins de 5 ans) une fois fermé.
- **La barrière**, implantée autour du bassin à 1 m du plan d'eau avec une hauteur minimale de 1,10 m entre 2 points d'appui.



Alarme de piscine nouvelle génération PRECISIO (Maytronics)



Couverture automatique immergée Revodeck (Procopi)



Abris haut R-Design (Azenco)



Barrière de sécurité (Axium)



## Pourquoi, en saison, certains de vos clients n'arrivent pas à rattraper leur eau devenue verte ?

En utilisant un chlore organique stabilisé (protégé de la dégradation rapide par les UV grâce à son association avec un stabilisant, l'acide cyanurique), le stabilisant ne peut se dégrader et s'accumule dans l'eau. Or, arrivé à une certaine concentration (+ de 70 mg/l), il bloque l'action désinfectante du chlore.



Avant

Ce chlore organique se présente sous forme de galets, pastilles ou granulés. Aussi, est-il courant que pour rattraper son eau, le client réalise un « choc » avec un granulé (plus riche en stabilisant) qu'il répartit généreusement sur l'eau, dépassant largement la dose nécessaire et donc la concentration en stabilisant.



Après

Ainsi, on observe trop souvent des eaux renfermant 200, 300 mg/l de stabilisant, voire plus. Celui-ci étant donc totalement bloqué, il n'y aurait plus comme solution que de vider (ou presque) la piscine pour éliminer cet excès. Mais, en pleine saison, (période où se présente ce phénomène) impossible de demander à un client de remplir à nouveau sa piscine avec une eau neuve à environ 15°C alors qu'elle était arrivée à 27-28°C (voire plus).

Il y a cependant une réponse très efficace pour garder cette eau trop riche en stabilisant, c'est l'oxygène actif liquide (peroxyde d'hydrogène), avec une dose de 1 litre pour 10 m<sup>3</sup> d'eau. On retrouvera son eau cristalline en 1 nuit et 1 jour.

Conseillez donc à vos clients d'avoir toujours d'avance 1 ou 2 bidons de 5 litres en stock.

Appliquer une politique de chlore stabilisé et, de temps à autre, en choc, un granulé à l'hypochlorite de calcium, est le bon moyen de ne plus voir vos clients catastrophés par ce blocage d'excès de stabilisant.

En agissant ainsi, vous valorisez votre entreprise et contre les ventes aveugles des grandes surfaces.

Depuis 1979  
**PISCINES**  
DE FRANCE



Rejoignez  
notre réseau !

[www.piscines-de-france.fr](http://www.piscines-de-france.fr)



# ECONOMIE D'ENERGIE ET SILENCE DE FONCTIONNEMENT

## ZODIAC® - Les pompes de filtration à vitesse variable, la technologie de demain

*Le choix de la pompe de filtration s'avère incontournable si le consommateur souhaite entretenir sa piscine de façon efficace, tout en réalisant des économies d'énergie importantes. Un choix qui se tourne de plus en plus vers des innovations en faveur d'une filtration efficace, silencieuse et économique.*

*C'est ainsi que les pompes de filtration à vitesse variable sont devenues LE système de filtration économique et écologique par excellence. Elles permettent de réduire jusqu'à 4 fois le montant des factures énergétiques des ménages. Zodiac®, l'expert en équipements pour piscines, s'est positionné naturellement sur ce marché porteur,*

*avec le lancement en Europe d'une gamme dédiée à ces nouvelles pompes. Goëry CUSSENOT, Category Manager des Equipements et Traitement de l'eau chez Zodiac®, explique l'importance de proposer cette solution, offrant à la fois une maîtrise parfaite de la consommation d'énergie et un silence de fonctionnement inégalé.*

*Les pompes à vitesse variable séduisent de plus en plus, parce qu'elles répondent à deux besoins essentiels exprimés par les consommateurs : le silence de fonctionnement et les économies d'énergie.*

### DES ATOUTS recherchés par les consommateurs

L'intérêt principal des pompes à vitesse variable est de permettre en permanence d'**adapter la vitesse de filtration à chaque fonction de la piscine**. Une pompe à vitesse variable peut fonctionner sur une grande amplitude de vitesses pouvant aller, de 600 à 3450 tours/minute, alors qu'une pompe à vitesse simple fonctionne toujours à une vitesse fixe de 2850 tours/minute.



La gamme de pompes FloPro™

On peut la comparer à la boîte de vitesse d'un véhicule, permettant d'adapter le régime moteur au besoin. Qui imaginerait aujourd'hui conduire une voiture avec une seule vitesse ?

Depuis plusieurs années, les terrains des particuliers diminuent en surface, les habitations se resserrent les unes des autres, avec un lot de nuisances sonores

problématique. Disposer d'un équipement silencieux pour sa piscine devient donc essentiel.

**L'intérêt d'une pompe à vitesse variable est que l'on peut la faire fonctionner à une vitesse beaucoup plus basse, réduisant ainsi fortement le bruit de fonctionnement.** La différence peut aller jusqu'à 24 dB (A) en moins\* par rapport à une pompe traditionnelle.

\* Par rapport à une pompe de filtration standard émettant au minimum 66 dB (A). Valeurs exprimées en niveau de puissance acoustique pondéré A selon la norme ISO 3741.

**Autre avantage phare de la pompe de filtration à vitesse variable**, les économies d'énergie, pouvant aller jusqu'à 90% grâce à une vitesse de fonctionnement réduite ! **Lorsque l'on divise par 2 la vitesse de rotation d'une pompe, sa consommation électrique est divisée par 8 !**

**Prenons un exemple avec la pompe Zodiac FloPro™ VS (1.65 CV) :**

Celle-ci consomme seulement 113 W à 1 400 tours mn par rapport à une consommation d'environ 1 000 W pour une pompe monovitesse d'1 CV utilisée pour un même bassin de 60 m<sup>3</sup>.

Dans ce cas, même si la pompe à vitesse variable fonctionne environ 18 heures par jour au lieu de 10 à 12 heures par jour pour une pompe monovitesse classique, **le gain en termes d'énergie sera d'environ 300 € par saison pour le consommateur** (pour une utilisation 6 mois/an).



### ► Une filtration plus efficace et moins de produits chimiques

L'utilisation d'une pompe de filtration à vitesse variable assure **un traitement de l'eau optimal et permet de diminuer l'utilisation de produits chimiques**. Le fait de fonctionner à des vitesses plus faibles permet aussi de travailler à des pressions plus faibles. Ces 2 facteurs combinés améliorent sensiblement la qualité de la filtration du filtre équipant la piscine. Plus la vitesse de passage d'eau est lente dans le media filtrant, plus la filtration sera efficace **et moins il faut ajouter de produits chimiques**.

### ► La pompe à vitesse variable est versatile

Avec ces pompes, la vitesse de la filtration s'adapte à chaque fonction de la piscine, et ce de manière automatique pour les modèles haut de gamme : baisse de la vitesse de la pompe lorsque la couverture automatique du bassin est fermée ou en mode hivernage, ou, augmentation de la vitesse lorsque le robot nettoyeur à pression ou le chauffage de l'eau doivent se mettre en route.

**La technologie garantit ici un coût de fonctionnement et un confort d'utilisation à très faible impact sur l'environnement.**

L'utilisateur peut aussi automatiser complètement sa filtration et gérer à distance ses paramètres, tout en contrôlant la consommation énergétique.

### ► L'utilisateur et l'installateur au cœur des développements produits

La plateforme de pompes de filtration FloPro™ répond à un besoin majeur du marché de la piscine : le **remplacement (« retrofit ») des anciennes pompes**.

Pour répondre à ce besoin, Zodiac® a créé le système Easy Retrofit, permettant d'installer une pompe FloPro™ en remplacement, sans avoir à modifier la tuyauterie existante.

**La pompe Zodiac® FloPro™ VS fonctionne avec 8 vitesses programmables, permettant d'assigner une vitesse à chaque fonction de la piscine. Elle est la première pompe du marché à offrir une interface utilisateur déportable** pour un contrôle facile. Cette pompe est aussi compatible avec la domotique Zodiac AquaLink® TRi et le module iQPUMP, premier module Wi-Fi de contrôle à distance. Ainsi, l'utilisateur n'a plus besoin d'aller dans le local technique pour modifier un réglage.



8 vitesses programmables – timer et temporisation – plages de vitesses de 600 à 3450 trs/mn, réglage par tranche de 10 trs mn. Dimensions : 59,8 x 25,4 x 32,4 cm. Volume panier préfiltre : 2,6 L. Amorçage automatique au démarrage, durée et vitesse d'amorçage réglables. Protection hors-gel électronique. Coupure automatique en cas de surtension ou sous-tension.



Ecran LCD rétroéclairé 2 lignes. Kit de déport interface utilisateur fourni. 2 socles de pompe fournis.

Module Wi-Fi de contrôle à distance de la pompe sur smartphone ou tablette. Pour une pompe connectée sans accès à internet (mode Wi-Fi direct). Portée jusqu'à 150 m.



Boîtier de contrôle des équipements piscine AquaLink® TRi, pour pilotage à distance de la filtration, mais aussi de l'éclairage, du chauffage, du système de traitement de l'eau, du robot nettoyeur, etc. Technologie compatible avec toutes les plateformes mobiles.

“ Un silence de fonctionnement inégalé ”

**ZODIAC POOLCARE**  
2 rue Edison - 69500 BRON  
0 800 842 340  
www.zodiac-poolcare.fr







## VALIMPORT

### GOA Inverter : Pompes à chaleur nouvelle génération

Valimport propose aujourd'hui trois types de pompes à chaleur pour piscine. Leur principe de base : condenser puis détendre un gaz caloporteur en circuit fermé, afin d'extraire les calories du milieu ambiant pour les restituer à l'eau de baignade.



Prima First est une PAC à dégivrage par ventilation forcée, fonctionnant uniquement quand la température extérieure est positive. En effet, lorsque son évaporateur givre, l'air ambiant est ventilé afin de le dégivrer (et le givre ne fond qu'en température positive).

La PAC Islandicus Prima quant à elle, est à dégivrage par inversion de cycle et fonctionne également en température négative. C'est en inversant la circulation de son gaz caloporteur que le givre présent sur l'évaporateur peut fondre.

Le troisième modèle, la PAC GOA Inverter, dégivre également par inversion de cycle, mais la modulation de son cycle lui permet d'extraire les calories de l'air ambiant dans des conditions encore plus économiques.

La technologie Inverter qu'elle intègre permet de faire varier la vitesse de ventilation, la vitesse de compression et le taux de détente du gaz, permettant de tirer le meilleur parti des surfaces d'échanges selon la température de l'air ambiant et de l'eau de baignade. Il en résulte une belle économie d'énergie.

Cette technologie induisant un fonctionnement à de basses vitesses lorsque seul un maintien de température est requis, les PAC GOA Inverter assurent aussi une marche à faible pression acoustique, pour un plus grand confort d'utilisation.

Si certaines PAC Inverter bénéficient de 2 ou 3 vitesses différentes commandées par l'utilisateur, la GOA Inverter module elle-même automatiquement sa vitesse (ventilateur, compresseur et détente proportionnelle du gaz) en fonction des conditions extérieures, pour rechercher le COP optimal en exploitant de façon idéale la surface d'échange avec l'air ambiant. On parle alors de technologie « Full Inverter ». Cette PAC capte ainsi un maximum de calories, en consommant un minimum d'énergie. Elle affiche même des COP supérieurs à 12 à 28°C, encore supérieurs à 3 à -7°C, et une plage de fonctionnement s'étalant jusqu'à -12°C.

Côté confort acoustique, elle excelle dans la gamme, avec une émission sonore inférieure à 25 dB à 10 m en mode « silence », appréciable en été où les écarts de températures sont faibles, justement lorsque l'on vit plus en extérieur.

Enfin, la PAC GOA Inverter est particulièrement adaptée aux filtrations de nouvelles normes, aux piscines en fonction de 6 à 12 mois de l'année, aux régions à forte amplitude thermique et d'altitude, ainsi qu'aux environnements sensibles au bruit.

Valimport propose un service d'études destiné à choisir la pompe à chaleur la mieux adaptée à chaque projet.

[info@valimport.com](mailto:info@valimport.com) / [www.valimport.com](http://www.valimport.com)

# ABORAL

VIVEZ PISCINE !



FABRICATION FRANÇAISE

RE-DÉCOUVREZ LA PISCINE AVEC  
LA GAMME YELO  
LA QUALITÉ ACCESSIBLE À TOUS

### ABORAL

C'EST UNE OFFRE GLOBALE À FORTÉ RENTABILITÉ  
TOUT EN RÉPONDANT AUX EXIGENCES DE VOS CLIENTS  
MAIS AUSSI  
UN ACCOMPAGNEMENT MARKETING ET COMMERCIAL



DEVENEZ DISTRIBUTEUR D'UNE MARQUE RECONNUE  
POUR SON SAVOIR-FAIRE ET SA QUALITÉ

LEADER DE LA FABRICATION DE COQUE POLYESTER PREMIUM

REJOIGNEZ UN RÉSEAU DYNAMIQUE

05 56 68 87 70  
[WWW.ABORAL.FR](http://WWW.ABORAL.FR)

## PROCOPI

### Couverture automatique immergée Revodeck

Revodeck est une couverture de sécurité conforme à la norme NF P90-308 de la gamme Delta de PROCOPI, offrant des dimensions jusqu'à 6,09 x 14 mètres.

Son design a été étudié pour épouser harmonieusement les formes du bassin à couvrir, dans un large choix de teintes afin de convenir à tous les décors.



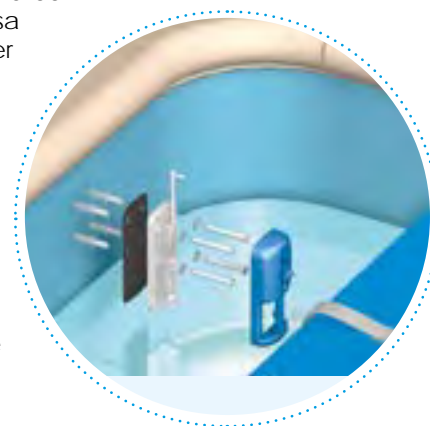
D'un simple tour de clé sur le boîtier de commande, la couverture s'ouvre ou se referme, en quelques secondes, sans effort, pour un bassin sécurisé. Elle s'installe dans l'espace compris entre la ligne d'eau et la margelle de la piscine, et se trouve donc **parfaitement dissimulée et totalement intégrée au bassin**. L'esthétique de l'espace piscine est ainsi soigneusement préservée.

Aucun percement de l'étanchéité de la piscine n'est nécessaire, grâce à la platine, scellée sous la margelle de



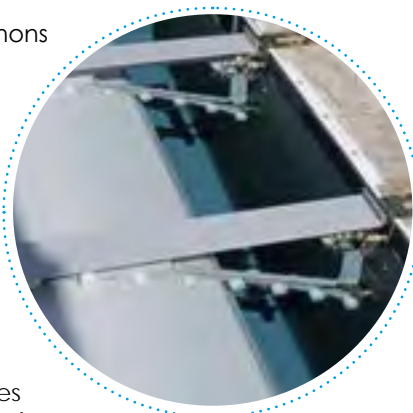
chaque côté de la piscine. Dans sa version motorisée, le bloc moteur, très léger, se dépose manuellement, sans outils, très rapidement.

La structure mécanique comprend 2 platines de scellement, 2 flasques de support d'axe, un axe complet en aluminium (diam. 190 ou 192 mm), un arbre en acier inoxydable, un moteur d'entraînement dans sa boîte étanche à insérer dans la plage, un réducteur planétaire, un coffret électrique de commande et de protection avec gestion électronique de fins de course et 3 contrepoids. Revodeck ne nécessite pas de fosse sèche pour le moteur.



Les caillebotis en PVC et bois, poutres parois de séparation et tabliers de lames sont disponibles en 6 coloris assortis.

Quant aux tabliers de lames, ils bénéficient de lames dotées d'un excellent rapport volume d'air/épaisseur assurant une grande flottabilité et de bouchons soudés par ultrasons dont la couleur est assortie à la lame. Les lames sont assemblées par glissement et livrées par paquet de 6 pour un assemblage rapide.



Les tabliers sont équipés d'un dispositif d'articulation des lames à angle de flexion très réduit, limitant l'enfoncement du tablier sous le poids d'un homme en cas de chute. Comme l'ensemble de la gamme Delta, Revodeck peut avoir une découpe d'escalier avec finition en créneau ou en forme et est munie d'accroches de sécurité. **Sa garantie est de 5 ans.**

**PPS**  
produits polyester salvador  
FRANCE

**DES PROS AU SERVICE DES PROS**

PPS-France propose aux professionnels de la piscine une gamme complète

- ✓ Panneaux de piscines,
- ✓ Coques en polyester,
- ✓ Escaliers sous-liner,
- ✓ Gel-coatés à brides,
- ✓ Locaux techniques,

Pour compléter cet assortiment, PPS lance en 2017 une gamme d'escaliers thermoformés en acrylique.

Pour tous renseignements  
**www.produit-polyester.com**  
claudine.maisonneuve@pps-piscines.fr  
Tel : 05 63 66 43 10



# Piscine - Spa - Sauna - Hammam

Les plus grandes marques nous font confiance



Sauna SOLIDE

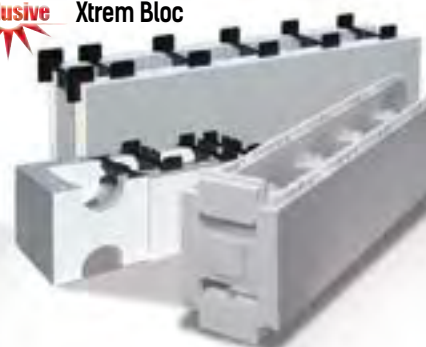
**Exclusive**  
STEAMCAB



**Exclusive**  
PALBOX



**Exclusive** Xtrem Bloc



[www.ascomat.com](http://www.ascomat.com)

## LOGYLINE

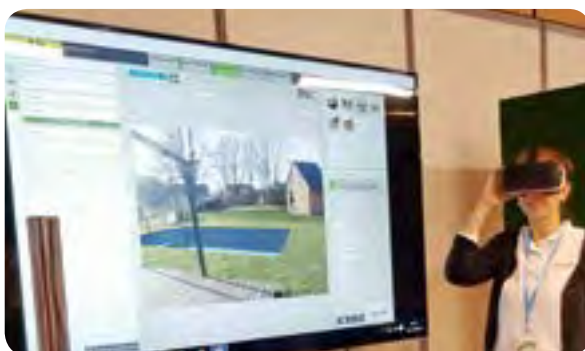
### Nouvelles options sur Logyconcept 3D

Pour cette saison le logiciel de conception de projets de piscine en 3D, logyconcept3D, a apporté son lot de nouveautés. Cet outil d'aide à la vente dédié aux professionnels de la piscine leur permet de réaliser des plans en 3D de leurs projets de piscine, avec des rendus à l'échelle et de nombreuses fonctionnalités d'accompagnement à la réalisation (Déclaration de travaux facilitée, plans des pièces à sceller, etc.)

Le logiciel propose désormais de visualiser les futures piscines via un casque de réalité virtuelle, afin d'aller encore plus loin dans la projection. Cette technologie, qui séduit de plus en plus les clients dans divers domaines, vise à renforcer la relation entre le professionnel et son client et à appuyer sa démarche commerciale. Cette option sera commercialisée via le logiciel dès le mois d'octobre 2017.

Parallèlement, le site web [www.logyconcept3d.com](http://www.logyconcept3d.com), a été remanié au mois de juin, intégrant de nouveaux détails sur les solutions proposées, de nouveaux exemples de projets créés, des actualités exclusives, ainsi que la possibilité de prendre rendez-vous en ligne pour des démonstrations gratuites.

Depuis septembre, les clients de Logyline ont aussi leur espace dédié personnalisé sur le site support du logiciel 3D. Les guides et tutoriels vidéos ont été refaits et mis à disposition du client, tandis qu'une interface de contact avec l'équipe de l'entreprise a été intégrée pour leurs échanges.



[contact@logyline.com](mailto:contact@logyline.com) / [www.logyline.com](http://www.logyline.com)

**FILTRINOV**

- Simple
- Efficace
- Economique
- Esthétique

Mur filtrant

Bloc filtrant MX 18 et 25

Bloc filtrant FB 12

Nage à contre-courant JL

**FILTRINOV**  
21 la Chazotte  
5 rue Gustave Eiffel  
BP-80308 - 42353 LA TALAUDIÈRE

Tel : +33(0)4 77 53 05 59  
Fax : +33(0)4 77 53 28 52  
mail : [info@filtrinov.com](mailto:info@filtrinov.com)  
site : [www.filtrinov.com](http://www.filtrinov.com)

## ALLIANCE PISCINES

### Kryptonite C intègre un volet roulant immergé à moindre frais

Le nouveau modèle de piscine coque d'Alliance Piscines, lancée pour la saison 2017, est le fruit de la collaboration entre la R&D du groupe Léa Composites et les partenaires fabricants en volets roulants sélectionnés pour élaborer ce nouveau concept. La piscine coque Kryptonite C est la variante du modèle Kryptonite, disponible en longueur de 7 à 10 mètres, avec une profondeur de 0,90 m à 1,82 m (modèle 10 x 4 m), ayant la particularité de pouvoir accueillir un volet roulant immergé avec un très faible empiètement dans le bassin et sans mur de séparation.



Ce modèle rectangulaire, résolument moderne, a été développé afin de limiter l'impact financier du volet roulant immergé (conforme à la norme NF P90-308) pour le client. En effet, il permet à Alliance Piscines de proposer une piscine équipée d'un volet immergé à un prix quasi équivalent à celui d'une piscine équipée d'un volet hors-sol !

[info@alliancepiscines.com](mailto:info@alliancepiscines.com)  
[www.alliancepiscines.com](http://www.alliancepiscines.com)



## ISI MIROIR

Des innovations pour les piscines miroir et à débordement



La goulotte Bac Tampon ISI-MIROIR est commercialisée depuis un an maintenant, fruit de la société ABPool. Son succès tient à son concept 3-en-1 : **un seul élément modulaire réunit goulotte, bac tampon et dispositif de réglage du niveau de l'arase**. Ce dispositif permet ainsi de réaliser une piscine miroir sans l'existence d'un bac tampon, tout en offrant des conditions d'étanchéité et de fiabilité optimales.



Ses concepteurs, Yann Aquilina et Matthieu Bouvier, viennent d'intégrer une nouvelle pièce d'angle à la gamme ISI-MIROIR.

Réalisée en un seul élément et fixée directement sur l'arase du bassin, elle permet de simplifier et d'accélérer encore plus la pose de la goulotte bac-tampon.

Par ailleurs, le **rail de réglage ISI-LEVEL**, destiné à faciliter le réglage de l'arase de ces piscines à débordement ou miroir, est désormais disponible. Son système unique en aluminium anodisé permet en quelques tours de clé d'ajuster le niveau de la lèvre de débordement lors de la construction ou de la rénovation d'une piscine.

Rail de réglage ISI-LEVEL



Ayant placé l'innovation au cœur de son activité, l'entreprise commercialisera aussi prochainement de **nouveaux produits brevetés, dont notamment, dévoilé ici en exclusivité, un extracteur de moteur destiné à retirer facilement le moteur d'une couverture automatique de son tube d'enroulement**. Ce dispositif s'avère particulièrement utile lors des interventions des pisciniers pour les réparations ou remplacements de moteur de couverture piscine. Il est déjà disponible en précommande.

**A NOTER** : Une journée de formation technique et commerciale concernant le système de goulotte sans bac tampon ISI-MIROIR est prévue le jeudi 26 octobre à Aubagne.

[contact@abpool.fr](mailto:contact@abpool.fr)

[www.isi-miroir.fr](http://www.isi-miroir.fr) / [www.isi-level.fr](http://www.isi-level.fr)

**FALCON**

EXCLUSIVITÉ  
MAGASINS  
EXCLUSIVITÉ

**Waterflex**  
Water Fitness Expert

**L'AQUABIKE  
TURBO SPORT**

RÉSISTANCE  
HYDRAULIQUE  
RÉGLABLE

**100%  
RÉGLABLE**

UTILISATION  
PIEDS NUS

PACK SPORT  
INCLUS

GARANTIE  
**3** ans

**Poolstar**  
Votre Partenaire Piscine & Spa - Fit  
[www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)

## KAWANA

### Un site web tout neuf pour les cellules d'électrolyseur !

KAWANA et ses cellules originales et compatibles pour l'électrolyse de sel en piscine, affichent une toute nouvelle vitrine sur la toile. Ce nouveau site web, moderne et ergonomique, a été repensé pour répondre tant aux besoins des professionnels qu'à ceux du grand public.

Sur ce site, KAWANA offre un large choix de cellules de rechange pour électrolyseurs de sel, aussi bien des cellules compatibles issues de sa fabrication, que des cellules originales dont les acteurs majeurs du marché lui ont confié la distribution. Parmi ces derniers figurent notamment des marques telles que A.I.S, AUTO PILOT, HAYWARD, STERILOR, AQUARITE, DIFFAPUR, MAGILINE SEL, CCEI LIMPIDO, ASTRAL SEL...

Pratique et fonctionnel, ce nouveau site a été développé en « responsive », c'est-à-dire qu'il est compatible avec toutes les résolutions d'écran (ordinateurs, smartphones, tablettes).

Décliné en 6 langues (français, anglais, espagnol, portugais, allemand et italien), il propose pas moins d'une centaine de références de cellules de qualité.

A l'image de son catalogue 2017, consultable et téléchargeable en ligne, le site web [www.kawana.fr](http://www.kawana.fr) offre une vitrine interactive à l'internaute, dans un design épuré, avec une navigation intuitive où informations et tarifs sont affichés clairement.

Pour chaque produit, un onglet dédié à la recherche de revendeurs permet au visiteur de géolocaliser facilement le professionnel le plus proche de son domicile, parmi 600 revendeurs agréés, repertoriés dans toute l'Europe.

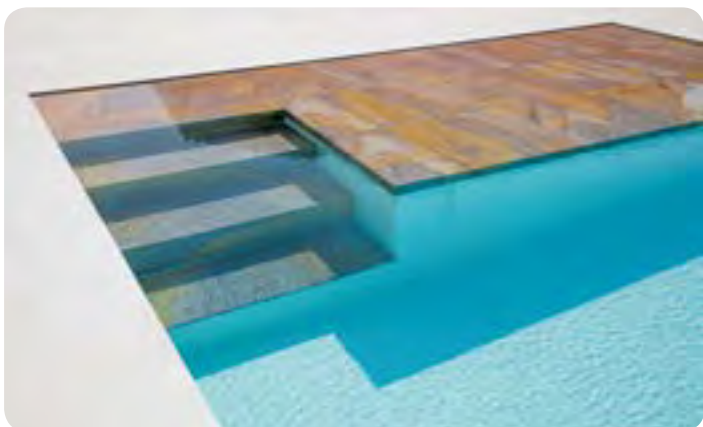


[contact@kawana.fr](mailto:contact@kawana.fr) / [www.kawana.fr](http://www.kawana.fr)

## SOPREMA®

### FLAGPOOL® NG, membrane armée 150/100<sup>e</sup> aux nombreux coloris

La membrane armée PVC 150/100<sup>e</sup> FLAGPOOL® NG, développée par SOPREMA® sous sa marque FLAGPOOL®, est issue d'un processus de fabrication à 4 phases d'enduction répétée, incluant résines, plastifiants, stabilisants et pigments de très haute qualité. Entre la deuxième et la troisième couche est intégrée une armature en polyester, assurant la résistance à la traction et la stabilité dimensionnelle nécessaires à la longévité de cette membrane. La pigmentation est réalisée dans la masse, procurant une grande pureté de couleur, ainsi que la garantie de l'inaltération des teintes dans la durée. La membrane est également traitée anti-UV, anti bactéries, elle est résistante à la formation de microorganismes, grâce à son traitement Bio-Shield effectué dans la masse, et résistante aux produits chimiques.



Permettant une grande soudabilité, la membrane FLAGPOOL® NG est soudée sur le bassin, façonnée sur place pour épouser les formes diverses de piscine. Indépendante du support, elle assure elle-même l'étanchéité du bassin, qu'il soit en béton, ciment, panneaux préfabriqués polypropylène et acier...

Cinq versions sont proposées par son fabricant :

- **FLAGPOOL® NG UNICOLOR** : bleu azur, bleu céleste, bleu foncé, sable, gris perle, gris foncé, gris basalte, blanc, noir, vert d'eau, rouge, jaune, vert caraïbes, vert foncé ou rose.
- **FLAGPOOL® NG GLOSSY UNICOLOR** : version colorée avec vernis de finition spécial, en bleu céleste, bleu azur, gris perle, gris foncé, sable ou blanc.
- **FLAGPOOL® NG GLOSSY PRINTED** : version imprimée avec vernis de finition spécial, en coloris mosaïque Marbella, mosaïque bleue, mosaïque verte, mosaïque gold, mosaïque Marbella golf, marbre perle noire, marbre blanc Florence, marbre bleu ciel, galets ou pierre de Bali.



- **FLAGPOOL® NG ANTIDÉRAPANT** : en coloris bleu céleste, bleu azur, bleu foncé, gris perle, gris foncé, gris basalte, sable, blanc, noir, vert d'eau, vert caraïbes, vert foncé, rose ou mosaïque Marbella.
- **FLAGPOOL® NG LIQUIDE** : en coloris bleu céleste, bleu azur, bleu foncé, gris perle, gris foncé, gris basalte, sable, blanc, noir, vert d'eau, vert caraïbes, vert foncé, rouge ou transparent.

Le vernis de finition spécial sur la surface du PVC armé garantit une meilleure résistance à la lumière, à l'attaque d'éventuels microorganismes (champignons, bactéries et spores) et aux crèmes solaires. De plus, il réduit les interventions de nettoyage.

[info@flagpool.fr](mailto:info@flagpool.fr) / [www.flagpool.fr](http://www.flagpool.fr)



## CCEI

### Nikita, nouveau projecteur LED

Le fabricant CCEI propose une vaste gamme de projecteurs, sous divers types d'installation, diverses formes et couleurs d'éclairage, étoffée chaque année par de nouveaux projecteurs LED venant affiner sa réponse à la demande du marché. Cette année encore, le nouveau



**projecteur NIKITA** est venu compléter son offre, **conçu pour s'installer sur un support mural en minimisant les perçages de paroi.**

A l'ère du « tout personnalisable », les utilisateurs trouveront avec ce projecteur le moyen de combiner

facilité d'installation et personnalisation.

En effet, pour l'installation, il suffit de fixer le support mural sur la paroi et de faire passer le câble à travers celle-ci grâce à la mini-traversée. Le projecteur se fixe ensuite tout simplement à l'aide d'un dispositif baïonnette sur le support mural.

Côté personnalisation, le fabricant offre un produit composé de 2 parties à sélectionner : l'éclairage, à choisir parmi une offre de couleurs, puis l'enjoliveur, disponible en 5 exemplaires, dont un en inox 316L.

**Ce nouveau projecteur convient particulièrement aux piscines en bois et piscines semi-enterrées.** Il intègre une gamme entièrement fabriquée avec le nouveau système de dissipation thermique, permettant d'accroître la durée de vie du projecteur.



Pour aller plus loin dans une utilisation confortable de son éclairage piscine, l'utilisateur final peut également choisir de s'équiper du **système de contrôle RC+** de CCEI, pour contrôler à distance les projecteurs à éclairage multicolore, à l'aide d'une télécommande radio ou du smartphone dans le cas du RC+ BT.

[contact@ccei.fr](mailto:contact@ccei.fr) / [eu.ccei-pool.com](http://eu.ccei-pool.com)

## SCP FRANCE

### Pompe ultra silencieuse

La pompe **Silensor Premium VSD 400 de Davey**, refroidie à l'eau, est ultra silencieuse : 55 dB (A) à sa vitesse maximum. Elle fait partie de la



nouvelle génération de pompes Davey à vitesse variable, pour des piscines jusqu'à 140 m<sup>3</sup>.

La pompe est équipée d'un port de communication RJ45 (vendu en option) permettant une connexion

à une commande externe pour : régler la vitesse de la pompe (réduction à la fermeture du volet / augmentation au démarrage de la pompe), gérer la couverture automatique ou encore une pompe à chaleur.

La pompe dispose d'une fonction de contre-lavage par à-coups, offrant un nettoyage optimal du filtre et des économies en eau.

Par ailleurs, son cycle Boost assure un écrémage de surface de la piscine.

[info.fr@scppool.com](mailto:info.fr@scppool.com) / [www.scpeurope.fr](http://www.scpeurope.fr)

**GOA**<sup>®</sup>  
pool products



**GOA PAC Inverter**

La solution  
**ÉCONOMIQUE ET SILENCIEUSE**  
pour chauffer votre piscine

- Réversible
- Fonctionne jusqu'à - 12°
- 25db à 10m en mode silence
- COP supérieur à 12 en mode silence\*

\*données constructeur à 27°

**valimport**

[info@valimport.com](mailto:info@valimport.com)

[www.valimport.com](http://www.valimport.com) **05 56 21 99 87**

## FILTRINOV

### Nouveau site web relooké

Après l'agrandissement des locaux de production en début d'année faisant suite au succès de son dernier lancement de produit, Filtrinov poursuit sa réorganisation. L'entreprise vient de lancer son nouveau site internet, [www.filtrinov.com](http://www.filtrinov.com), vitrine en ligne de ses blocs filtrants pour piscine.

De belles photos de quelques-unes des plus grandes réalisations de l'entreprise donnent le ton dès la première page, avec notamment une vue d'ensemble des piscines privées des 21 appartements du Mas d'Artigny & Spa sur la Côte d'Azur, toutes équipées désormais d'un bloc de filtration hors-bord de la marque française.

Le site va droit à l'essentiel **présentant toute sa gamme de blocs filtrants, nage à contre-courant, ainsi que les pièces détachées et accessoires, avec descriptions techniques, de nombreuses photos et des vidéos de démonstration.**

On y retrouve en première ligne le produit-phare des frères Saussac : **le mur filtrant GS14**. Idéal pour s'adapter aux piscines en blocs polystyrène, blocs à bancher béton ou parpaings, cet ensemble compact de filtration comprend dans sa partie enterrée une pompe de filtration 14 m<sup>3</sup>/h, avec son boîtier de commande, une cartouche de filtration amovible avec panier à feuilles, un skimmer à grande meurtrière, 2 buses de refoulement orientables, un projecteur LED couleurs avec sa télécommande et les équipements optionnels (électrolyseur au sel, by pass). Son capot amovible est pourvu d'une sécurité mécanique. Ce système, conçu pour les piscines en construction et à rénover, permet d'éviter le local technique et le réseau hydraulique enterré. Il peut convenir pour des piscines jusqu'à 8 x 4 mètres et 1,50 mètre de profondeur. Le catalogue complet Filtrinov peut être téléchargé en ligne.

[info@filtrinov.com](mailto:info@filtrinov.com) / [www.filtrinov.com](http://www.filtrinov.com)



## SEAMAID

### No(t)mad : le nouveau projecteur SeaMAID 100% étanche et mobile !

Facile à transporter, à utiliser et parfaitement étanche... Le nouveau projecteur mobile signé SeaMAID ne manque pas d'atouts pour séduire. **Rechargeable par simple port USB, il éclaire partout où vous en avez besoin** : piscine, spa, tente de camping...



Pour accompagner les professionnels dans sa commercialisation, SeaMAID met à disposition des revendeurs une **vidéo d'aide à la vente ludique et efficace** !

Fixé sur sa base magnétique, le projecteur No(t)mad **se positionne rapidement sur tout support**

**métallique, y compris dans la piscine.** Pour l'allumer ou l'éteindre, une simple pression sur le bouton central de l'optique suffit !

Disponible en éclairage blanc, il se décline en version couleurs. Au total, plus de 7 couleurs et 3 programmes automatiques vous permettront de donner des couleurs à votre environnement pendant 4 à 5 heures.

A noter : **le projecteur mobile existe en 8 couleurs** : bleu ciel, orange, jaune, gris anthracite, violet, bleu marine...

[contact@seamaid-lighting.com](mailto:contact@seamaid-lighting.com)  
[www.seamaid-lighting.com](http://www.seamaid-lighting.com)

## POOLSTAR

### Les douches solaires Happy Go évoluent

POOLSTAR est présent sur le marché des douches solaires depuis 10 ans, notamment avec sa gamme FORMIDRA. Devant le succès rencontré par ces douches, le fabricant a souhaité faire évoluer son offre, en renforçant la qualité de sa fabrication, grâce à de **nouveaux composants et des finitions encore améliorées** jusque dans les moindres détails. Emmanuel ATTAR, Directeur commercial de POOLSTAR déclarait sur ce point : « *Nous pouvons affirmer que les nouvelles fabrications présentent un aspect encore plus qualitatif, qu'il s'agisse des douches en plastique comme celles en aluminium* ».

Fabriquées en **polyéthylène HD**, ces nouveaux modèles Happy Go affichent une base élargie, stable et facile à fixer au sol. Elles intègrent un mitigeur, pour régler la température de l'eau, une **douchette amovible** pour se rincer plus facilement tout le corps et **un rince-pieds**.



En outre, apportant leur touche de gaieté à l'espace piscine, elles se parent de **5 nouvelles couleurs** : anthracite, violet, rose, bleu et vert. Elles offrent toujours un encombrement réduit pour une grande capacité, avec leur réservoir de 23 litres, et s'installent facilement sur toute arrivée d'eau.

[contact@poolstar.fr](mailto:contact@poolstar.fr) / [www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)





LA COMBINAISON GAGNANTE POUR LE NETTOYAGE DE VOTRE PISCINE!



**BLUEFURY® GT**  
NETTOYEUR À PRESSION



**BLUEFURY® LITE**  
NETTOYEUR À PRESSION



**BLUEFLO™**  
SURPRESSEUR AVEC PROTECTION  
ELECTRONIQUE

LE PREMIER SURPRESSEUR DOTE DE PROTECTIONS CONTRE:



[WWW.PENTAIRPOOLEUROPE.COM](http://WWW.PENTAIRPOOLEUROPE.COM)



## T&A

### Production et innovation en mode 3.0 !

L'an dernier, pour ses 20 ans, T&A décidait d'investir dans l'amélioration de son processus industriel, en se dotant d'une ligne de production de nouvelle génération, automatisée et ultra performante, capable de fabriquer une lame de couvertures en moins de 12 secondes !

Le résultat est un délai de livraison réduit de 25 %, grâce à l'introduction de la technologie du soudage de bouchons par ultrasons. Cette dernière permet un soudage instantané du bouchon de la lame, sans délai de séchage, et surtout, sans traces visibles.

Avec plus de 3 000 couvertures fabriquées par an et un délai de production parfaitement maîtrisé, T&A est reconnu par les professionnels pour la qualité de ses fabrications, la fiabilité de ses moteurs et de ses cartes électroniques. Le fabricant continue sur sa lancée, dynamisé par une stratégie tournée vers l'innovation constante. « *Toujours plus loin, toujours plus haut, pourrait être notre slogan, tant nous sommes tournés vers les technologies d'avenir, que ce soit pour la production,*



avec les processus de fabrication, ou pour les optionalités de nos produits » déclarait Joeri DILS, Dirigeant de la société. « *Nous travaillons aujourd'hui sur des technologies de pointe, qui vont faciliter la vie de nos clients professionnels, tout comme celle des clients finaux, à l'image du Premium Clean Profile !* »

**Le Premium Clean Profile** est la dernière lame chauffante en polycarbonate du fabricant, bénéficiant d'une chambre de liaison opaque, donc isolée de la lumière. Il s'agit d'une innovation en matière de lame de couvertures, **permettant de**

**réduire considérablement le développement des algues dans cette chambre.** L'entretien de la couverture s'en trouve significativement réduit pour le professionnel en charge de la piscine ou le propriétaire s'il s'en occupe lui-même.

Cette nouvelle lame connaît déjà un franc succès, ayant équipé plus de 600 piscines en 2016.

[info@aquatop.be](mailto:info@aquatop.be) / [www.t-and-a.be](http://www.t-and-a.be)

## PPS FRANCE

### Nouvelle gamme d'escaliers en acrylique thermoformé

PPS lance une nouvelle gamme 2018 d'escaliers en acrylique thermoformé, affichant un design moderne et innovant. Le fabricant propose tout un choix d'escaliers romans et d'escaliers d'angle pour la piscine, de même qu'une production spéciale sur demande, adaptée aux projets d'envergure. **Tous les escaliers produits par PPS sont disponibles avec un chaînage périphérique facilitant grandement le montage en termes de temps et offrant une stabilité parfaite à l'ensemble.**

Les escaliers sont compatibles avec toutes les structures existantes sur le marché.



[pps.salvador@gmail.com](mailto:pps.salvador@gmail.com)  
<http://produit-polyester.com>

## POOLSTAR

### 3 modèles triphasés complètent la gamme POOLEX Jetline Premium

La pompe à chaleur Poollex Jetline Premium a été conçue par POOLSTAR dans le but d'être distribuée exclusivement par les professionnels de la piscine et du chauffage. Intégrant le haut de gamme de sa conception et de sa fabrication, la PAC est proposée en triphasé, avec un COP moyen de 5 (Air 15°C / Eau 26°C) et 6,1 (Air 26°C / Eau 26°C).

Trois modèles triphasés sont ajoutés à la gamme, afin de répondre aux besoins en chauffage des piscines jusqu'à 160 m<sup>2</sup> : **modèles de 16 kW à 22 kW.** Comme l'ensemble des PAC Poollex Jetline, elles intègrent le système antigel Poollex, protégeant le cœur de l'échangeur en titane breveté et donc la PAC elle-même. Leur design a été particulièrement soigné, avec une coque ABS renforcée permettant un **fonctionnement très silencieux (32 dB à 10 mètres).**

Soucieuse de proposer des conditions avantageuses aux professionnels distributeurs, POOLSTAR offre une **garantie de 3 ans** sur site pour ces PAC, comprenant la maintenance sur les panes de compresseurs, d'échangeurs ou les pertes de gaz.

Autre avantage alloué aux revendeurs de la gamme, toutes les PAC Poollex Jetline Premium sont livrées avec leur housse d'hivernage isotherme haut de gamme (d'une valeur de 120 €).

Emmanuel ATTAR, Directeur commercial de POOLSTAR ajoute : « *Nous proposons des offres exceptionnelles d'achat, ainsi qu'un prix public très bien placé en termes de rapport performance/prix.* »



[contact@poolstar.fr](mailto:contact@poolstar.fr) / [www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)



## ASCOMAT

### La pure tradition du sauna finlandais

Les fabricants de saunas des pays nordiques ont certainement une longueur d'avance, grâce à leur longue expérience dans la fabrication d'un produit totalement intégré à leur culture. **Le finlandais HARVIA figure parmi ces spécialistes, concevant et fabricant des cabines de saunas depuis plus d'un demi-siècle, dans les règles de l'art.**

L'une de ses plus récentes créations, le **sauna d'extérieur SOLIDE**, offre toutes les garanties d'un espace de pure détente. Affichant des lignes élégantes et sobres, il s'adapte à toutes les architectures contemporaines, à la manière d'un chalet moderne.

Afin d'y laisser pénétrer un maximum de lumière, son **poêle est installé derrière une paroi vitrée translucide (Duo)**, développée par Harvia. Cette grande paroi vitrée offre une source de chaleur utilisable à double emploi, pour réchauffer en même temps que la cabine un patio

ou une terrasse, selon le type de sauna. **Le sauna est livré dans un emballage, prêt-à-monter, en une journée pour le petit modèle et en 2 à 3 jours pour le plus grand modèle.** Selon les configura-



tions souhaitées, le pack comprend la cabine seule, ou bien un sauna, un dressing et un auvent pour abriter un spa ou une cuisine d'été. Les éléments de la structure sont composés des poutres de parois et de plafond en bois fini, un feutre de toiture, des lames

de terrasses, une porte vitrée avec cadre en aluminium, des structures d'appui au sol et panneaux de plancher, ainsi qu'une gouttière d'évacuation des eaux de lavage. Pour la partie intérieure, sont fournis bancs, éclairage, poêle et paroi vitrée Duo. A la charge du client de préparer les fondations avant la pose (pieux vissés, bloc de colonnes ou dalle avec bords renforcés).

**Ce nouveau design est également disponible pour une cabine de sauna intérieure**, conjuguant les mêmes caractéristiques esthétiques de contraste entre la clarté de l'épicéa et la couleur noire. Le pack livré comprend poutres de parois et de plafond avec bois fini, une paroi de verre, une porte vitrée, un poêle électrique Harvia Virta, avec unité de contrôle et éclairage. Composé de bancs assemblés en intérieur, le modèle Harvia solide sauna intérieur constitue une solution sur mesure pour composer son propre sauna.

[info@ascomat.com](mailto:info@ascomat.com) / [www.ascomat.com](http://www.ascomat.com)

**Pleatco AdvancedSPA™**  
 LA NOUVELLE NORME EN MATIÈRE DE FILTRATION

**ENFIN UNE CARTOUCHE DE FILTRE  
 UNIQUEMENT POUR LES SPAS**

TISSU DE FILTRATION DE POINTE  
 OPTIMISÉ POUR SPA

**NOUVEAU ET EXCLUSIF**  
 TISSU DE FILTRATION PLUS LOURD AVEC  
 DES FIBRES PLUS FINES, UNIQUEMENT  
 POUR LES SPAS. \*

Plus propre.  
 Plus clair.  
 Plus sain.

La Compagnie de l'Eau Pure

DOTÉ D'UN NOUVEAU TISSU DE FILTRATION DE POINTE  
 ET D'UNE TECHNOLOGIE FREE FLOW CORE® UNIQUE

**PLEATCO.COM**

**PleatcoPure™**  
 THE CLEAN WATER COMPANY

## POINTCUBE

### ONESHOT 3D, l'outil de vente de la rentrée

La rentrée est une période durant laquelle tous les professionnels de la piscine vont tenter de conquérir de nouveaux clients. Le client veut pouvoir se projeter et visualiser rapidement son futur projet d'aménagement (piscine, spa, abri...) dans son environnement, avant de se décider. C'est pourquoi, de plus en plus de professionnels du secteur s'équipent de **logiciels 3D**, destinés à remplir cette tâche. Si la plupart de ces logiciels sont souvent lourds ou compliqués à maîtriser rapidement, pour sa part, ONESHOT 3D a été conçu pour être simple, beau, ludique **pour une prise en main rapide**. Il ne lui en fallait pas plus pour devenir l'outil de vente par excellence du piscinier moderne. Offrez à vos clients de « **VOIR AVANT D'AVOIR** ».



En rendez-vous chez le client (sur iPad), ou en magasin (sur PC ou Mac), ONESHOT 3D matérialise toutes les envies du client créant ainsi l'effet coup de coeur indispensable à la vente.

Notre spécialiste de la vente, Patrick SANCHEZ, en parlait ainsi dans l'une de ses chroniques : « *Le nouveau consommateur attend qu'on lui raconte SON HISTOIRE ! Voilà pourquoi ONESHOT 3D est l'outil incontournable pour un bon vendeur, qui actionnera ainsi le levier des EMOTIONS POSITIVES !* »

**ONESHOT 3D enrichie ses bibliothèques d'objets et de fonctionnalités avec une prochaine mise à jour :**

- De nouveaux objets 3D avec l'apparition de pool house personnalisables, de volets hors sol, d'enrochements et de nouveaux végétaux pour la partie paysage.
- De nouvelles fonctionnalités comme l'éclairage dans les piscines, la possibilité de choisir le type de rendu d'image (aquarelle, croquis, huile...).
- De nouvelles matières pour permettre une homogénéité avec les margelles et les sols.

Et encore des surprises d'ici la fin de l'année 2017...

**Demandez votre licence d'essai par email.**

[info@pointcube.fr](mailto:info@pointcube.fr) / [www.pointcube.com](http://www.pointcube.com)

## PLEATCO

### Des cartouches filtrantes spécialement pour les spas !

Alors que les cartouches filtrantes utilisent une conception et des matériaux similaires pour les deux environnements de spa et de piscine, Pleatco a développé et créé avec succès une cartouche filtrante très-performante, spécifiquement optimisée pour les spas.

**Tous les filtres de remplacement Pleatco Advanced Spa sont fabriqués à partir d'un tissu de filtration scientifiquement conçu et renforcé de 90 g.**

Ce tissu spécifique à forte densité de brins filtrants extrêmement fins, exclusivité Pleatco, **améliore le flux d'eau, augmente la capacité de rétention des impuretés ainsi que la longévité de la cartouche**. En raison de la finesse des fibres et d'une technique de fabrication sophistiquée, ce nouveau tissu de filtration présente une plus grande surface d'humidité cumulée. Optimisé pour les environnements à eau chaude et à forte densité de baigneurs, il parvient ainsi à capturer une plus forte concentration d'huiles, de lotions et d'impuretés.



**Lors du nettoyage, la texture du tissu de filtration permet de libérer davantage d'impuretés capturées, afin de restaurer au maximum le niveau de performance initial du filtre.** Ainsi, il est possible de nettoyer simplement et efficacement ces nouveaux filtres avancés, et par conséquent, d'améliorer la force du courant, réduire l'entretien et prolonger les intervalles entre deux nettoyages. De plus, ces cartouches filtrantes sont conçues autour d'un noyau, Free Flow Core, qui fournit un débit plus important pour une performance énergétique des jets de spa.

**L'alliance du nouveau tissu de filtration Pleatco Advanced et du noyau Pleatco Free Flow Core crée un système de filtration puissant** offrant une capacité de nettoyage rapide, hautement efficace, et réitérable.

Ces cartouches peuvent en outre remplacer n'importe quel type de cartouche filtrante.

[bat@pleatco.com](mailto:bat@pleatco.com)  
[www.pleatco-europe.com](http://www.pleatco-europe.com)



## SOPREMA

Membrane armée PVC 150/100<sup>e</sup>,  
gamme Premium



La membrane Premium Sopraliner 150, en PVC armé 150/100<sup>e</sup> a été développée par SOPREMA®, spécialiste de l'étanchéité.

La technologie employée pour la conception de cette membrane armée lui confère une grande souplesse, un aspect lisse, ainsi que des couleurs d'une grande intensité. Elle bénéficie également du traitement « Bio-shield », la protégeant contre la formation de microorganismes et le changement moléculaire, afin de conserver une excellente tenue dans le temps.

La marque Sopraliner propose ainsi 4 membranes différentes.

**Sopraliner 150** dans sa gamme Premium, en rouleau de 1,65 x 25 m, est disponible en coloris bleu céleste, bleu azur, gris perle, gris béton, blanc et sable.

**Sopraliner 150 +**, membrane armée PVC 150/100<sup>e</sup> de la gamme Premium, est disponible en version vernie, en rouleau de 1,65 x 25 m, et en plus de ces 6 coloris, dans un coloris Marbella.

**Sopraliner GRIP**, membrane PVC armé 150/100<sup>e</sup> antidérapante en rouleau de 1,65 x 5 m et 1,65 x 10 m est proposée dans les 7 coloris.

Tandis que **Sopraliner LIQ** est un PVC liquide (1 L) décliné en bleu céleste, bleu azur, gris perle, gris béton, blanc, sable et transparent.

[contact@soprema.fr](mailto:contact@soprema.fr) / [www.soprema.fr](http://www.soprema.fr)

Retrouvez toute les  
**NOUVEAUTÉS**  
de la profession  
**TOUS LES JOURS**  
sur [eurospapoolnews.com](http://eurospapoolnews.com)



**EXCLUSIVITE MAGASINS EXCLUSIVITE**

**HOLL'S**  
COMFORT DESIGN SAUNAS

**Sauna infrarouge  
Bien-être & innovant**

<b>PLANCHER CHAUFFANT</b>	<b>TECHNOLOGIE INFRAROUGE 100% QUARTZ</b>
<b>RADIO + MP3 + BLUETOOTH</b>	<b>3 dimensions DISPONIBLES</b>

**GARANTIE ELECTRONIQUE 2 ans**    **GARANTIE BOISERIE 10 ans**

**Poolstar**  
Votre Partenaire Piscine & Bien-être  
[www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)

## SCP FRANCE

### Le spa Beachcomber 550 LEEP : le savoir-faire du fabricant mis en avant

Le modèle de spa Beachcomber 550 LEEP, commercialisé par SCP, mise sur un design de coque très soigné.

Résultat : un spa qui a su séduire le public, conjuguant le savoir-faire Beachcomber et une ergonomie d'assise, le tout proposé pour un coût d'utilisation très raisonnable.

**En ce qui concerne son ergonomie, l'accent a été mis sur des courbes douces et très confortables**, incluant notamment le contour dessiné des cervicales, un creux pour les lombaires, une hauteur de sièges appropriée pour différents gabarits, une place allongée avec massage des mollets, un siège

de refroidissement et un fond antidérapant. Six personnes peuvent y prendre place et profiter de 27 jets de hydro thérapeutiques, alimentés par une pompe de massage de 3,5 CV. Ce spa, destiné à être accessible au plus grand nombre tout en bénéficiant des standards de fabrication du



constructeur renommé, est aussi équipé d'un réchauffeur 3 kW, un éclairage Everlight multicolore et une pompe de circulation.

**Côté accessoires**, un lève-couverture, une marche d'accès à 2 niveaux, une lampe d'ambiance flottante et un porte-serviette apportent leur touche de confort supplémentaire.

**Le spa arbore le fameux coloris Titanium, un habillage Ebony et une couverture isolante Steel.**

En plus d'apporter tout le confort à ses utilisateurs, la finition des spas Beachcomber est étudiée pour permettre un entretien facile, mais aussi une **consommation d'énergie maîtrisée**. A noter aussi les garanties étendues qu'offre le fabricant

comme la garantie à vie sur l'étanchéité de la coque, 5 ans sur la surface acrylique et 2 ans sur l'équipement.

SCP propose les accessoires et produits nécessaires à un bon entretien, tels que le kit d'entretien Life, le balai manuel Lektra et pour le traitement de l'eau le kit ACTI Spa.

[info.fr@scppool.com](mailto:info.fr@scppool.com) / [www.scpeurope.fr](http://www.scpeurope.fr)

## SOFATEC

### Enrouleur hors-sol « banc » Prestige

Le nouvel enrouleur hors-sol « banc » Prestige vient s'ajouter à l'éventail des produits proposés par le fabricant de couvertures automatiques de sécurité piscine SOFATEC.

**Cet enrouleur, d'installation simple et rapide, est ainsi bien nommé car il apporte une touche très élégante à la piscine, qu'elle soit neuve ou en rénovation.**



Sa structure est composée d'un axe en aluminium anodisé (diam. 167 mm) et de supports d'enrouleur « banc » (Blanc, Sable, Gris ou Gris foncé) avec dessus amovible et ossature en aluminium, habillage du banc en PVC Blanc, Sable ou Gris (bois exotique en option). L'enrouleur est équipé d'un moteur avec fins de course électroniques, actionné par commutateur à clé, mais il reste débrayable manuellement en cas de coupure électrique, pour sécuriser le bassin.

La couverture automatique à lames blanches de 83 mm de largeur et bouchons fixes (bouchons réglables possibles en option), dispose de boucles anti-soulèvement et de sangles pour sa fixation à l'axe du moteur.

D'autres options apportant encore plus de confort à l'utilisateur sont disponibles : **enrouleur à alimentation solaire, éclairage LED sous banc, enrouleur sur rail. Prestige est proposé pour des largeurs de piscine jusqu'à 5 m et longueurs jusqu'à 10 m.**

[sofatec@orange.fr](mailto:sofatec@orange.fr) / [www.sofatec.fr](http://www.sofatec.fr)

## POOLCOP

### protège les équipements des courants vagabonds en piscine

L'analyse des données de PoolCop a révélé que certaines installations présentaient des perturbations électriques susceptibles de fausser les mesures de pH et de Redox, voire d'endommager les sondes. Il n'en fallait pas plus à PCFR pour mettre son ingénieur R&D, René BRUNIER, sur le coup, assisté de son partenaire de production.



La fiabilisation et la protection des sondes nécessitent une bonne mise à la terre de la piscine, solution bien connue des professionnels mais pas toujours facile à réaliser. Forte de ce constat, **l'équipe R&D de PCFR a mis au point une solution technologique adaptée, destinée à rendre fiable la lecture du pH et du Redox, quelle que soit la situation électrique de la piscine.**

Cette avancée est permise grâce à une nouvelle sonde spécifique permettant de s'affranchir de l'impact des courants vagabonds présents dans l'eau. PCFR assure ainsi une longévité encore plus grande à ses sondes pH/Redox.

Depuis mars 2017, l'entreprise met à disposition de ses clients impactés par ces phénomènes de courants de fuite, un kit évolution SE, assurant une parfaite mesure pH et Redox.

[contact@poolcop.fr](mailto:contact@poolcop.fr) / [www.poolcop.fr](http://www.poolcop.fr)



## POOL TECHNOLOGIE

### Evolutions de la gamme JUST SALT

Reconnus pour leur fiabilité et leur efficacité, les produits de la gamme JUST de POOL TECHNOLOGIE ont évolué. Les 3 électrolyseurs JUSTSALT, JUSTSALT DUO et JUSTSALT PRO possèdent désormais un écran LCD graphique rétro éclairé, ainsi que de nouvelles fonctionnalités.

Simple et intuitive, la nouvelle interface LCD de JUSTSALT propose à l'utilisateur un menu complet, décliné en 9 langues. Désormais, il est très facile



d'y visualiser la durée de vie de la cellule et de gérer les paramètres de la piscine (production de chlore, température de l'eau, taux de sel, hivernage automatique...). En cas d'anomalie, l'écran affiche un message clair simplifiant l'intervention de l'utilisateur. L'appareil conserve bien entendu les technologies qui ont fait son succès, telles que « Smart Power ». Celle-ci permet de maintenir la production

de chlore de manière constante, même si la cellule est partiellement entartrée ou le pH incorrectement stabilisé. Il est donc inutile de modifier le réglage de la production en cours de saison, comme sur beaucoup d'appareils. Le nouveau programme d'autotest intelligent, conjugué à l'historique des événements, sont tout autant d'atouts qui facilitent aussi la maintenance par les professionnels.

**JUSTSALT se décline en deux autres versions plus avancées, JUSTSALT DUO et JUSTSALT PRO.**

Le premier garantit une régulation pH proportionnelle au volume de la piscine selon un process breveté. Quant au second, le plus complet de la gamme, en plus d'une désinfection par électrolyse du sel et d'une régulation du pH, il offre une production de chlore auto-adaptative grâce à une sonde Redox (ORP) spéciale. Les risques de surchloration ou de manque de chlore sont ainsi limités et la durée de vie des équipements prolongée.

Soucieuse de répondre aux attentes de ses clients, POOL TECHNOLOGIE offre à travers ces évolutions la possibilité d'optimiser le suivi du professionnel et le confort pour les utilisateurs.

[contact@pool-technologie.fr](mailto:contact@pool-technologie.fr)  
[www.pool-technologie.com](http://www.pool-technologie.com)

## TOUCAN

### Le gel Net'Line® change de conditionnement en 2018

Afin de se conformer à la nouvelle législation en vigueur relative au conditionnement de cette catégorie de produits, le gel dégraissant et détartrant Net'Line® verra son conditionnement évoluer en 2018. Le produit se présentera sous la forme d'un flacon de 250 ml, équipé d'un bouchon de sécurité.

# Net'Line®

**Efficace contre l'encrassement de la ligne d'eau des piscines**, qu'elles soient recouvertes d'un liner, d'un carrelage, ou en coque polyester, ce gel conservera la même composition, destinée aux piscines et spas.

[contact@toucan-fr.com](mailto:contact@toucan-fr.com) / [www.toucan-fr.com](http://www.toucan-fr.com)



POOLEX  
**Jetline®**  
**PREMIUM**

**LA POMPE À CHALEUR  
POUR LES PROS**

**COP**  
AIR 15°C - EAU 26°C  
**≥ 4.9\***

**10**  
Puissances  
jusqu'à 160m<sup>3</sup>

ULTRA SILENCIEUSE  
**< 29\*\*** dB

COMPRESSEUR  
TOSHIBA  
DAIKIN

GARANTIE  
**3** ans  
POMPE À CHALEUR

GARANTIE  
**5** ans  
COMPRESSEUR

GARANTIE  
**À VIE**  
CONTRE LA CORROSION

\* Coefficient de performance moyen supérieur à 4,9 selon les standards européens de 15°C.  
Eau 26°C, Régio 70% évité par TAV  
\*\* Jusqu'à 10 m de la piscine.

**Poolstar®**  
Votre Partenaire Piscine & bien-être  
[www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)

PENSEZ-Y !

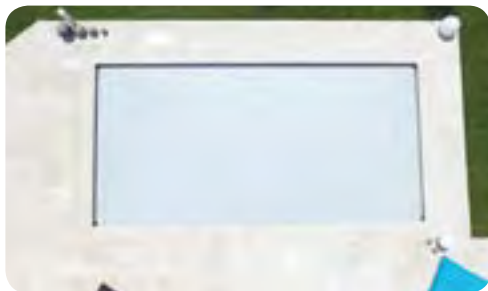
## PISCINES PRESTIGE POLYESTER

### Brooklyn C : piscine coque avec nouveau concept de volet roulant

Marque du groupe Léa Composites, Piscines Prestige Polyester propose un nouveau modèle de piscine coque, bénéficiant des recherches du département R&D du groupe et de ses partenaires en volets roulants. **Brooklyn C**, lancé cette année, offre au futur propriétaire la possibilité de s'équiper d'une piscine coque rectangulaire très contemporaine, de 7 à 10 mètres de long, pourvue d'un volet roulant immergé (norme NF P90-308), sans mur de séparation dans le bassin.



Une innovation qui permet à la marque de piscines coques de proposer ce modèle à un prix quasi équivalent



à celui d'une piscine coque équipée d'un volet hors-sol. Ce nouveau concept offre une véritable alternative financière aux solutions actuelles.

[info@piscinesprestigepolyester.com](mailto:info@piscinesprestigepolyester.com)  
[www.piscinesprestigepolyester.com](http://www.piscinesprestigepolyester.com)

## WOOD

### Alto, les atouts du fond mobile

La société WOOD propose un **fond mobile de structure inox**, transformant la piscine en espace multiactivités sécurisé. En mode relevé, il devient terrasse sécurisée NF P90-308, protégeant aussi l'eau et le bassin des impuretés et préservant la température de l'eau, tout comme une couverture. Tandis qu'en position abaissée, le niveau d'eau se règle selon l'utilisation souhaitée : espace de nage ou pataugeoire pour les petits, avec des marches en dénivelé encastrées, tout en conservant un fond plat.

La charge acceptable sur le fond relevé est de 150kg/m<sup>2</sup> et l'alimentation du moteur de mobilité se fait en basse tension 24 V. Alto est adaptable sur des bassins de 4 x 2 m à 10 x 5 m. **Il peut s'habiller de bois ou de carrelage, pour se fondre parfaitement dans n'importe quel environnement.**



Les avantages auprès des particuliers sont évidents, permettant un gain de place, une esthétique remarquable, ainsi qu'une fonction de sécurisation de la piscine.

[info@wood.fr](mailto:info@wood.fr) / [www.wood.fr](http://www.wood.fr)

## APF

### Les pompes à chaleur piscine SunProLine Inverter pour les bassins jusqu'à 120 m<sup>2</sup>

APF propose une gamme de pompes à chaleur pour piscine intégrant la technologie Inverter. La SunProLine adapte sa vitesse de fonctionnement selon les conditions de température ambiante et sa puissance pour maintenir l'eau du bassin à bonne température.

La pompe à chaleur SunProLine Inverter, nouveauté d'APF, opère à **partir de -10° C et peut chauffer des piscines jusqu'à 120 m<sup>2</sup>.**

Silencieuse, elle n'est sollicitée qu'en cas de besoin, procurant un **niveau sonore extrêmement bas.**

La pompe à chaleur étant ainsi moins sollicitée offre une durée de vie supérieure et une résistance accrue dans le temps.

La technologie Inverter utilisée améliore le COP et permet une économie d'énergie d'environ 30% par rapport à une pompe à chaleur traditionnelle.



[marketing@apf-france.com](mailto:marketing@apf-france.com) / [www.apf-france.com](http://www.apf-france.com)



# PENSEZ-Y !

## ASCOMAT

### Toute une gamme de blocs de coffrage piscine

ASCOMAT fabrique une gamme complète de blocs de coffrage piscine, conçus pour répondre aux besoins des différentes formes de piscines actuelles, ainsi qu'à différents budgets.

- **STYROBLOC, bloc basse densité blanc** (polystyrène à 20 g/l), de 1 mètre de long vise essentiellement l'auto-construction, permettant un moindre coût de structure.
- **STYRAQUA est un bloc haute densité** (polystyrène à 27g/l), gris, de 1 mètre de long, avec deux bouchons d'extrémité, qui se destine exclusivement aux piscines familiales, par exemple pour des bassins rectangulaires avec escalier roman.
- **STYROPRO est un bloc un peu plus technique**, de 1,25 m de long, offrant de grandes résistances mécaniques, avec des entretoises en X pour assurer une meilleure résistance au coulage (murs jusqu'à 1,80 m). Il permet d'obtenir des parois de **16 cm de béton** pour plus de solidité (polystyrène à 27 g/l).
- **EUROBLOC, exclusivité pour le réseau Virginia**, offre une gamme de 27 modules différents, courbes, droits, précintrés (permettant des courbes de 2, 3 ou 4 mètres de diamètre) et des rehausses de 5, 15 ou 20 cm. Sa structure est en polystyrène haute densité expansé à 30 kg. Il permet une liberté totale de formes et hauteurs (jusqu'à 2,70 m).

- Dernier-né chez le fabricant, **XTREM BLOC : des modules en polystyrène**

**expansé haute densité, composés de banches reliées par des entretoises en polypropylène, offrant une résistance hors-pair.** Le bloc offre un voile de béton continu et une résistance thermique de 4, adaptée pour les constructions de pool house, garages ou maisons.

Sept pièces différentes sont proposées :

- 2 banches de 1,25 m x 0,30 m x 0,07 m
- 1 bloc angle réversible 0,77 m x 0,30 m x 0,29 m
- 1 bloc de refend 0,77 m x 0,30 m x 0,29 m
- Des entretoises simples (départ et haut de mur)
- Des entretoises doubles (maintien des banches)
- 1 bloc de linteau
- 1 bloc de coffrage de dalle.



Schéma de l'Eurobloc



Xtrem bloc



Stypro

[info@ascomat.com](mailto:info@ascomat.com) / [piscines-virginia@ascomat.com](mailto:piscines-virginia@ascomat.com)  
[www.ascomat.com](http://www.ascomat.com) / [www.virginia-piscines.com](http://www.virginia-piscines.com)

## REJOIGNEZ LE LEADER



PISCINES  
PRESTIGE  
POLYESTER

- Plus de 80 modèles de piscines coques polyester
- Fabricant français
- 2 usines de fabrication
- Garantie décennale
- Service livraison intégré
- Des partenaires de 1<sup>er</sup> plan
- Tarifs privilégiés

contactez-nous au 06 17 52 66 04  
ou [info@piscinesprestigepolyester.com](mailto:info@piscinesprestigepolyester.com)

[piscinesprestigepolyester.com](http://piscinesprestigepolyester.com)



## ZODIAC

### La PAC ZS 500 : intégration facile et mode éco-silence

La PAC ZS 500 est une solution idéale pour offrir à vos clients un chauffage efficace, intelligent, très silencieux et économe.

Au choix parmi une gamme de 5 modèles, disponibles en mono ou triphasé, offrant une puissance jusqu'à 20 kW pour des bassins jusqu'à 110 m<sup>3</sup>.

Ces PAC affichent un COP pouvant atteindre 5,7 (Air à 15°C / Eau à 26°C / Humidité 70% certifiées NF PAC) et bénéficient de la technologie Inverter, qui adapte sa puissance aux besoins.



La série intègre 3 modes de fonctionnement :

- **Le mode Boost** pour une puissance à 100 %, afin d'assurer une montée en température rapide ;
- **Le mode smart** qui ajuste automatiquement la puissance en fonction de la température du bassin ;
- **Le mode éco-silence** qui privilégie les économies d'énergie et le silence de fonctionnement (pression acoustique à partir de 28 dB(A) à 10m).

Son atout final est un **design innovant tout en hauteur, avec soufflage vertical, pour un faible encombrement et une emprise au sol réduite** (L 61 x P 67 x H 98 cm). Cette PAC est garantie 3 ans.

[www.zodiac-poolcare.fr](http://www.zodiac-poolcare.fr)

## MAGNOR® EUROPE

### Un kit d'entretien à offrir en fin de chantier

La société Magnor® Europe propose un kit de nettoyage et d'entretien de la piscine, composé d'une perche télescopique, un kit d'analyse de l'eau, une brosse de 45 cm, une épuisette de fond, une tête de balai, un paquet de chaussettes de grande taille pour skimmer, une section de tuyau bleu pour la piscine et une affiche sur la réanimation.

**Ce kit est disponible en plusieurs variantes, avec une longueur de tuyau possible de 9 à 15 mètres.**

Consciente de l'importance du choix d'un constructeur parmi d'autres par le client, Magnor suggère l'achat de ce kit par les constructeurs et revendeurs

de piscines, afin de l'offrir à leurs clients à la fin du chantier de construction de la piscine. Témoignant ainsi de leur gratitude pour avoir été choisis pour la réalisation du projet, ce kit se révélera être bien utile au client pour maintenir sa piscine en bon état.

**Le catalogue complet** de la gamme de matériels d'entretien de la piscine Magnor® est aussi disponible en ligne sur le site web du fabricant. Il présente l'ensemble des produits en stock en Europe, commercialisés uniquement aux professionnels de la piscine, détaillants et grossistes, ainsi qu'aux sociétés de gestion et d'entretien des piscines publiques et collectives.



[info@magnor.fr](mailto:info@magnor.fr) / [www.magnor.fr](http://www.magnor.fr)

## ASCOMAT

### Le succès des filtrations prémontées sur palette !

Déjà 300 PALBOX vendues à ce jour ! Un vrai succès pour ces palettes de filtration piscine, prémontées en usine. L'objectif du fabricant : faire gagner du temps aux pisciniers sur leurs chantiers. Les professionnels ont su apprécier les avantages que procure cet équipement : gain de temps du montage de la filtration, encombrement réduit dans le local technique, montage de qualité testé en usine, matériel de qualité rigoureusement sélectionné.

Ce produit est aussi parfaitement adapté à la vente en kit.

**En détails : il s'agit d'une palette et d'un fond en PVC de dimensions 1,20 m x 1 m x 1,54 m de hauteur, équipée dans les ateliers ASCOMAT d'une filtration.**

Chaque PALBOX est composée d'un filtre, une pompe, un coffret électrique, un système de traitement d'eau, 2 collecteurs et un by pass pour le chauffage. L'ensemble est fixé et assemblé sur la palette et son fond, prêt à être raccordé au bassin.



Sand Box

La Palbox existe 3 versions :

- **la SWIM BOX**, solution écologique, filtre à éléments Swim Clear, pompe à vitesse variable MaxFlo XL VSTD, électrolyseur de sel Aquarite Pro avec module pH/redox, coffret électrique full options 100 w, by pass pour PAC.
- **la SAND BOX**, solution classique, filtre 14 m<sup>3</sup>/h avec charge de verre, pompe MaxFlo XL 1 cv, électrolyseur de sel Salt & Swim, régulateur pH, coffret électrique full options 100 w, by pass pour PAC.
- **la SLIM BOX**, solution économique, avec filtre monocartouche Swim Clear (20 m<sup>2</sup>), pompe MaxFlo de 1 cv, distributeur chimique 14 Kg avec by pass, régulation pH, coffret électrique full options 100 w, by pass pour PAC.

Le fabricant travaille constamment à faire évoluer ses Palbox, pour répondre encore mieux aux attentes des professionnels.

[info@ascomat.com](mailto:info@ascomat.com) / [www.ascomat.com](http://www.ascomat.com)



## AZENCO

### Un abri Néo 50 installé sur un couloir de nage

Spécialiste des abris de piscine, Azenco répond à divers types de projets pour couvrir des bassins de tailles différentes. En ce début d'année, l'un de ses clients a souhaité équiper son couloir de nage, de 14 mètres par 3 mètres, d'un abri, optant pour une solution très facile à déployer, « *autant pour lui que pour sa femme* ». **Suite aux conseils d'un technicien Azenco, son choix s'est porté sur l'abri Néo 50 offrant maniabilité, esthétique et surtout comme il en témoigne :** « *des façades latérales transparentes qui le rendent très élégant et s'adaptent parfaitement à mon environnement* ».

Afin d'améliorer encore sa maniabilité, le client a également choisi d'équiper son abri d'une petite et d'une grande façade démontable, cette dernière étant pourvue d'une lame d'air. Il lui est ainsi possible d'accéder à son bassin sans le déployer totalement. La lame d'air quant à elle, permet de limiter la condensation des plaques de polycarbonate, en créant un canal de ventilation. L'abri a également été équipé d'une motorisation, un confort non négligeable au vu de la longueur de la structure à déployer.

Aujourd'hui, ce client et toute sa famille profitent d'un bassin sécurisé pour les plus petits et praticable quelle que soit la météo, sans besoin de le nettoyer quotidiennement des impuretés. Le gain en température de 7 à 10°C, permis par cet abri de 50 cm de hauteur installé dans le Gers (32), rend aussi la baignade agréable sur une période de l'année bien plus étendue.

[contact@azenco.fr](mailto:contact@azenco.fr) / [www.azenco.fr](http://www.azenco.fr)





RETROUVEZ-NOUS  
**STAND B 138**

**17-20**  
**OCTOBRE**  
**2017**

PISCINA & VILLASIA  
BARCELONA



**SOLUTIONS**  
D'ÉTANCHÉITÉ  
POUR PISCINES



## FLAGPOOL® NG

La membrane PVC armé 150/100<sup>ème</sup> quadri-couche.

- 32 coloris disponibles.
- 4 couches de formulations différentes et complémentaires.
- Armature en polyester garantissant une résistance à la traction.
- Grande longévité.





www.soprema.fr  
860, 044740201





**MAGNOR**

Le choix clair pour l'entretien des piscines et spas

Une large gamme de matériel de première qualité sous une seule grande marque australienne

Construction robuste en matière plastique stabilisée pour la durabilité contre l'effet du soleil

Une grande disponibilité à partir de l'entrepôt européen de Magnor®

Vente directe aux distributeurs, revendeurs et professionnels de la piscine

Prix compétitifs et remises commerciales intéressantes

Téléchargez le catalogue complet à partir de l'URL [www.magnor.fr](http://www.magnor.fr)

Contactez nous pour apprendre plus sur le matériel d'entretien Magnor® ainsi que sur les possibilités de distribution et de revente.

Magnor Europe Ltd  
Tél : +33 (0)4 26 46 03 49  
Mail : [info@magnor.fr](mailto:info@magnor.fr)  
Web : [www.magnor.fr](http://www.magnor.fr)

## POOL TECHNOLOGIE

### Maitrisez, programmez et gérez les paramètres de l'eau sur une application

Entretien sa piscine du bout des doigts, c'est ce que propose l'application e-Pool de POOL TECHNOLOGIE.

Depuis un Smartphone ou une tablette, la piscine est sous contrôle : les paramètres de l'eau sont consultables en temps réel par l'utilisateur. Le professionnel en charge de l'entretien de l'eau peut ainsi intervenir à distance rapidement. **Désormais, l'application permet à l'utilisateur de maitriser, programmer et gérer certains paramètres, selon les besoins réels de la piscine :**

- Ajustement des sondes pH, sel et température ainsi que des sondes chlore ou ORP ;
- Modification de la consigne pH et de la consigne de production chlore ou ORP ;
- Mode de régulation du pH et de l'électrolyse ;
- Activation/désactivation de la fonction TEST électrolyse ;
- Activation/désactivation de la fonction BOOST.

L'application e-Pool, signale toute anomalie, pour pouvoir agir à temps en intervenant chez votre client à distance, via le mode « ASSIST ». Depuis son interface web, le professionnel a

accès à des commandes avancées dont :

- L'historique des paramètres ;
- L'activation des options : capteur débit, bidon vide, volet, commande extérieure, sonde, sel, sonde température ;
- La remise à zéro des paramètres d'usine ;
- L'arrêt d'urgence de l'appareil ;
- La gestion complète des alarmes et des notifications.



Le professionnel optimise ainsi ses interventions et tisse une relation de proximité avec son client. De son côté, le propriétaire de la piscine gère mieux sa piscine, réalise des économies et optimise la durée de vie de ses équipements.

[contact@pool-technologie.fr](mailto:contact@pool-technologie.fr) / [www.pool-technologie.com](http://www.pool-technologie.com)

## LAMOTTE

### Le WaterLink® Spin Touch™ Lab : rapide et précis

Le « laboratoire » d'analyse d'eau, WaterLink® Spin Touch™ Lab est un appareil conçu pour être utilisé sur site, par les exploitants de piscines et pisciniers, ou par le commerçant en magasin de piscines.

En utilisant simplement un échantillon d'eau, et le disque réactif unique, le photomètre à 6 longueurs d'onde est capable de mesurer avec précision une série complète de 10 paramètres différents en seulement 60 secondes. On peut également utiliser un nouveau disque à trois usages, qui délivre les résultats d'analyse pour le chlore libre/total/combiné, et le pH en 30 secondes chrono!

L'appareil est activé à partir de son écran tactile, qui affiche les résultats dès que les tests sont achevés. Les résultats peuvent être consultés à l'écran ou

transmis au logiciel afin de générer des recommandations de dosage et obtenir un équilibre parfait de l'eau.

Il figure parmi les systèmes les plus avancés dans les méthodes d'analyse précises utilisées par l'industrie de la piscine. Désormais, les professionnels en charge de l'analyse en piscine et spa peuvent obtenir des résultats précis, sans perdre de temps en procédures et nettoyages fastidieux. Ce système d'analyse innovant est si simple que tout le monde peut l'utiliser! Sans flacon à remplir, sans temps de préparation, sans conjectures!

[sales@lamotte-europe.com](mailto:sales@lamotte-europe.com) / [www.lamotte-europe.com](http://www.lamotte-europe.com)

## SOLIDPOOL

### Une piscine 100% béton, rapidement et durablement !

Le procédé de construction de piscines SolidPool permet un montage et un coulage d'une structure de piscine en 1,5 jour. Composée de panneaux de coffrage très légers en 2 hauteurs additionnelles (55,5cm et 44cm x 60,5cm de largeur et 15cm de coffrage), la structure peut s'adapter à toutes les formes et tailles de bassins souhaitées, intégrer des escaliers... Les modules permettent un coulage facile du béton et l'application de tout revêtement.



Le fabricant propose également un bloc filtrant compact, blocs prêts à carreler, blocs de pièces à sceller, ainsi qu'un bloc escalier. Divers équipements piscine sont proposés en compléments : volet, pompe à chaleur, électrolyseur au sel...

Cette solution de piscines en kits 100% béton est simple à monter pour l'utilisateur final, mais peut aussi être installée avec l'assistance technique des équipes SolidPool. Tout est à la carte...

De plus, le polypropylène employé pour la composition des modules est issu de matières plastiques de récupération, régénérable indéfiniment! Il procure une matière dure et solide et limite l'impact sur l'environnement !

[contact@solidpool.fr](mailto:contact@solidpool.fr) / [www.solidpool.fr](http://www.solidpool.fr)



# CRÉATEUR DU PVC ARMÉ 150/100<sup>e</sup>

## Leader depuis plus de 50 ans

Grâce à sa trame en polyester tissée haute résistance, la membrane armée DLW delifol présente une résistance à la traction et à la déchirure supérieure à tous les produits du marché ! Il suffit de comparer les caractéristiques techniques des produits.



Fabrication  
Allemande

Grégory Marie  
formé par l'agence DLW delifol France  
Meilleur ouvrier de France 2015

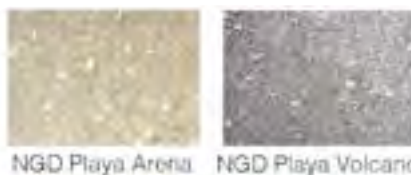
### NEUF OU RÉNOVATION

DLW delifol est adapté pour tout type de piscines extérieures ou intérieures :

- Privées
- Collectivités
- Médicales
- Thalasso
- En eau de mer
- Aquagym
- Campings
- Parcs aquatiques

Unique créateur de la membrane armée il y a plus de 50 ans, DLW delifol pose des millions de m<sup>2</sup> à travers le monde entier.

### Nouveautés



NGD Playa Arena NGD Playa Volcano

Chez DLW delifol en plus des rouleaux de 165 cm et de 200 cm nous vous proposons du 130 cm dans certains coloris NG

- Trame tissée polyester 8/6,5 fils cm<sup>2</sup>
- Garantie 10 ans sans vétusté
- Normalisé ISO 9001
- Résistance à +34°C
- 27 coloris au choix
- Qualité supérieure non vernie
- Souplesse incomparable
- Conforme aux normes ABC (NGP)
- Conforme aux normes NF FN
- Conforme aux normes sanitaires européennes

### QUALITÉ

De par notre concept exclusif d'intégration à chaud des décors, nos membranes NGD (décors) ainsi que nos frises sont d'une résistance incomparable.

Notre membrane armée se soude à basse température pour un confort de pose optimal.

Découvrez la gamme  
DLW delifol  
et ses avantages



Demandez votre devis gratuit sur [www.delifol.com](http://www.delifol.com)



Créateur  
membrane armée 150/100<sup>e</sup>

DLW delifol France  
SARL ATP - Zone Estuaire Sud  
44320 SAINT-VIAUD (France)  
Tél. +33 (0)2 40 27 57 60  
Fax. +33 (0)2 40 27 63 69  
[delifol-france@wanadoo.fr](mailto:delifol-france@wanadoo.fr)  
[www.delifol.com](http://www.delifol.com)

DLW Flooring GmbH  
Stuttgarter Strasse 75  
D-74321 Bietigheim-Bissingen  
(Allemagne)

  
DELIFOL

# LA PISCINE ÉCO-RESPONSABLE : pour une piscine économe à l'année

À bassin identique, mais équipé différemment à la construction ou en rénovation, un propriétaire de piscine consommera chaque année moins d'eau, moins d'électricité, moins de produits, et vivra sa piscine de manière plus sereine. Or, comme les clients sont de plus en plus sensibilisés, sinon sensibles à l'éco-responsabilité, votre intérêt est de les accompagner sur ce terrain-là.

Le développement durable, l'éco-responsabilité, la bio-climatique, l'écologie, etc., sont autant de termes dont le sens peut nous apparaître redondant et l'évocation récurrente, voire agaçante. Pour autant, le fait est que nous ne pouvons y échapper et que de plus en plus de consommateurs y sont sensibles, attentifs.

Pour cette catégorie de personnes qui vous interrogerait sur le sujet, sachez que la piscine répond parfaitement à ces critères, ainsi que nous allons le développer dans le présent dossier.

En préambule, intéressons-nous à la démarche lancée par notre fédération, la FPP, lorsqu'elle a entrepris de déterminer l'indice carbone d'une piscine. Selon les différents résultats d'analyses recueillis sur une période de plusieurs années, son étude, qui a été rendue publique en 2010 (déjà !), a ainsi établi qu'en phase d'exploitation, une piscine ne constitue pas un produit néfaste au regard du développement



durable. Partant de l'exemple d'un bassin de 8 m x 4 m, celui-ci ne génère pas plus de 200 kg d'émission de CO<sub>2</sub> par an en moyenne, soit l'équivalent d'un aller-retour Paris-Lyon en voiture.

Concrètement, plus les sources d'énergie naturelles et les avancées technologiques de nombreux équipements sont sollicitées, plus les coûts d'exploitation et de consommation des piscines évoluent à la baisse. Une piscine n'est ni astreignante, ni coûteuse, ni énergivore. Balayons d'un revers de la main ces objections d'un autre temps !

## L'ÉNERGIE AÉROTHERMIQUE

*L'air est une ressource naturelle gratuite et illimitée, propre et renouvelable, offrant des solutions très économiques en termes de production d'énergie.*

### LES POMPES À CHALEUR (PAC)

Les PAC pour chauffer les piscines sont principalement conçues selon le procédé de captation et de restitution air/eau. La machine puise les calories contenues dans l'air pour les restituer à l'eau de la piscine. Il est établi que l'énergie utilisée pour chauffer ainsi une piscine est à 80% gratuite, le solde se rapportant à la consommation électrique de l'appareil pour alimenter notamment le compresseur, une pièce maîtresse qui permet aux PAC pour piscines de restituer 5 fois plus d'énergie qu'elles n'en consomment. Ce ratio entre l'énergie consommée et celle restituée est appelé coefficient de performance (COP) et est exprimé pour une température extérieure de + 15°C. Ainsi, une PAC dont le COP avoisine la valeur de 5 est considérée comme très performante.

Par ce rappel des bases, vous comprendrez sans doute mieux l'intérêt que présentent certains modèles dont le développement technologique permet d'adapter automatiquement la vitesse de rotation du compresseur en fonction de la température de l'eau, d'où une moindre consommation d'électricité et une performance accrue.

Ecologiquement parlant, les gaz HFC, considérés comme destructeurs de la couche d'ozone, sont remplacés par de nouveaux gaz, de plus en plus écologiques, évoluant à un rythme quasi biennuel. Ainsi, les industriels s'obligent à être à la pointe concernant ces gaz, de façon à utiliser des gaz qui soient de moins en moins nocifs pour la planète. Les dernières générations de gaz qui vont entrer sur le marché, d'ici 4 ou 5 ans, auront un impact de l'ordre de 5 % sur la couche d'ozone.

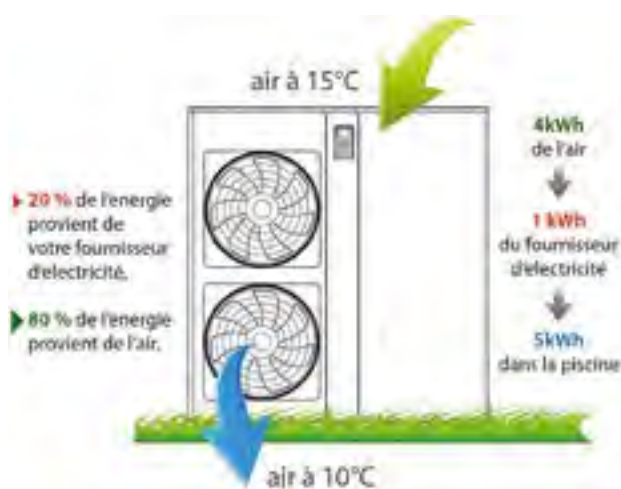


Schéma fonctionnement PAC - °ZODIAC



## L'ÉNERGIE SOLAIRE

*Au même titre que l'air, le soleil est une ressource naturelle gratuite et illimitée, propre et renouvelable, qui offre également des réponses très économiques en termes de production d'énergie.*

### LES COUVERTURES À BULLES

Longtemps plébiscitées par les propriétaires de piscine, les couvertures à bulles ont subi une perte de vitesse consécutive à l'instauration de la loi sur la sécurité des piscines, profitant de fait à l'accroissement de la vente des volets flottants qui se sont ainsi considérablement démocratisés. Il n'en demeure pas moins que les piscines existantes ne sont pas toutes pourvues d'un volet, à commencer par celles dont les formes libres empêchent toute pose ou sinon génèrent d'importantes plus-values pour bénéficier de ce type d'équipement sophistiqué.

Aussi, précisons-le, il continue de se fabriquer et de se vendre encore des couvertures à bulles, qui restent un moyen efficace et économique pour monter en température l'eau d'une piscine lors d'une journée ensoleillée et conserver la nuit les calories ainsi captées. Par ailleurs, ces couvertures isothermiques protègent le plan d'eau des impuretés extérieures, facilitant de fait le quotidien des utilisateurs de piscine. Ajoutons enfin qu'elles évitent les déperditions d'eau dues aux phénomènes d'évaporation, de sorte qu'elles sont particulièrement bien adaptées aux piscines sous abri. Limiter l'évaporation en pareil cas présente plusieurs avantages : d'abord le calcaire contenu dans l'eau ne vient pas souiller les parties vitrées de l'abri ; ensuite les remises à niveau du bassin sont espacées d'où des consommations moindres en eau et produits de traitement. Et puisqu'il est question de produits, rappelons qu'une pollution maîtrisée permet des traitements moins fréquents.



CID Plastiques fait partie des 3 premiers fabricants mondiaux de bâches à bulles avec une production de plus de 50 000 pièces par an. Son leitmotiv : il faut que les professionnels de la piscine informent très précisément leurs clients sur l'utilité (-10% d'évaporation d'eau, maintien de la température...) et sur les nécessités d'entretien de ce type de couverture. Il faut savoir que la bâche à bulles est « obligatoire » dans certains pays !

**Plastiques**

Pour encore plus de qualité et de réactivité nous investissons dans l'usine du futur

**Nouveautés 2018**

- Bi-extrudeuse de film à bulles, plus précise dans ses réglages, plus performante
- Machine de pliage automatique pour plus de régularité et d'efficacité

**FABRIQUE FRANCE**

www.cid-plastiques.fr  
bienvenue@cid-plastiques.fr

ZAC Les Jasses, 150 rue de l'Oliveraie  
34130 Valergues - France  
+33 4 67 01 98 00

# LA PISCINE ÉCO-RESPONSABLE : pour une piscine économe à l'année

## L'ÉNERGIE SOLAIRE (suite)

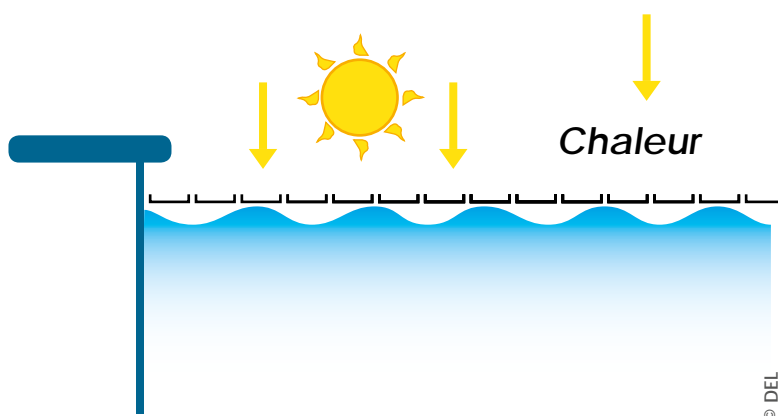
### LES COUVERTURES À BARRES VERSION SOLAIRE

Comme la couverture à bulles, mais cette fois-ci en satisfaisant aux obligations des normes sur la sécurité des piscines et avec une fonction protectrice du plan d'eau dite « 4 saisons », la couverture à barres en version toile solaire de

couleur blanche ou bleue, capte la chaleur du soleil pour la transmettre directement à l'eau du bassin, avec les mêmes avantages que ceux développés précédemment.

### LES LAMES SOLAIRES DE VOLETS FLOTTANTS

Les volets flottants participent à la même logique que les couvertures à bulles ou les couvertures à barres, dès lors qu'ils disposent d'un tablier de lames solaires. Ces dernières, traditionnellement translucides sur la face visible et noires sur celle en contact avec l'eau, sont désormais déclinées selon d'autres teintes en surface extérieure. Ces lames sont très efficaces pour l'échange de chaleur. À noter, que les volets ainsi équipés, en version hors-sol, nécessitent obligatoirement la pose d'un banc recouvrant les trois faces pour empêcher les lames de se chauffer les unes par dessus les autres, une fois le tablier enroulé, avec d'inévitables déformations du plastique, tant la chaleur captée et restituée peut y être intense !



### LES CAPTEURS SOLAIRES THERMIQUES

Les panneaux solaires pour piscines se présentent sous différents types : des rouleaux souples à dérouler, des panneaux modulaires semi-rigides ou rigides, aux formes plates ou plus rarement hémisphériques, à raccorder entre eux.

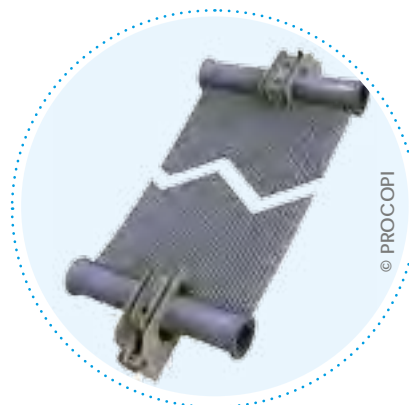


Leur principe est des plus simples, puisque basé sur l'expérience que nous avons tous vécue du tuyau d'arrosage laissé à l'arrêt en plein soleil, qui restitue de l'eau (très) chaude en sortie dès lors qu'on remet la pression.

Les panneaux solaires s'installent au sol, contre un mur, et/ou sur une toiture, pourvu que l'ensoleillement soit optimal. Les capteurs solaires thermiques pour piscines se raccordent hydrauliquement sur le circuit des refoulements, et c'est la pompe de filtration qui s'emploie à faire transiter l'eau en provenance du bassin à l'intérieur des panneaux.

Vous l'aurez compris, les capteurs solaires thermiques sont des absorbeurs d'énergie gratuite et illimitée qui portent rapidement à haute température l'eau de la piscine qui les traverse.

Précisons que certains pisciniers préconisent une pose de panneaux solaires combinée avec une pompe à chaleur, qui prend le relais lorsque le soleil fait défaut.





## LES COFFRETS DE GESTION DE PANNEAUX SOLAIRES

Pour un rendement optimal du chauffage solaire des piscines, il existe des coffrets de gestion de panneaux pourvus de plusieurs sondes de température et pouvant être adjoints à une vanne 3-voies motorisée, à installer à l'intersection des refoulements et des panneaux solaires.

Selon les fabricants et les modèles, les fonctions de ces coffrets diffèrent.

Grosso modo, lorsque l'élévation en température demandée selon un point de consigne n'est pas atteinte, la pompe de filtration est enclenchée pour faire circuler l'eau de la piscine dans les panneaux solaires.

Inversement, lorsque l'eau est détectée comme étant trop chaude, le passage dans les panneaux solaires est coupé via la vanne 3-voies automatique.



© PROCOPI



© ASTRALPOOL



© POOLSTAR

## LES DOUCHES SOLAIRES

Pour clore le sujet du solaire comme énergie thermique, n'oublions pas les douches solaires bien connues du grand public. Elles sont souvent une clé d'entrée pour introduire le chauffage solaire de la piscine.

De plus, en invitant les baigneurs à se rincer avant de pénétrer dans la piscine, c'est un excellent moyen de ne pas polluer inutilement l'eau, et donc de ne pas surconsommer de produits de traitements.

## LES CAPTEURS SOLAIRES HYBRIDES

Certains panneaux solaires fournissent deux types d'énergie, à la fois thermique et électrique. Nous parlons alors de capteurs solaires hybrides, puisque, outre chauffer l'eau du bassin, ils produisent parallèlement de l'électricité, au point de pouvoir rendre autonome la piscine — ou plus exactement le local technique, notamment la pompe de filtration, les projecteurs immergés, voire la pompe à chaleur. En effet, en installant des panneaux solaires hybrides sur la toiture d'un pool-house bois ou maçonné, il est ainsi envisageable, selon la surface disponible à couvrir, de générer suffisamment d'électricité pour le bon fonctionnement de l'ensemble, tout en chauffant l'eau de la piscine. Cela a déjà été entrepris avec succès.

DualSun est l'un des acteurs majeurs en la matière, avec un panneau solaire hybride de nouvelle génération qui permettrait de produire 50 % d'énergie supplémentaire par rapport à des panneaux photovoltaïques standards. Leur solution brevetée répond aux nouvelles réglementations thermiques (RT 2012 / RT 2020), offrant ainsi une solution performante, économique et simple pour parvenir à l'indépendance énergétique des bâtiments.



© DUALSUN

T&A

POOL COVERS

CUSTOMIZED QUALITY PRODUCTS

Katarzyna Michalik Kwiecień 19  
 2040 GEEB - Belgium  
 +32 (0)14 23 74 95  
 info@tandaa.be

# LA PISCINE ÉCO-RESPONSABLE : pour une piscine économe à l'année

## LES CAPTEURS SOLAIRES PHOTOVOLTAÏQUES

Nous avons abordé le solaire comme énergie électrique avec les panneaux hybrides combinant thermique et photovoltaïque pour générer suffisamment de courant électrique pour alimenter des locaux techniques. Rappelons que le photovoltaïque, seul, est également employé pour alimenter des moteurs, les rendre autonomes, sans l'obligation ou l'inconvénient de tirer une ligne électrique spécifique à pied d'œuvre. C'est ainsi le cas des moteurs entraînant les axes d'enroulement de certains modèles de volets flottants ou encore ceux équipant certains abris télescopiques pour faciliter le déplacement des modules.

La société Solaire Box commercialise des bâtiments en bois de différentes dimensions, allant de la cabane de jardin de 5 m<sup>2</sup> à des habitations spacieuses de plus de 60 m<sup>2</sup>, afin de satisfaire à la demande sans cesse croissante de consommateurs qui désirent autoproduire leur propre électricité, à la différence près que ces panneaux ne sont pas hybrides.

**Et comme le soulignent Solaire Box et DualSun, le surplus d'électricité produit peut être revendu au réseau national (vente de l'électricité).**

## L'ÉNERGIE HYDRAULIQUE

### DES VOILETS AVEC MOTEUR À EAU

Maytronics a développé des hydromoteurs pour les volets Aqualife Hydro Inside, en versions hors-sol et immergée, qui fonctionnent grâce à la pression de l'eau délivrée par le réseau d'alimentation en eau domestique, à condition qu'elle soit comprise entre 2 et 10 bars maxi.

L'utilisateur ne connaît aucune différence avec un procédé classique électrique, vu qu'ici, également, la commande d'ouverture ou de fermeture du volet s'effectue à l'aide d'un contacteur à clé avec les trois positions habituelles.

Les sens de rotation pour l'enroulement ou le déroulement sont activés par quatre moteurs solénoïdes disposés sur un bloc vannes en nylon. Ainsi à titre d'exemple, pour une pression délivrée de 3 bars, la vitesse de rotation est de 4,5 tours par minute.

De tels volets ne nécessitent donc aucun raccordement électrique. En outre, l'eau utilisée pour actionner le moteur retourne à la piscine et participe à l'appoint d'eau hebdomadaire.

Ajoutons enfin que le moteur est totalement silencieux.



Avec l'Hydro Inside, Maytronics est le seul fabricant capable de fournir une motorisation hydraulique sur les couvertures automatiques, en version immergée, comme hors-sol.

Il suffit de brancher le tuyau d'arrosage pour fournir la force nécessaire à l'ouverture et à la fermeture du volet. Cette innovation majeure plusieurs fois récompensée apporte de réels bénéfices à l'utilisateur : confort d'utilisation, silence de fonctionnement, avantage écologique et économie d'énergie, fiabilité assurée grâce à l'utilisation de matériaux composites (pas de risque de corrosion ni de panne électrique). Sa conception a permis de proposer à l'utilisateur final une garantie à vie sur ce moteur à eau !

### DES NAGES À CONTRE-COURANT AVEC TURBINES

Le système de nage à contre-courant HydroStar développé par Binder fonctionne à l'aide de turbines conçues pour opérer sous l'eau.

Leur utilisation en lieu et place des traditionnelles pompes de propulsion produit un courant constant, vigoureux, plus large.

Par rapport aux traditionnelles nages à contre-courant à pompes, l'économie d'énergie est estimée entre 20 et 50 %.

Elle s'explique d'un point de vue technique : le système est équipé d'un moteur sans enroulement d'induits, ni balais de charbon, il est refroidi par l'eau envahissant les turbines, d'où l'absence de dispositif supplémentaire de refroidissement. Et comme ce moteur fonctionne avec du courant continu en 24 V, il n'est plus utile de prévoir une alimentation électrique avec prise de courant de force.

Enfin, cette nage à contre-courant étant installée entièrement immergée, elle ne requiert aucun entretien particulier.

Grâce à un capteur piezo, le nageur règle la puissance du débit d'eau entre 160 m<sup>3</sup>/h (une turbine) et 550 m<sup>3</sup>/h (deux grosses turbines), pour un courant pouvant ainsi atteindre la vitesse maximale de 3,2 mètres par seconde.



Autre élément positif à l'actif de ce type de moteur : sans vibrations et quasiment silencieux, il n'importune ni les nageurs, ni le voisinage.



## L'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE



© SEAMAID

## LES ECLAIRAGES LED

Contrairement aux ampoules à incandescence et halogènes, les projecteurs immergés de piscines à LED diffusent non seulement des jeux d'éclairages de couleurs, pour plus de fantaisie dans la piscine, mais ils procurent également une considérable économie d'énergie,

évaluée à environ 80 % par rapport aux lampes 300 W/12V PAR 56, tout en limitant les émissions de CO<sub>2</sub>. De plus, les éclairages LED bénéficient d'une durée de vie 4 à 6 fois supérieure. Enfin, exempts de mercure, les LED ne polluent pas et sont même entièrement recyclables.

## LES POMPES À VITESSE VARIABLE

Les pompes à vitesse réduite ou variable sont des machines à haut rendement prouvant tout l'intérêt du développement technologique dans le domaine des équipements de piscines. Lorsque l'une d'entre elles fonctionne à mi-régime, on considère que la réduction de la consommation électrique peut atteindre jusqu'à 80 % comparativement aux pompes classiques mono-vitesse. Cette jeune génération de pompes est essentiellement assemblée avec des moteurs

à aimant, qu'un variateur de fréquence commande pour restituer la vitesse de rotation adéquate en fonction des besoins. Selon les modèles, certaines disposent d'un moteur bi ou tri-vitesse et d'autres d'un véritable moteur à régime variable avec une plage réglable oscillant entre 400 et 3 450 tours par minute. Ajoutons que le fonctionnement de ces pompes est des plus silencieux au point de doubler parfois qu'elles sont réellement en action.



© PENTAIR - SSP2R™ VS

## 2 PROFESSIONNELS DE LA SÉCURITÉ DE LA PISCINE, UN SEUL RÉPOND À LA NORME NF P 90-308 !

La couverture automatique APF : la solution idéale pour sécuriser votre piscine. Avec APF, faites rimer économie et confort : bénéficier d'une réduction de la consommation des produits chimiques d'entretien tout en profitant d'une eau maintenue à la parfaite température de baignade.

# LA PISCINE ÉCO-RESPONSABLE : pour une piscine économe à l'année

## LES RÉACTEURS UV À FAIBLE CONSOMMATION

Parmi les systèmes de traitement de piscines par ultraviolet, la gamme SwimLine UVEO désinfecte l'eau avec une consommation électrique jusqu'à 60 % inférieure aux systèmes traditionnels, grâce au récent système Ultraviolet Energy Optimised (UVEO) du fabricant Hanovia. De fait, ce traite-

ment s'effectue avec une seule lampe UV, ce qui supprime le besoin d'installer un système plus imposant doté de plusieurs lampes, d'où une réduction des coûts d'investissement et de maintenance sur l'ensemble du cycle de vie.

## LES DÉSHUMIDIFICATEURS NOUVELLE GÉNÉRATION

Après une prise de conscience écologique renforcée par des contraintes gouvernementales, les déshumidificateurs de nouvelle génération sont conçus pour une optimisation de leur consommation d'énergie, en conciliant des contraires pas toujours évidents que sont les aspects économiques, écologiques et l'intérêt de l'utilisateur. Avec le développement des déshumidificateurs modulants, les appareils fonctionnent à la demande et adaptent leur puissance en fonction des besoins, de sorte qu'ils ne travaillent jamais continuellement à pleine capacité.

De plus, avec les anciens déshumidificateurs, l'air vicié du local piscine, rejeté à l'extérieur, était renouvelé par de l'air importé de l'extérieur qu'il fallait alors chauffer pour atteindre la température ambiante requise dans le bâtiment. L'électricité ne coûtait alors pas chère. Aujourd'hui, l'approche est différente : le local piscine qui s'avère très bien isolé, a de l'inertie et est déjà chaud. Donc pour renouveler l'air néces-

saire à l'hygiène du bâtiment et à celle des baigneurs, on va récupérer l'énergie existante pour la réutiliser.

Les modèles d'aujourd'hui sont de plus en plus performants, avec notamment des technologies modernes telles que l'échange double-flux qui consiste à extraire l'air vicié d'un local piscine en le renouvelant par un apport d'air neuf, tout en conciliant la chaleur de l'air rejeté avec la fraîcheur de l'air introduit. Un échangeur de température incorporé permet d'élever en température l'air frais provenant de l'extérieur avec la chaleur de l'air intérieur devant être évacué, d'où une économie de plus de 30 % sur la consommation du déshumidificateur.



° REXAIR - DRY X

## UNE FILTRATION RAISONNÉE

**Une filtration raisonnée est une filtration respectueuse de l'environnement. En adoptant des équipements performants et/ou innovants, réduire l'impact sur l'environnement devient réalité.**

### LES BIENFAITS DU FILTRE À CARTOUCHE

Alors que la préservation de l'eau est devenue un sujet d'actualité récurrent, avec une attention de plus en plus accrue de la part des pouvoirs publics, la faible consommation d'eau pour nettoyer le filtre est un argument de taille, et pour cela le filtre à cartouche, et plus particulièrement celui à multi cartouches, est le mieux adapté car des plus efficaces. Considérant qu'une

séance de nettoyage des éléments filtrants d'un filtre multi cartouches nécessite entre 50 et 100 litres d'eau, et que la fréquence varie de une à deux fois l'an, les filtres à sable et à diatomées ne tiennent pas la comparaison avec leurs rejets d'eau à l'égout quasi-hebdomadaires (*pour plus de détails, relire Spécial PROS n°18, pp.14-15*)



SwimClear™ multi-cartouche (HAYWARD)

### SUBSTITUER LE SABLE DU FILTRE PAR D'AUTRES MÉDIAS FILTRANTS

Des trois systèmes de filtration institutionnels, le sable est celui qui filtre le moins finement, nécessitant souvent un recours au floculant pour compenser sa moindre finesse.

C'est la raison pour laquelle la silice calibrée est de plus en plus remplacée par d'autres médias filtrants décrits comme plus efficaces, puisque leurs rendements seraient comparables à celui des diatomées, et cela sans avoir à modifier le matériel existant. Parmi ces médias de substitution, reviennent fréquemment le verre recyclé et la zéolite.

**a - Le verre recyclé**, sous forme de petits grains polis issus du recyclage des bouteilles en verre vertes — à base de pigments d'oxyde — et marron — à base de pigments de chrome et d'oxyde de fer —, remplace idéalement le sable. Les oxydes éliminent de très nombreuses bactéries en libérant des radicaux libres, faisant de ce procédé de filtration l'un des plus efficaces contre la contamination fréquente des filtres à sable qui se manifeste sous la forme d'une substance gluante,

laquelle agglomère les grains de sable les uns aux autres, avec une baisse de performances, et contribue par ailleurs à un environnement acide propice aux chloramines.

Parmi les avantages du verre recyclé, retenons qu'il élimine la plupart des bactéries grâce à son effet autostérile, que sa finesse de filtration est bien supérieure

à la silice calibrée (15 microns contre 30 à 40 microns) et qu'il flocule naturellement. De telles qualités se répercutent de facto sur la consommation de produits qui s'en trouve réduite. Ajoutons qu'en l'absence de formation de biofilm



° GACHES



(la fameuse substance gluante), les contre-lavages sont vraiment efficaces bien qu'écourtés, d'où une diminution des rejets d'eau à l'égout. Enfin, la durée de vie de ce média est considérée comme étant trois fois supérieure à celle du sable.

**b - La zéolite** se présente sous la forme de granulés à verser dans la cuve d'un filtre à sable. Extraite à partir d'un minéral d'origine volcanique, elle est à ce titre un média filtrant écologique.

Non seulement elle fixe les bactéries par son pouvoir adsorbant, c'est-à-dire une faculté naturelle de rétention en surface, mais elle possède une capacité d'échange d'ions comparable à celle des résines d'un adoucisseur, d'où l'élimination dans l'eau filtrée des ammoniums responsables des chloramines inconfortables à la baignade et consommatrices de chlore.

Avec sa finesse de filtration de minimum 5 microns, la zéolite est un média capable de rivaliser avec le filtre à diatomées, sans ses astreintes.

Comparativement à une charge de sable, il faut deux fois moins de contre-lavages. Enfin, la nature même de la zéolite stabilise le pH qui a naturellement tendance à monter.

Fort de toutes ces qualités, la zéolite réduit d'un tiers la consommation habituelle de chlore. Enfin, ce produit se recycle à 100 % en fin de vie, puisqu'il sert ensuite d'engrais azoté.

**c - Le textile** est le dernier-né des médias de substitution au sable, repéré sur le stand de la société Aello Aqualoon, lors du dernier salon professionnel Piscine Global à Eurexpo-Lyon.

Il s'agit de balles de fibres textiles en polyéthylène qui s'apparentent à de gros flocons blancs, certifiées non toxiques et entièrement recyclables.



Les boules sont tissées selon un entre-laçage étudié, qui évite tout effilochage à l'usage, et dont les fibres offrent une excellente capacité de filtration,

avec une finesse de 3 microns. Ainsi, les balles Aqualoon filtrent-elles plus finement que les diatomées, le verre, et même la zéolite qui s'approche de ce résultat. Et bien que cette finesse soit exemplaire, l'eau circule librement à l'intérieur de la cuve, avec un colmatage quasi inexistant. De fait, dixit Aello, ce média filtrant réclamerait une pompe moins puissante qu'avec les autres procédés.

La légèreté extrême et la douceur de la matière jouent en faveur de ces balles comparativement au sable, au verre et à la zéolite, lourds et désagréables à manipuler.

La durée de vie annoncée des balles Aqualoon est de 5 ans. Elles sont lavables en machine à laver, et rappelons-le, recyclables à 100 %.

Conditionnées par carton de 700 grammes, leur quantité requise est d'un carton pour l'équivalent d'un sac de 25 kg de sable, soit à titre d'exemple, pour une cuve de filtre de 14 m<sup>3</sup>/h, une charge de 4,20 kg de flocons contre 150 kg de silice calibrée.

Distributeur d'équipements  
pour piscine et spa



VOTRE RÉFÉRENCE AU QUOTIDIEN

- ✓ Stock permanent.
- ✓ Étude technique dans l'heure.
- ✓ Produits sélectionnés pour les pros.



Commandez  
dès à présent en ligne  
sur [www.aello-piscine.fr](http://www.aello-piscine.fr)



60, rue de Luzois  
38070 Saint-Quentin-Fallavier  
[info@aello-piscine.fr](mailto:info@aello-piscine.fr)  
Tél. 04 74 82 35 60 - Fax : 04 74 95 53 52

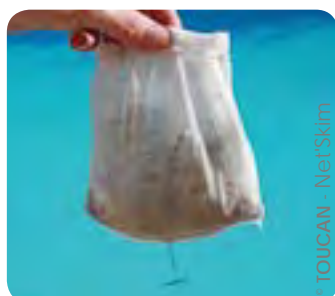
# LA PISCINE ÉCO-RESPONSABLE : pour une piscine économe à l'année

## LE PRÉFILTRE CYCLONIQUE

Raccordé sur la canalisation qui relie la pompe au filtre, le préfiltre cyclonique fonctionne hydrauliquement sur le principe de la force centrifuge, créée lorsque la pompe est active. Avec une finesse de retenue équivalente à 30 microns, on considère que 80 % des saletés et de la pollution contenues dans l'eau sont désormais piégées en amont du filtre. De fait, ce dernier étant moins sollicité, la fréquence des contre-lavages s'en trouve réduite, d'où une moindre consommation d'eau pour les lavages et pour les remises à niveau du bassin.



© ASTRALPOOL - Hydrospain



© TOUCAN - Net'Skim

## LE PRÉFILTRE JETABLE DE SKIMMER

ou le bien connu Net'Skim® pour ne pas le citer, joue un rôle de premier ordre dans la retenue des très fines particules issues de la pollution, du pollen, voire des germes d'algues, que l'eau véhicule. Aussi, envelopper en permanence les paniers de skimmers, et mêmes certains modèles de préfiltres de pompes — ceux dont l'eau

pénètre par le dessus et à travers —, a une incidence bénéfique directe sur le ralentissement de l'encrassement d'un filtre à sable, à diatomées ou à cartouches. La filtration se colmate bien moins rapidement et, une fois encore, en pareil cas, les contre-lavages sont réduits avec toutes les incidences que cela inclut.

## GESTION AUTOMATIQUE DU TEMPS DE FILTRATION

En fonction de la température de l'eau, il est important d'adapter le temps de filtration pour éviter que l'eau ne se trouble ou ne pâtisse d'un départ d'algues. À défaut, il faudra renforcer le traitement en cours par des apports de produits choc et/ou des algicides et basculer la fonction de la filtration en mode forcé, le temps nécessaire pour que

tout entre dans l'ordre. Automatiser le temps de filtration en fonction de la température empêche les désagréments précités et aboutit, vous l'aurez compris à des économies de produits, de consommation électrique, et de temps pour gérer cela.

## RÉDUIRE LA CONSOMMATION D'EAU

**Après avoir vu qu'en couvrant le plan d'eau et qu'en agissant sur la filtration, l'incidence sur la baisse de la consommation d'eau était certaine, découvrons maintenant les façons de ne plus la gaspiller.**

**Les rejets à l'égout des eaux de lavages de filtre constituent au fil du temps des quantités importantes et participent à un gaspillage. Les récupérer pour les réemployer est judicieux.**

## DÉCHLORER LES EAUX DE LAVAGE

Le déchlorinateur est un appareil raccordé hydrauliquement sur le circuit égout, dont le rôle est de rendre réutilisables les eaux de lavages ou de vidange des piscines chlorées, en les déchlorant, pour les réemployer à d'autres fins, comme par exemple l'arrosage d'un jardin ou le lavage d'une voiture.

Si l'on se réfère à l'Ovy Green du groupe Ocedis, le principe de déchlorination est simple : l'eau évacuée traverse un réacteur contenant des pastilles déchlorantes, au contact desquelles elle se charge de leur principe actif, pour ressortir en bout de ligne débarrassée de tout chlore. La neutralisation (jusqu'à 10 mg par litre)

nécessite un bref temps de contact, obtenu après l'action dans le réacteur tout au long du parcours dans la tuyauterie d'évacuation d'une longueur minimale de 10 mètres.

Grâce au brassage liquide à travers le système, l'eau de lavage ou de vidange de la piscine est immédiatement réutilisable, sinon prête à être stockée selon le procédé que nous allons découvrir ensuite.

À ce titre, le déchlorinateur est non seulement créateur d'économies, mais aussi écologique puisqu'il participe au respect de l'environnement en luttant contre le gaspillage et les rejets impropres.



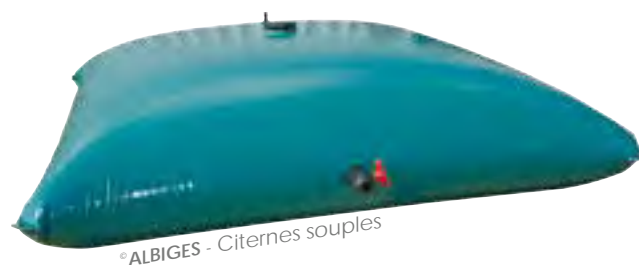
© OCEDIS - Ovy Green



### STOCKER LES EAUX DE LAVAGES

Des citernes en PVC souple très résistant, soudées en forme d'oreiller géant, peuvent se glisser dans un vide-sanitaire ou se poser dans une partie du terrain, à même le sol — stable, propre et sec. Elles permettent de stocker les eaux de lavages de filtre une fois déchlorées et dépoussiérées, ou l'eau de piscine par exemple pendant une intervention technique obligeant à une vidange partielle ou complète. De telles citernes, présentes dans certaines exploitations agricoles, protègent l'eau contenue de la lumière et de l'air, et donc potentiellement des risques d'évaporation, d'oxydation et de contaminations.

Celles de chez Albigès permettent de stocker des volumes d'eau de 1 à 30 m<sup>3</sup>. Leur raccordement doit se faire obligatoirement par une tuyauterie souple ; le remplissage peut s'effectuer par l'évent sur le dessus ou la vanne latérale.



©ALBIGES - Citernes souples

### RÉINTRODUIRE DANS LA PISCINE LES EAUX DE LAVAGE

Un autre procédé né des bacs anti-rejets pour filtration à diatomées, propose carrément de réintroduire l'eau de lavage des filtres dans la piscine, d'où un gain d'économie total en termes d'eau et de temps, vu qu'il n'y a plus besoin de surveiller la remise à niveau de la piscine.

Voici déjà 5 ans que l'industriel Pentair Water Pool a présenté son bac anti-rejet de diatomées

qui interdit non seulement aux diatomées de partir à l'égout pour ne pas risquer de colmater le collecteur, mais qui retient par ailleurs et les débris, et les poussières, d'où une réintroduction possible des eaux de lavage dans la piscine. Il va sans dire que ce dispositif qui retient les poussières, n'est pas exclusivement réservé aux filtres à diatomées et qu'il peut très bien équiper tout autre type d'installation.



© PENTAIR



## Le pilote automatique de la piscine



### Préparez votre fin d'année en toute sérénité



Prolongez la saison avec la gestion du chauffage

Diminue la filtration quand la couverture est fermée



Diminue la durée de filtration quand la température baisse

Protège les canalisations contre la formation du gel





Fabricant d'équipements innovants pour la piscine



[www.ccei.fr](http://www.ccei.fr)

# LA PISCINE ÉCO-RESPONSABLE : pour une piscine économe à l'année

## RÉDUIRE LA CONSOMMATION DE PRODUITS

Les traitements d'eau se consomment plus rapidement dès lors que l'eau de la piscine est polluée. Par conséquent, **lutter efficacement contre la pollution aura un impact direct sur la surconsommation de produits. Nous avons déjà évoqué l'avantage des douches solaires à ce sujet ; découvrons maintenant les autres solutions qui s'offrent à vos clients.**

### COMPLÉTER LE CHLORE POUR MOINS CONSOMMER

En associant le traitement au chlore de la piscine avec un procédé complémentaire (reconnu et éprouvé), l'utilisateur est alors assuré de diminuer sa consommation de produit. C'est le cas notamment de la céramique minérale active (cf. le Nature 2 Express de Zodiac, par exemple) qui réduit sensiblement le besoin en chlore.



© ZODIAC - Nature 2

### LES NETTOYEURS ET ROBOTS AUTOMATIQUES

Une eau propre exempte de zones mortes est la garantie de moins consommer de produits de traitement et d'entretien. L'idéal est de travailler dans la régularité pour ne pas laisser le temps aux éléments de se déposer au fond ou contre les parois.

Le nettoyeur à déclenchement automatique programmé de type Polaris est une solution ; contrôler à distance le robot en est une autre, grâce, par exemple, à MyDolphin, une application sur Smartphone qui permet de télécommander l'appareil en activant les programmes de nettoyage (intensif, basique ou rapide ; fond ou ligne d'eau uniquement), en programmant l'horloge hebdomadaire (avec chaque jour indépendamment de l'autre), ou encore en commandant manuellement le déplacement du robot grâce à un joystick virtuel qui s'affiche à l'écran.



© MAYTRONICS - MYDOLPHIN

**bio climatic** pool solutions

**klereo**  
Prenez une longueur d'avance

Une piscine moderne est automatisée, bioclimatique et connectée

Klereo, équipementier piscine créateur de tendances technologiques

- ~ Traitement d'eau
- ~ Pilotage intelligent des équipements
- ~ Piscine connectée

[www.klereo.com](http://www.klereo.com)

### LES RÉGULATIONS AUTOMATIQUES DE TRAITEMENT

Le traitement manuel de la saison de piscine implique nécessairement une courbe de réponse sinusoïdale, compte tenu du fait que chaque semaine la production démarre en flèche avec le produit qui vient d'être mis, pour décroître et finir 6 jours après en bas de l'échelle, avant de recommencer, et ainsi de suite.

Bien évidemment, lorsque la fin de semaine arrive, l'eau de la piscine est fragile et risque de se troubler, voire de connaître un départ d'algues, en cas de fortes chaleurs et/ou de fréquentation importante des baigneurs, d'autant plus si ces derniers ne se sont pas douchés avant de pénétrer dans l'eau. Et ne parlons pas des piscines qui ne sont pas très propres.

Aussi, équiper une piscine d'une régulation automatique de traitement est l'assurance d'obtenir un taux constant de produits, et celle de bénéficier d'une eau qui ne sera plus en demande, d'où l'inutilité de choquer l'eau, ce qui génère une économie de produits.



© POOL TECHNOLOGIE - Just Regul



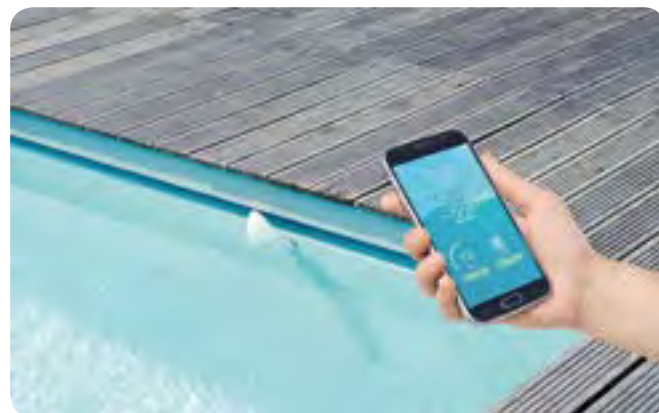
## ÉCONOMISER EN GÉRANT LA PISCINE DANS SON ENSEMBLE

Il est avéré que le déséquilibre d'une eau de piscine survient dans la très grande majorité des cas dès lors qu'une modification intervient sur n'importe lequel de ses paramètres, ce qui influe sur tous les autres, et par là-même sur le confort des baigneurs. C'est en partant de ce constat que Klereo a instauré, à l'aube des années 2010, le concept de piscine bio-climatique, selon lequel l'ensemble des paramètres à l'intérieur et autour du bassin (ensoleillement, températures de l'eau et de l'air, produits d'entretien utilisés...) influent sur l'équilibre de l'eau.

© KLEREO - Kompact+



Ils doivent à ce titre être pris en considération afin de gérer au plus juste le traitement et la filtration de l'eau. En régulant de la sorte sa piscine, selon les réels besoins, la qualité optimale de l'eau de baignade peut être garantie en permanence, avec une meilleure maîtrise de la consommation d'électricité, d'eau et de produits d'entretien.



© CTAC-TECH - Flipr

Depuis, avec la gestion à distance des piscines et l'arrivée récente des analyseurs flottants connectés (cf. Spécial PROS n°19 et n°21 sur ces deux sujets), cette vision d'ensemble des paramètres est accessible au plus grand nombre pour agir en conséquence.

Ces outils existants, avec leurs avantages évidents, il vous reste à convaincre les consommateurs de s'en porter acquéreurs pour devenir des propriétaires de piscine tranquilles, pour assurer en permanence le confort de baignade des nageurs et pour diminuer le coût d'exploitation, tout cela dans le respect de l'environnement.

© Getty Images - Shutterstock - L. L...

# ALLONS PLUS HAUT ENSEMBLE

**PISCINA & WELLNESS**  
**BARCELONE**  
 DU 17 AU 20 OCTOBRE 2017  
 STAND D144

**AQUANA LE**  
**COLOGNE**  
 DU 7 AU 10 NOVEMBRE 2017  
 HALL 6.1 - STAND E040

[www.hayward.fr](http://www.hayward.fr)

**sugar-valley**  
 SEO-FRIENDLY WEBCAM TECHNOLOGY

**HAYWARD**

**KRIPSOL**

# LES COURANTS VAGABONDS, un « casse-tête » pour les pisciniers

*Si les professionnels de la piscine connaissent bien ce problème, le grand public ignore souvent que l'eau de la piscine est chargée en électricité ! Ce phénomène, généré par plusieurs causes, n'est pas sans effet...*

*Bien que depuis longtemps des solutions aient été trouvées par les pisciniers pour lutter contre*

*ces courants dits « vagabonds », elles sont parfois controversées et ne sont pas toujours appliquées de façon uniformisée.*

*Interpellé sur ce sujet par ses lecteurs, Spécial PROS a organisé une table ronde avec des professionnels concernés afin d'éclairer les enjeux de cette problématique.*

Les courants que nous appelons « vagabonds » sont des courants résiduels parasites, de faible tension, qui chargent l'eau de la piscine.

## POURQUOI L'EAU DE LA PISCINE PEUT-ELLE SE RETROUVER CHARGÉE ÉLECTRIQUEMENT ?

### 3 causes peuvent en être à l'origine :

- **L'électricité statique de la piscine** : elle provient du frottement de l'eau avec les plastiques (turbine, canalisations, accessoires...).
- **Les courants de fuite des appareils de la piscine** : les courants de fuites sont des courants électriques qui, dans les conditions normales de fonctionnement, sont évacués par le dispositif de mise à la terre de l'habitation. C'est le cas des appareils de la piscine comme les électrolyseurs, les pompes, et autres.
- **Les courants provenant de l'habitation** : tous les appareils et les carcasses métalliques de la piscine étant reliés à la terre sécuritaire de l'habitation, une partie des défauts de l'habitation peut migrer dans l'eau de la piscine par le réseau hydraulique. Ce phénomène est dû au fait qu'une piscine a, par nature, une surface de contact avec le sol beaucoup plus élevée que les dispositifs de mise à la terre.

### L'ÉLECTROLYSEUR DE SEL, UN « BOUC ÉMISSAIRE »

L'électrolyseur a souvent été incriminé dans les problèmes de corrosion ou de taches des revêtements. Or, l'électrolyseur lui-même n'entraîne pas de phénomène de corrosion. En revanche, celle-ci peut être accélérée par l'utilisation d'eau salée.

En effet, l'eau douce est très peu conductrice. C'est la minéralisation qui rend l'eau davantage conductrice: la dureté de l'eau (calcium) par exemple ou encore le sel. L'utilisation de sel facilitera la corrosion mais seulement si l'eau est chargée en électricité. Un électrolyseur en lui-même ne génère pas plus d'électricité statique ou de courants vagabonds que toute autre installation électrique. C'est donc la présence de sel et des courants vagabonds qui sont responsables de l'accélération de la corrosion.

En outre, si l'eau salée accentue le phénomène, les courants vagabonds sont présents également dans tout type de piscine. Ainsi, la recommandation d'installer un pool-terre vaut quelle que soit la nature du traitement d'eau utilisé.

### Les effets nuisibles des courants vagabonds

Si, du fait de leur très faible intensité, ils ne sont pas dangereux pour le baigneur, les courants vagabonds sont la cause de plusieurs formes de dégradation de la piscine.

#### • La corrosion

Les courants vagabonds sont des facteurs aggravants de la corrosion. En effet, ils « électrolysent » des éléments métalliques du bassin. Les études ont montré qu'une accélération de la corrosion se produisait à partir de 300 mV dans l'eau et devenait très grave à partir de 1 V.

#### • La dégradation des revêtements

Les courants vagabonds entraînant une migration des ions métalliques présents dans l'eau, cette migration



concerne également les pigments minéraux des revêtements. Ceux-ci se déplaceront vers les parois de la piscine et généreront des taches et colorations sur les liners et coques ou les joints des carrelages, etc.

#### • La perturbation des sondes

Ces courants faibles perturbent les mesures des sondes des systèmes de régulation automatique de traitement de l'eau. Les sondes Redox qui mesurent les phénomènes d'oxydoréduction dans l'action du chlore sur les bactéries adaptent le traitement en fonction de ces mesures. En présence de courants vagabonds, elles peuvent effectuer des mesures erronées (les échelles de mesure étant de l'ordre de mV) et ainsi entraîner un mauvais dosage pouvant provoquer une surchloration ou une injection massive d'acide.

## QUELLES SOLUTIONS POUR LUTTER CONTRE LES COURANTS VAGABONDS ?

Pour éviter les dégradations occasionnées par la présence de courants vagabonds, une seule solution : établir un potentiel identique entre l'eau de la piscine et la terre qui est autour du bassin.

En l'absence de différence de potentiel, il n'y a aucune migration, ni de pigments, ni de métaux. Ainsi, les pièces ne rouillent pas et les revêtements ne décolorent pas.

Le seul moyen d'assurer ce même potentiel repose sur la mise à la terre de l'eau (cf. encadré).

Inventé historiquement par les fabricants de coques, un système complémentaire, appelé le pool-terre, a été conçu pour protéger les bassins contre des phénomènes de décoloration ou de cloquage.

Le pool-terre ou aquaterre est un dispositif permettant d'évacuer ces courants indésirables présents dans l'eau.

Son principe de fonctionnement repose sur une anode (ou manchon métallique) placée sur une canalisation de la piscine, qui évacuera à la terre les courants présents dans l'eau par un piquet de terre auquel elle sera reliée (cf. table ronde).

Le piscinier ne connaissant pas l'efficacité du système de mise à la terre existant dans l'habitation, il est prudent d'installer un pool-terre sur tout type de piscine.

Une problématique demeure pourtant depuis longtemps : doit-on ou non raccorder ce dispositif à la terre de sécurité de l'habitation comme on le fait pour les appareillages de la piscine ?

C'est ce que nous avons tenté d'éclairer par notre table ronde virtuelle...



## QU'EST-CE QUE LA MISE À LA TERRE ?

La mise à la terre, appelée également liaison à la terre est un procédé qui vise à **évacuer les courants électriques de défauts et de fuite vers la terre** afin d'éviter le phénomène d'électrisation. Il constitue un élément clé de la sécurité d'une installation électrique rendu obligatoire par la norme C15-100.

Ainsi dans une habitation, tous les éléments conducteurs doivent être mis à la terre.

**La bonne qualité et l'efficacité d'une mise à la terre dépend de certaines conditions :**

- La **nature des sols** : les sols sablonneux ou rocailloux sont à éviter.
- L'**humidité** : la terre doit être humide ou régulièrement humidifiée.
- La **surface de contact au sol** : plus la surface de contact est élevée, meilleure est l'évacuation des défauts électriques.

**Il existe 3 systèmes de mise à la terre :**

- Le **piquet** ou les piquets de mise à la terre : c'est un piquet en acier qu'on plante dans la terre et sur lequel on connecte le fil de protection du système. Selon la nature du sol et la résistivité de la terre, on utilisera un ou plusieurs piquets.
- Le **feuillard** : il s'agit d'une plaque métallique d'environ 30 cm par 50 cm. Il présente l'avantage d'avoir une surface de contact au sol plus importante qu'un piquet.
- La **boucle à fond de fouilles** : ce système réalisé lors du terrassement est le plus efficace et consiste en une câblette en cuivre nue déroulée au sol. Du fait de sa profondeur, il assure une meilleure humidité. Pour une mise à la terre de piscine, ce dispositif bénéficie des condensats de piscine.

Pour répondre à la norme C15-100, la valeur de résistance de la prise de terre doit être inférieure à 100 Ohms.

Les électrocutions sont dues aux différences de potentiels qui peuvent apparaître en cas de défaut sur les éléments conducteurs d'une installation électrique. Pour assurer la sécurité, on établit une liaison équipotentielle entre tous ces éléments.

**On distingue 2 sortes de liaisons équipotentielles :**

- La **liaison équipotentielle principale** : elle est reliée au tableau de distribution. Tous les fils électriques vert/jaune sont connectés ensemble au tableau électrique.
- La **liaison équipotentielle supplémentaire**, qui relie ensemble les masses métalliques des appareils NON électriques. Elle est obligatoire dans les salles d'eau, sur les appareils inertes comme une grille d'aération ou une baignoire en acier.

Pour être en conformité avec la **norme C15-100**, tous les systèmes de mise à la terre d'une habitation doivent être interconnectés.

Dans le cas d'une piscine, toutes les carcasses métalliques sont obligatoirement reliées à la terre de l'habitation.

Du fait de ce raccordement à la terre de l'habitation, la piscine étant en elle-même une terre idéale, a tendance à attirer l'ensemble des courants des défauts de l'habitation.

logyline

# logy CONCEPT 3D

LE LOGICIEL DES PISCINIERS !

Créez des projets de piscine en 3D !

nouvelles options

NOUVEAUTÉS

visualisation de projets sur casque de réalité virtuelle

## FAITES GRANDIR LE RÊVE DE VOS CLIENTS !

Concevez des projets de **PISCINES EN 3D**

Réalisez des **DÉCLARATIONS DE TRAVAUX**

Créez des **PLANS TECHNIQUES**

DEMANDEZ UNE DÉMONSTRATION GRATUITE

[www.logyconcept3d.com](http://www.logyconcept3d.com)

05 57 02 08 32  
contact@logyline.com

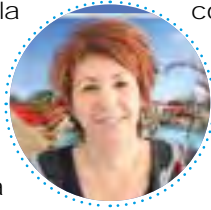


Face aux différentes problématiques liées aux courants vagabonds, Spécial PROS a sollicité plusieurs professionnels bien au fait de ces questions pour participer à une table ronde « virtuelle » afin de connaître leurs positions et leurs solutions sur ce sujet.

Ainsi, Manuel MARTINEZ, Responsable de la formation « Métiers de la Piscine » au Lycée de Pierrelatte, Christophe MATHY, Directeur Technique du groupe Léa Composites, Edouard PETITJEAN, Responsable Grands Comptes chez Pool Technologie et Nathalie SAGET, Directrice achats groupe pour Diffazur ont accepté de répondre à nos questions.

## En tant que professionnel de la piscine, quelles sont les solutions que vous préconisez pour lutter contre les courants vagabonds ?

**Nathalie SAGET** : Je pense qu'il faut d'abord commencer par comprendre ce qui se passe dans la piscine. L'eau est un des plus grands solvants, et en tant que grand conducteur elle transmet les courants électriques, et va avoir tendance à attirer les courants de fuite issus de la maison. Et ce d'autant plus facilement que les mises à la terre des habitations sont souvent mauvaises l'été, en période d'utilisation de la piscine, du fait de la sécheresse



**Nathalie SAGET**  
Directrice achats groupe  
pour Diffazur

des sols. N'agissant plus pleinement comme elles devraient le faire, les courants de fuite des différents appareils de la maison vont se retrouver dans l'eau de la piscine. C'est un vrai problème pour nous, car nous sommes le dernier maillon de la chaîne, et nos installations risquent de subir des dommages du fait de la défaillance de la terre de l'habitation.

Parallèlement à ce phénomène, et pour permettre d'évacuer des courants de défauts présents sur nos installations, nous préconisons

l'installation d'un dispositif appelé « pool-terre ». Le pool-terre est un élément métallique placé sur une tuyauterie, donc en contact avec le flux de l'eau et qui va être chargé « d'évacuer » les courants de l'eau. Mais une fois que le dispositif les attire, il faut qu'il les renvoie quelque part. Il existe plusieurs configurations, le cas de figure le plus fréquent est de le relier à un piquet de terre conformément positionné dans le sol. Mettre un pool-terre et ne pas le brancher à la terre ne sert à rien. On voit beaucoup de choses assez insensées sur le terrain.

**Edouard PETITJEAN** : Aujourd'hui, quasiment toutes les piscines en coque sont installées avec des évacuateurs de courants vagabonds. Je dirais que 90% des professionnels installent un pool-terre sur les installations neuves qu'ils réalisent. Certains de nos appareils, surtout sur notre gamme Premium, sont livrés avec un pool-terre, sinon dans la plupart des cas c'est optionnel. Il est préconisé d'installer ce dispositif sur tout type de piscine, comme les piscines en béton, à partir du moment où même une pompe dans une piscine, de par le frottement et son interconnexion électrique, va générer des courants très faibles dans la piscine. Nous proposons un système qui est composé d'une anode en inox, d'une tresse de cuivre et d'un piquet de terre. L'anode est une petite pièce en inox faite d'un seul bloc d'environ 60 mm et sur laquelle un pas de vis permet de

connecter une tresse en cuivre. Elle est généralement montée sur un collier, mais nous proposons aussi des porte-accessoires à coller où l'on peut insérer directement l'anode. La tresse en cuivre doit faire un diamètre d'au moins 6 mm<sup>2</sup> voire plus. Elle est connectée à un ou plusieurs piquets de terre, selon les besoins et les mesures réalisées, qui doivent être plantés dans une terre la plus meuble et la plus humide possible.

Optionnellement, nous proposons aussi des kits goutte à goutte permettant d'améliorer la conductivité au niveau du piquet de terre. En effet, si le piquet de terre est planté dans une terre très sèche, la solution devient inefficace. Nous proposons donc en option des kits qui permettent



**Edouard PETITJEAN**  
Responsable Grands Comptes  
chez Pool Technologie

d'arroser en goutte-à-goutte le pied du piquet de terre pour rendre la terre humide et ainsi améliorer l'efficacité de cette liaison.

Une autre solution, quand il est possible de le faire dès le départ de la construction de la piscine, est de relier cette anode et cette tresse en cuivre à une boucle en fond de fouille en-dessous de la piscine, ce qui permettra d'avoir des conditions d'humidité permanente qui assureront une meilleure conductivité. Il faut préconiser de réaliser des mesures régulières de résistance entre le piquet de terre et l'anode, pour vérifier l'efficacité du système car une trop grande résistance ne permet pas d'évacuer ces courants qui sont très faibles.

**Christophe MATHY** : Nous avons pris l'option de l'anode avec un trempéur en inox qui permet de récolter ces courants et de les évacuer en dehors de la piscine. Le pool-terre, encore appelé aquaterre est l'ensemble du dispositif : le collier de prise en charge,

l'anode, le fil, et le piquet de mise à la terre. Chez Léa Composites, toutes nos coques sont fournies avec un aquaterre. Il s'agit d'un collier de prise en charge avec une anode, placé généralement entre la pompe et le filtre avec un câble d'une section d'au

minimum 6 mm<sup>2</sup>, qu'on relie à un piquet de terre dont l'emplacement doit être régulièrement humidifié, en général, sous les évacuations de condensats, les pompes à chaleur. Il doit être placé en dehors du local dans une terre naturelle et non du remblai ou du sable.



Connaissez-vous d'autres solutions que le pool-terre pour lutter contre les courants vagabonds ?



**Christophe MATHY**  
Directeur Technique du groupe  
Léa Composites

**Christophe MATHY** : Non. Il existe quelques solutions au niveau curatif, pour réparer les effets des courants vagabonds, notamment leur perturbation des sondes des systèmes de traitement d'eau, mais pas au niveau préventif. Pour lutter contre leurs causes, il n'y a pas d'autres solutions.

**Edouard PETITJEAN** : Le problème à résoudre est plutôt à la base. Comment empêcher ou éviter ces courants vagabonds dans la piscine. Pour cela, il faut notamment réduire les défauts d'habitation. Cependant, aujourd'hui, les terrains sur lesquels on installe des piscines sont de plus en plus petits, et la piscine est donc encore plus exposée aux défauts d'habitation principale mais aussi à ceux des habitations avoisinantes.

**Manuel MARTINEZ** : La seule solution pour qu'il n'y ait plus ce problème de courants vagabonds est d'avoir un potentiel identique entre l'eau et la terre autour du bassin.

S'il n'y a pas de différence de potentiel tout va bien, il n'y a aucune migration, ni de pigments, ni de métaux, donc les pièces ne vont pas rouiller et les revêtements ne vont pas décolorer. Le seul moyen de mettre au même potentiel est par une mise à la terre. Il n'y aurait aucun problème pour les piscines si la terre de l'habitation était vraiment efficace.



**Manuel MARTINEZ**,  
Responsable de la formation  
« Métiers de la Piscine »  
au Lycée de Pierrelatte

Avec une terre de l'habitation bien inférieure aux 100 Ohms préconisés par la norme C15-100, il n'y aurait même plus besoin de pool-terre car les défauts de l'habitation seraient éliminés à la base. Vous pouvez mettre un électrolyseur, ce que vous voulez, il n'y a pas de corrosion.

Le pool-terre vient comme bouclier face aux effets de la défaillance des mises à la terre des habitations. Les pisciniers ne pouvant pas intervenir pour améliorer la mise à la terre de l'habitation, les fabricants ont créé leur propre bouclier et l'ont placé sur la piscine pour évacuer les courants qui ne devraient pas y être.

La question n'est pas seulement de savoir quel système de mise à la terre utiliser mais surtout est-ce qu'on le raccorde au système de la terre de l'habitation, sachant que si celui-ci était efficace la question du pool-terre et de l'interconnexion ou non ne se poserait même pas.



# toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

## Net'Skim®

Protéger le skimmer

## Water Lily®

Purifier la ligne d'eau

## Pool'Gom®

## Net'Line®

Nettoyer la ligne d'eau

## Pool'Gom XL®

NOUVEAU

Nettoyer le bassin

Rejoignez-nous sur Facebook



[www.facebook.com/ToucanProductions.fr](http://www.facebook.com/ToucanProductions.fr)

# LES COURANTS VAGABONDS (suite)

Quelle est votre position sur cette question du raccordement du pool-terre à la terre de l'habitation ?

**Manuel MARTINEZ** : Le but est d'évacuer des défauts électriques. Donc, il n'est bien sûr pas recommandé de connecter ce système aux défauts de l'habitation. Or si on met en commun le système du pool-terre et le système de mise à la terre de l'habitation, ce qui est la tendance des organismes vérificateurs qui lisent de manière un peu stricte les termes de la norme selon laquelle les systèmes de mise à la terre doivent être interconnectés, et bien on vient décharger dans la piscine les dé-

fauts électriques de l'habitation. Par exemple, pour une piscine coque, un pool-terre relié à la terre de la maison serait un des pires cas techniques car la coque est une piscine de tendance isolante, le polyester ne laisse pas passer l'électricité. Donc si je suis dans l'eau et que je pose une main sur la margelle pour sortir de la piscine, je peux avoir une eau chargée et une margelle, qui étant au contact de la terre, a un potentiel nul. C'est justement là que je peux prendre le courant.

Si on raccorde le pool-terre à la terre de l'habitation, c'est la piscine qui sert de piquet de terre.

Si ce risque du danger aux personnes est très rare, par contre celui des dégradations du matériel est quasiment systématique. Une charge très faible de l'eau (au-delà de 500 mV) suffit pour accélérer la corrosion de manière assez importante. Au-delà de 1V dans l'eau, c'est une corrosion violente. Même les aciers inoxydables de qualité marine n'y résistent pas.

**Nathalie SAGET** : Le problème est que ne pas relier ce piquet de terre à la terre de la maison, est mal perçu par les organismes vérificateurs, formatés au « tout interconnecté ». Pourtant, si on interconnecte le pool-terre et la terre de l'habitation, on va surtout récupérer plus facilement tout ce que la terre de la maison « n'évacue pas ». Les textes réglementaires seraient applicables si les mises à la terre des habitations faisaient leur office, mais comme ce n'est souvent pas le cas, on aggrave la situation si on suit le texte en l'état. Le problème essentiel, est que la piscine va attirer toute la « non-conformité » de la terre de la maison. Si on a un problème de mise en conformité, c'est à cause des défaillances des textes normatifs. Comme la réglementation ne prévoit pas ce genre d'installations indépendantes, nous parlons d'un système de protection des équipements. Par conséquent, nous posons notre système de protection des équipements, indépendamment de la mise à la terre de l'habitation.



**Edouard PETITJEAN** : La norme reste floue et n'aborde pas ce sujet du pool-terre. Le rôle du pool-terre ne concerne pas la sécurité des personnes, donc il n'y a aucun risque avec ou sans pool-terre pour les personnes, si ce n'est ceux définis dans la norme C15-100, avec les distances à respecter etc. Sa fonction est d'éviter les problèmes de corrosion galvanique, de migrations des ions métalliques présents dans l'eau, mais en aucun cas ces courants vagabonds, qui sont minimes, n'ont une influence sur la sécurité des personnes. Concernant notre position sur le raccordement à la terre de l'habitation, nous ne sommes pas un organisme réglementaire, aussi, nous ne pouvons pas nous positionner sur l'aspect réglementaire de cette installation. Il appartient à l'UTE (Union Technique de l'Electricité) de s'emparer de

cette question au regard de la norme C15-100 et de la faire évoluer pour exclure ce cas de figure, comme elle exclut aujourd'hui certaines terres fonctionnelles de son champ d'application. Pour notre part, nous ne pouvons nous exprimer que sur l'aspect fonctionnel, à savoir que l'objectif de cette installation c'est d'évacuer des courants vagabonds. Or une interconnexion rendrait l'installation inopérante car elle aurait tendance à ramener les défauts de l'habitation dans la piscine et serait donc contraire au but de l'installation. La piscine étant en elle-même une terre idéale, relier le piquet de terre aux autres piquets de terre de l'habitation revient à ramener l'ensemble des défauts de la maison vers la piscine. Ce n'est pas vraiment dangereux mais ça ne va pas dans l'esprit de la norme. Non seulement

cela rend le dispositif inefficace mais cela aggrave même le problème de départ.

D'autre part, nous insistons sur le fait qu'il s'agit d'interconnecter l'eau de la piscine avec la terre, de créer une liaison équipotentielle de l'eau de la piscine avec la terre alors que l'eau de la piscine n'est pas un appareil électrique. L'eau de la piscine n'est pas sous-tension, donc pour nous, elle n'appartient pas au champ d'application de la norme C15-100. D'ailleurs, bien que notre solution s'appelle pool-terre, nous précisons dans notre catalogue qu'il s'agit d'un évacuateur de courants vagabonds et qu'en ce sens il ne s'agit pas d'une terre sécuritaire au sens de la norme C15-100.

**Manuel MARTINEZ** : Le fondement de la sécurité des personnes, c'est qu'il faut évacuer les défauts. Le 2° alinéa principal, au tout début de la norme dit qu'il « convient de placer le système d'évacuation de mise à la terre à un endroit qui n'est pas dangereux » lorsque le défaut se produit. Il exclut de fait de planter un piquet de terre dans une pièce d'eau comme une

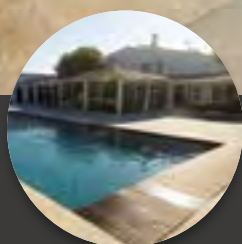
salle de bain, ce qui semble assez logique. Il est également précisé que cela ne peut pas être non plus une simple pièce métallique plongée dans l'eau et cela se justifie par le fait que lorsque le défaut se produit cela peut être un danger pour les baigneurs (cf. article 542.2.3.2). Si cela tombe sous le sens qu'il ne viendrait pas à l'idée de mettre un piquet de terre dans

une baignoire, il ne viendrait donc pas à l'idée de mettre un piquet de terre dans une piscine. Pourtant si on raccorde le pool-terre (qui est en contact avec le réseau d'eau de la piscine) avec le système de mise à la terre de l'habitation, c'est exactement ce que l'on fait. Cela se comprend même quand on n'est pas électricien. A la fois la norme dit que toutes les

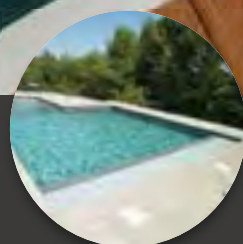


Couverture automatique immergée **REVODECK**

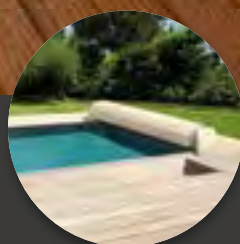
# Delta protège les belles piscines



STARDECK®



STARDECK®  
INÉO



ÉVODECK®



RECEVEZ UNE CARTE CADEAU

D'UNE VALEUR DE 70 €

Pour chaque commande de  
couverture automatique **DELTA**  
complète passée via

**AQUASOFT**



GARANTIE

5  
ANS

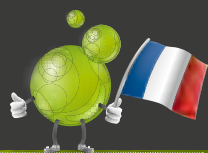
COUVERTURES  
AUTOMATIQUES



GOLDEN WAVE 2017  
SCHWIMMBAD UND  
SAUNA



1er PRIX - TROPHÉES  
DE L'INNOVATION 2017  
PISCINE GLOBAL



Fabricant Français

procopi.com

PROTECTION & SÉCURITÉ  
POUR PISCINES

# Delta

by **PROCOPI**

# LES COURANTS VAGABONDS (suite)

terres doivent être interconnectées, il s'agit au départ d'une bonne logique mais lorsqu'il s'agit de la piscine, la norme dit aussi qu'on ne peut pas évacuer les défauts électriques dans

des points de baignade, ce qui est logique également. Or là, on est à cheval entre les 2 cas. Ma position en tant que formateur en électricité et membre de la Compagnie d'Experts,

c'est qu'aujourd'hui, en l'absence de norme spécifique à ce sujet, la bonne logique veut qu'on sépare le système de mise à la terre de l'habitation et le pool-terre.

**Christophe MATHY** : Selon nous, il ne faut surtout pas raccorder le pool-terre à la terre de l'habitation car l'eau étant moins résistante que la terre, on évacue tous les courants de la maison dans la piscine. Nous préférons faire de la prévention plutôt que du curatif. La norme électrique dit que toute terre doit être raccordée de manière équipotentielle pour éviter les électrocutions et les dérives. C'est pour cela qu'on a déjà voulu préciser que c'était une terre fonctionnelle, et non une terre de sécurité comme c'est le cas pour le photovoltaïque. Ils ont des protections des équipements qui sont des terres fonctionnelles ce qui leur permet de ne pas être raccordé de façon équipotentielle. Malheureusement, ce n'est pas forcément évident avec les gens de l'UTE et il semblerait que cette distinction ne fonctionne pas pour nous. Nous avons donc du mal à sortir de ce flou car il n'y a pas d'appellation uniformisée et si rien de l'UTE n'a encore validé que nos systèmes étaient légaux, à ce jour, l'UTE n'a pas de solution non plus.

**Manuel MARTINEZ** : Pour ce qui est de ce système d'évacuation de charges électriques de l'eau, cette appellation « mise à la terre fonctionnelle » me gêne car les professionnels se sont dits « ce n'est pas à destination de la sécurité des personnes donc c'est fonctionnel ».

Ce qui est vrai. Seulement, quand on prononce le mot de terre fonctionnelle, dans la norme le terme est bien défini et cela concerne le système de traitement de l'information dans une habitation (cf. NF C 15-100 : partie 5-54 §545). Donc parler de mise à la terre

fonctionnelle pour le pool-terre crée un amalgame, notamment pour les techniciens de l'UTE. Les professionnels de la piscine doivent être vigilants car c'est un abus de langage qui éveille un réflexe « d'interconnexion » très ancré chez les organismes vérificateurs.

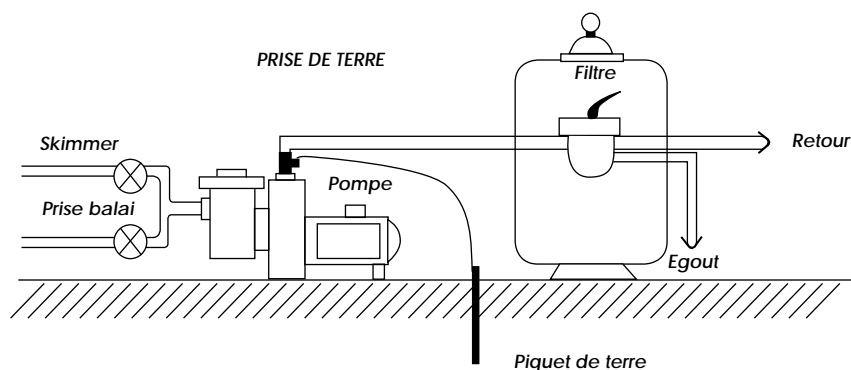
**Pour résumer la problématique, il y aurait d'un côté une pratique qui, pour respecter la norme, se trouverait être contreproductive, voire dangereuse, et de l'autre, une pratique qui protégerait les baigneurs et les appareils de la piscine mais qui ne serait pas clairement définie par la norme. Quelles sont alors les conséquences et les risques de ce flou normatif pour les professionnels ou les utilisateurs, et comment vous en prémunissez-vous ?**

**Edouard PETITJEAN** : La question centrale est effectivement la conformité d'une installation d'un pool-terre avec la norme C15-100. Face à ce problème de conformité avec la norme, il y a pas mal de contre-vérités. Il faut que la profession soit au clair sur cela mais après, il appartient toujours à l'installateur de respecter ou pas nos préconisations d'installation. C'est justement ce point qui est compliqué car c'est l'installateur qui sera responsable de la conformité électrique de son installation. Dans ce sens-là, il y a beaucoup de bureaux d'études qui ont validé des installations avec un pool-terre indépendant, sans trouver à y redire, mais du point de vue d'un installateur c'est quand même inquiétant de ne pas savoir si l'installation est conforme au sens de la norme.

**Manuel MARTINEZ** : La dérive s'est faite lorsque les organismes vérificateurs sont arrivés en disant « deux terres séparées, hors de question, ça n'est pas la norme ». Or c'est vrai en habitation, mais ce n'est plus vrai en piscine car la piscine est par nature un piquet de terre et il faut l'isoler de la mise à terre de l'habitation, pour

des raisons évidentes de sécurité. Ce flou est lié au fait que la norme ne spécifie pas la question du pool-terre, mais il vient aussi des applicateurs qui lisent des textes littéralement en oubliant la logique et l'esprit même de la norme. Ils disent « les terres doivent être interconnectées », c'est vrai, tout le système de mise à la terre d'une

habitation doit être interconnecté. Mais il est tout aussi vrai qu'on ne doit pas évacuer les défauts de l'habitation dans la piscine. Donc à exiger de relier le pool-terre à la terre de l'habitation, ils ne respectent pas non plus un principe fondamental de la protection des personnes.



Système d'évacuateur de courants vagabonds, de Pool Technologie, utilisé par Léa Composites



**KIT POOL TERRE** (évacuateur de courants vagabonds) Pool Technologie  
- Electrode INOX 316L longueur 58mm avec écrous de raccordement  
- Collier de Prise en charge 50-3/4" ou 63-3/4"



Pensez-vous  
avoir les  
**MEILLEURS PRIX**  
d'achat auprès de  
vos fournisseurs ?

#rentabilité  
#négociations  
#HydroSud  
#SiOnEnParlait



**Hydro Sud Direct**

Tél. +33 5 56 34 84 74

[groupement@hydrosud-direct.com](mailto:groupement@hydrosud-direct.com)

[www.hydrosud-direct.com](http://www.hydrosud-direct.com)



**Nathalie SAGET** : La principale protection est celle du baigneur, et celle-ci est matérialisée par la présence d'un disjoncteur différentiel en tête de ligne, conformément à la réglementation. Nous demandons au maître d'ouvrage de faire procéder à l'installation de l'alimentation électrique de la maison au local technique par un électricien. Dans un second temps, notre souci est de préserver nos équipements. Nous nous prémunissons des courants vagabonds par la mise en place d'une terre

**Christophe MATHY** : Dans ce domaine, il y a celui qui préconise, et celui qui met en place (l'installateur, l'électricien). Nous avons un guide d'installation qui explique ce qu'il faut faire avec

indépendante. Mais nous sommes parfois confrontés à des bureaux d'études ou à des contrôleurs chargés de valider les attestations de conformité (consuels) qui appliquant strictement les textes ne valident pas nos installations. Il nous est arrivé sur des chantiers qu'un bureau d'études préconise d'utiliser le ferrailage d'une piscine en béton armé comme un feuillard ou une boucle, ce qui est complètement incohérent puisque le ferrailage est enrobé dans le béton donc aucun contact di-

rect entre le métal et la terre ne peut être possible. Les risques auxquels nous sommes donc confrontés sont soit de mauvaises pratiques, soit de mauvaises interprétations de la norme du fait du « vide réglementaire » en matière de piscine. De ce fait, nous qualifions notre protection pool-terre de terre de protection des équipements, et positionnons le piquet de terre indépendamment, à côté du local technique.

l'aquaterre, mais nous précisons bien que c'est une terre fonctionnelle pour évacuer les courants vagabonds, qui n'a rien à voir avec la terre de sécurité de la maison. Cela reste tout de même

un peu « bancal » et pour cette raison, nous souhaitons que la norme C15-100 intègre ce phénomène-là.

## Quelles seraient pour vous les solutions qui permettraient de sortir de cette problématique ?

**Nathalie SAGET** : Face à ce flou réglementaire, nous disons que nous utilisons une « terre de protection des équipements » et non pas une véritable terre sécuritaire comme celle de la maison. La dénomination de cette pratique n'étant pas encore identifiée dans la norme comme telle, pour nous la solution serait que des experts en électricité et en piscine se mettent autour de la table et proposent quelque chose de compatible avec

le terrain. La difficulté sera également de parvenir à mettre d'accord tout le monde, notamment sur la terminologie. La norme C15-100 concerne essentiellement l'habitation, ce que nous souhaitons est de faire concorder la norme avec la pratique en matière de piscine, en reconnaissant cette terre indépendante pour la piscine et qu'elle soit identifiée comme une terre de protection des équipements et non pas une terre sécuritaire.



Local technique Diffazur Piscines

**Edouard PETITJEAN** : Pour la profession je pense qu'il est important qu'on ne reste pas dans ce flou, nous pensons que la norme devrait clarifier l'utilisation du pool-terre comme étant dérogatoire car ici on n'est pas du tout dans la question de la sécurité des personnes. La dénomination de pool-terre ou d'aquaterre accentue la confusion car, de ce fait, on considère

que ce sont des terres. Or, ce terme est à notre sens impropre et on ne devrait pas utiliser un terme qui laisse à penser que cela rentre dans le champ des terres sécuritaires. En réalité, nous sommes sur un « évacuateur de courants vagabonds » et non pas sur une mise à la terre comme on a trop souvent tendance à le dire. On devrait donc plutôt les renommer comme

ce qu'ils sont : des « évacuateurs de courants vagabonds ». Ainsi, on sort du champ d'application de la norme car l'eau d'une piscine n'étant pas sous-tension, elle n'est logiquement pas sous le champ de la norme C15-100. Tous les appareils électriques de la piscine sont sous l'effet de la norme, mais l'eau d'une piscine, en elle-même, ne l'est pas.

**Christophe MATHY** : On utilise presque tous les mêmes termes qui sont « pool-terre » ou « aquaterre ». Nous souhaitons également le renommer pour éviter la confusion qu'il y a quand on utilise le mot « mise à la terre » qui renvoie pour les électriciens à quelque chose de précis

qui doit être forcément interconnecté et qui est justement ce que nous voulons éviter. Cela permettrait une uniformisation car il y a des électriciens qui branchent systématiquement à la terre de la maison alors que les pisciniers installateurs ne le font pas. Pour avoir

travaillé sur ces questions et sachant qu'il faut tenir compte du langage très particulier et précis des électriciens, nous pensons que le terme de « système d'évacuation des charges d'origine électrostatique » pourrait convenir pour régler cette problématique.

**Manuel MARTINEZ** : Pour l'instant, la situation est ainsi mais les normes changent. Des commissions se réunissent régulièrement, on peut donc

espérer une évolution des textes. Si par contre les prochaines révisions ne règlent pas ce point, il ne restera plus qu'une seule solution, celle pour les pis-

ciniers d'exiger une terre de l'habitation efficace. Alors suite aux prochains épisodes...

**Actuellement, la norme C15-100 est en cours de révision au sein de l'AFNOR. Nous pouvons espérer qu'à cette occasion, les prochains textes prendront enfin en compte cette problématique vieille de plusieurs décennies et permettront**

**une uniformisation des pratiques. Votre magazine Spécial PROS ne manquera pas de vous informer des éventuelles conséquences de cette révision dans le secteur de la piscine. D'ici là, ce sujet parfois controversé**

**suscitera probablement de nombreuses réactions et nous ne manquerons pas de donner la parole à ceux qui souhaiteront exprimer leurs points de vue dans un prochain numéro.**



la solution  
100% béton !

Montage & coulage  
structure en 1,5 jours.

Des escaliers complexes  
en quelques minutes.

Une compatibilité à 100%  
avec le matériel du marché



Formation gratuite  
1 journée  
sur 1<sup>er</sup> chantier

contact,  
Olivier Lelong :  
07 81 68 41 28  
contact@solidpool.fr

Les piscines 100% **BÉTON**



**UNE FINITION PARFAITE !**

Toutes les tailles, toutes les formes, Tous les revêtements



Montage structure : 1 journée

Montage : 1 heure

Le système de construction  
le + abouti et le + rapide !



✓ **Générez**  
de nouveaux profits

✓ **Rentabiliser**  
rentabiliser votre structure

✓ **Maîtriser**  
maîtriser votre planning



Le bloc Standard, Flex,  
prêt à carreler,

Les blocs pièces  
à sceller,



Le bloc  
filtrant  
Excellence



& Le bloc  
Escalier



# LES PISCINES D'HIER ET D'AUJOURD'HUI .....

*Oui, œuvrez pour répondre aujourd'hui aux souhaits présents ou futurs de vos clients.  
Que faire pour éviter les erreurs du passé ?*

## Je m'exprime par expérience.

Afin d'être plus clair, faisons donc une critique de ma propre piscine, réalisée en 1970.

A l'époque, nos concurrents principaux étaient les maçons qui, en même temps qu'ils construisaient la villa, réalisaient la maçonnerie de la piscine, tandis que le plombier, un ami, installait la filtration. Inutile de vous dire l'addition d'erreurs observées !

Bien sûr, ces maçons construisaient des piscines rectangulaires. C'est pourquoi, pour nous différencier (et plaire aux clients !), nous avons prévu toute une gamme de formes non rectangulaires aux noms originaux, tels que « Seminaris » pour la mienne.

Mais aujourd'hui, aucune couverture de type volet roulant, couverture à barres... ne peut s'y adapter, si ce n'est une couverture à bulles (avec un enrouleur) qu'on n'utilise pas car trop contraignante à mettre en place (toujours la forme !).

Un volume d'eau élevé, 90 m<sup>3</sup>, une fosse à plonger de 2,20 m... Que de handicaps si je veux me baigner toute la saison dans une eau à 28°C, la température souhaitée par beaucoup. Je ne suis pas sur la Côte d'Azur ni aux Antilles !

Alors, vous allez me conseiller d'y installer un abri de piscine ? Surtout pas, car on a tellement voulu intégrer ce bassin proche de la maison, avec un environnement paysager agréable et une vue dégagée sur l'espace vert en profondeur, que l'on ne peut pas l'envisager.

Alors, que dois-je faire ? Je n'ai plus qu'à investir afin de transformer ce bassin (forme et dimensions) pour réduire le volume d'eau... et y implanter une couverture mobile afin de pouvoir chauffer l'eau économiquement tout en ayant mes 28°C !

Aujourd'hui, beaucoup d'éléments sont à considérer pour répondre au souhait actuel des clients : petit budget mais piscine super équipée (chauffer le jour mais sans perdre ce gain de température la nuit, traitement automatique, nage à contre-courant pour les petites dimensions...).

## LA DIMENSION

L'espace disponible est souvent devenu très réduit mais on sait intégrer une piscine adaptée aux lieux.

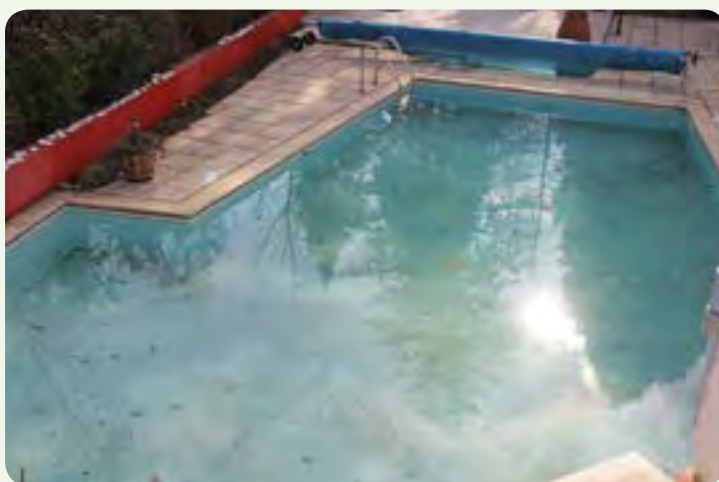
Même si la zone de jardin est grande, pourquoi ne pas créer un site aquatique avec un volume d'eau raisonnable (moins de 50 m<sup>3</sup>), où l'environnement paysager est agréable toute l'année. En effet, quel plaisir de vivre au bord d'un plan d'eau, y compris hors saison de baignade, si le cadre paysager a été bien conçu, sympathique, avec un choix intelligent d'arbustes à fleurs toutes saisons, une sono extérieure, un muret chute d'eau (dérivation partielle des refoulements)...

## L'IMPLANTATION

Peut-être que votre client, dans l'immédiat ou un peu plus tard, envisagera un abri de piscine. Equipée ainsi, la période d'utilisation de la piscine est considérablement étendue. L'effet serre obtenu maintient une très bonne température de l'eau et crée ainsi une vraie salle de séjour complémentaire.

Il est possible que ce client ne l'envisage pas immédiatement. Le temps écoulé, d'autres raisons pourraient

## HIER, MA PISCINE



*Cette forme asymétrique empêche la pose d'un système de couverture automatique intégrée.  
Son volume d'eau de 90 m<sup>3</sup> est un handicap supplémentaire.*

le conduire vers cet équipement complémentaire. C'est là où le choix de l'implantation initiale de la piscine est capital. Ainsi, un léger décalage du bassin sur le site (contrairement à ma piscine !) permettra, le moment venu, de rendre possible cette décision. Votre image de pro sera encore renforcée.

Guy Mémin



## AUJOURD'HUI, CES PISCINES



Piscine 7 m x 3,50 m, fond plat 1,45 m, volume d'eau 33 m<sup>3</sup> prévu plus tard (budget) un volet roulant hors sol - Réalisation : Bernard Alain Piscines (07)



Piscine coque polyester (Excel Piscines)  
7 m x 3,60 m, volet roulant hors-sol, volume d'eau 34 m<sup>3</sup> Réalisation : JLS Piscine (26)



Piscine 6 m x 4 m, fond plat 1,45 m, volume d'eau 32 m<sup>3</sup>, coffrage perdu béton + ferrailage (Structura Feat), membrane armée, volet roulant hors-sol - Réalisation : EVML piscine Everblue (69)

# ABORAL

VIVEZ PISCINE !



LA PISCINE VOLET AUTOMATIQUE IMMÉRGÉ  
DE LA GAMME ECLYPS  
L'OFFRE PREMIUM HAUTE QUALITÉ

**ABORAL**

C'EST UNE OFFRE GLOBALE À FORTÉ RENTABILITÉ  
TOUT EN RÉPONDANT AUX EXIGENCES DE VOS CLIENTS  
MAIS AUSSI  
UN ACCOMPAGNEMENT MARKETING ET COMMERCIAL



DEVENEZ DISTRIBUTEUR D'UNE MARQUE RECONNUE  
POUR SON SAVOIR-FAIRE ET SA QUALITÉ

LEADER DE LA FABRICATION DE COQUE POLYESTER PREMIUM

REJOIGNEZ UN RÉSEAU DYNAMIQUE

05 56 68 87 70  
WWW.ABORAL.FR

# Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa

VOS CLIENTS D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN  
SONT SUR PISCINESPA.COM  
ET VOUS ?



- ✓ Présence dans l'annuaire des professionnels
  - ✓ Mise en relation avec l'internaute
  - ✓ Accès aux demandes de devis
  - ✓ Mise en valeur de vos réalisations
  - ✓ Valorisation de votre entreprise dans nos contenus rédactionnels
- ✓ Coproduction et diffusion de vidéos
  - ✓ Campagne display et habillage
  - ✓ Native advertising...



Rejoignez-nous sur

[www.piscinespa.com](http://www.piscinespa.com)



La société DLW delifol, à l'origine de la création de la membrane armée il y a plus de 50 ans, s'est construite une solide renommée parmi les acteurs majeurs du marché de la membrane armée pour piscine, en concevant régulièrement de nouveaux revêtements 150/100<sup>e</sup> armés pour les piscines, étangs et lacs artificiels. Elle propose une vaste gamme de coloris, frises et décors, enrichis constamment pour répondre aux attentes de ses clients. Il y a un an, DLW delifol intégrait le groupe DLW Flooring GmbH, fabricant de revêtements de sol depuis 1882, renforçant encore davantage sa position parmi les leaders de ce marché.

Nous avons rencontré Bénédicte Castelot, Directrice Générale delifol, Jean-Luc

Marchal, Cédric Marchal et Lionel Metroz, les Agents Commerciaux de l'entreprise.



## Bénédicte Castelot quel est votre rôle au sein de l'entreprise et quel a été votre parcours ?

Je suis Directrice Générale de delifol. Présente dans l'entreprise depuis 1998, j'y suis entrée par le biais d'un stage et l'entreprise m'a ensuite recrutée, à temps partiel quelques mois, le temps de terminer mes études. Durant les années suivantes, j'ai travaillé pour delifol à Madrid, puis en Belgique, ensuite, je suis revenue en Allemagne. Là, j'ai travaillé dans plusieurs départements en informatique pendant 3 ans. Par la suite, j'ai repris la direction du secteur des revêtements de sol, avec plus de 80 employés. En 2009, j'ai pris en charge la direction de delifol, bouclant la boucle en quelque sorte, car j'avais démarré avec un stage dans le département « Sport » !



Bénédicte CASTELOT  
Directrice Générale  
de delifol.

## Parlez-nous de la société jusqu'à son rachat récent ?

Au départ il y avait DLW AG, une société anonyme, Deutsch Linoleum Werk, qui signifie « entreprise de linoleum allemande ». En 1999, Armstrong a racheté DLW et l'entreprise s'est appelée DLW Armstrong AG, également société anonyme. En décembre 2015, Armstrong a décidé de se séparer de DLW, et, en juin 2016, un investisseur hollandais a racheté DLW. Depuis, l'entreprise se nomme DLW Flooring GmbH. Le nom DLW est resté pendant toutes ces années, ce qui montre la force de son image, connue dans le monde entier pour ses revêtements de très grande qualité.

## Pour la petite histoire du delifol, racontez-nous la création de ce 1<sup>er</sup> revêtement ?

Jean-Luc MARCHAL : A l'époque, l'histoire est partie d'un revêtement polyester défectueux, qui posait beaucoup de problèmes dans une piscine publique construite en Allemagne en 1958. Un employé a eu l'idée, avec du PVC de toiture, de revêtir cette piscine, qui a tenu plus de 32 ans sans fuite, sans problème !

C'est de là qu'est partie l'idée de travailler la technique et la pose de revêtements en piscine et de développer un département spécifiquement dédié à cette activité.

Cédric MARCHAL : Auparavant, l'entreprise s'occupait de toitures. Il a donc fallu développer une méthode propre à la pose en tension en piscine, car après une mise en eau, inévitablement, le matériau bouge et se déplace. C'est donc de là qu'est venue la méthode delifol quelques années plus tard. Et aujourd'hui, delifol est présent dans tous les pays d'Europe.

## Jean-Luc Marchal, comment êtes-vous arrivé chez delifol ?

Je travaillais dans une entreprise de piscines depuis 7-8 ans et, à l'occasion d'une visite au Salon de la Piscine de Paris en 1995, j'ai rencontré Albert Rémon, Directeur Export de DLW delifol à l'époque, qui m'a proposé de les rejoindre. Ce que j'ai fait quelques mois plus tard. Nous avons dû un peu « batailler » pour obtenir plus de moyens en France de la part des Allemands (échantillons, publicité...). Mais nous étions le marché le plus important, donc nous avons eu gain de cause. Chaque année, nous étions en progression pour le chiffre d'affaires et l'année de la canicule (2003), il a progressé de 40 % ! La progression a continué les années suivantes, et même pendant les saisons de crise, nous avons toujours stabilisé nos chiffres, grâce à beaucoup de travail, de communication et de formations.

## Comment êtes-vous organisés en France ?

Il y a ATP, l'Agence commerciale, gérée par mon fils Cédric, qui prend le relais peu à peu comme Responsable commercial. De mon côté, je m'occupe des formations, de l'expertise et du côté technique. Pour fonctionner, c'est très simple, nous sommes régulièrement sur les routes, à visiter nos clients. Nous sommes assistés de trois secrétaires. Nous misons beaucoup sur une communication efficace et directe. Les entreprises peuvent nous joindre directement et nous pouvons ainsi répondre instantanément à leurs requêtes.

## Quand avez-vous démarré les formations ?

Au tout début, nous avons réalisé notre première formation dans un camping... une expérience pas vraiment positive. En effet, j'ai réalisé qu'il était compliqué d'apprendre en pratique la pose de membrane en angle à une quinzaine de stagiaires, sur une piscine... à 4 angles ! Nous avons conclu qu'il fallait travailler autrement. L'AFPA d'Angers nous avait contactés pour recruter des formateurs. Nous avons décidé de leur fournir le matériel, de former leurs

techniciens, en échange de la mise à disposition de leurs locaux pour former également nos propres techniciens. De fait, les futurs patrons et les techniciens se rencontraient là-bas, ce qui a été très enrichissant. Puis, nous avons travaillé avec l'AFPA de Montauban.

En 2008, j'ai créé mes propres bureaux de formation. A présent, nous travaillons avec l'AFPA de Béziers, de Montauban, ainsi qu'au CFA de Pierrelatte et au lycée technique de Grasse.

La formation nous a permis de répondre à beaucoup de problématiques, en la modulant selon 3 niveaux : le Niveau 1, pour les débutants et le Niveau 2, pour se perfectionner et maîtriser la pose sur escaliers et formes complexes.



Jean-Luc et Cédric MARCHAL

Le Niveau 3 concerne la technique d'un point de vue uniquement théorique, afin d'apprendre à éviter les écueils de la pose.

Il est évident que pour organiser et dispenser de telles formations, il faut de l'expérience, cela ne s'improvise pas juste après la pose de 2 ou 3 membranes, ce qui se voit parfois... !

## Nouveautés



NGD Playa Arena



NGD Playa Volcano

Nous sommes confrontés à des concurrents qui font des formations d'une journée et demie... Tandis que de notre côté, nous faisons parfois refaire un angle 10 à 30 fois ! C'est pour cela que notre formation s'étale sur 5 jours complets. Lorsque les participants savent réaliser parfaitement un angle ou des marches, un grand pas est déjà franchi. Mais il est impossible de maîtriser tout cela en une journée et demie !

## Lionel Metroz, vous êtes Commercial sur la région Rhône-Alpes ?

**Lionel METROZ** : Je m'occupe de 6 départements. Je suis basé en Rhône-Alpes, et, comme Jean-Luc et Cédric, je prospecte



et j'accompagne mes clients. Je continue à faire de la pose également, cumulant une expérience de 32 ans dans le PVC. J'ai une double casquette, car j'ai également une société de construction et entretien de piscines, dans laquelle je pose de la membrane armée. Cela me permet, quand je suis sur le terrain, de répondre aux problématiques des clients plus efficacement.

Je suis entré dans le secteur de la piscine en 1985, dans une société de piscines et de traitement d'eau. En 1987, j'ai effectué mon premier stage de pose de membrane armée. Depuis, je pose de

la membrane armée et, lorsque dans les années 90, j'ai eu la chance de découvrir la membrane delifol, je ne l'ai plus quittée ! Par l'intermédiaire de poseurs delifol qui intervenaient pour mon employeur, j'ai pu tester les matières des membranes et voir leur supériorité à la pose.

Avec cette membrane, la soudabilité est exceptionnelle. Le travail de la matière dans les angles, les escaliers et les finitions est incomparable avec toute autre membrane.

En 1999, je me suis mis à mon compte. J'ai tissé des liens avec le représentant de la marque le plus proche géographiquement, Gilbert Bonnot, qui m'a vendu par la suite son activité. C'est ainsi que j'ai intégré l'équipe. Une des originalités de Gilbert Bonnot est qu'il réalisait du dessin sur membrane. J'ai développé son idée et aujourd'hui, mon fils, Adrien est en train de relancer cette activité, avec des créations.

Par exemple, lorsqu'un client a un problème de tache sur sa membrane (due à un galet de chlore ou autre, tombé sur le revêtement...), nous lui proposons de recouvrir cet incident par un décor (un poisson, une rose des vents, un dauphin ou tout autre motif). Adrien réalise aussi sur demande des logos et toutes sortes de décorations.



NGD Playa Arena : décor au rendu «sable».



**C.M** : L'évolution des formations mises en place, du fait du manque de temps des pisciniers (car les saisons s'allongent), vise à leur permettre de venir en une seule fois pour tout suivre, du niveau 1 au niveau 3. S'ils connaissent le niveau 3 avant même de poser, on écarte alors les soucis avec le traitement d'eau, avec les devis, pour lesquels ils connaissent souvent des soucis quant à leur réserve, par rapport à ce qu'ils vont découvrir sur le chantier.

La formation se déroule sous une forme de circuit : certains vont rester plus longtemps sur les angles, d'autres sur les escaliers,..., chacun y va à son rythme, pour obtenir les meilleurs résultats au final.

De plus, ayant formé pour notre part environ 3 000 techniciens, et mis en place l'agrément poseur, un accompagnement se crée entre les jeunes qui démarrent et les poseurs agréés qui deviennent nos partenaires. Tout le monde travaille en union dans la famille delifol, c'est la force de notre démarche !

Nous nous servons tous de notre expérience pour apporter notre « petit plus » au produit.

L'un de nos atouts est également de proposer la plus grande variété de dimensions de rouleaux de membrane armée, ce qui permet de réduire considérablement les chutes, qui, rappelons-le, ne sont pas récupérées.

Par ailleurs, les pisciniers peuvent m'envoyer leurs éléments de bassin, que je calepine, pour optimiser leur pose.

Nous avons aussi créé des documents pour l'utilisateur final, tels que la consigne d'exploitation, rappelant les traitements d'eau à respecter, normes en vigueur sur le chlore, taux à bien mesurer..., afin de préserver leur membrane armée.

Enfin, notre objectif est de mettre en place davantage de communication, ainsi qu'un prix beaucoup plus attractif pour la formation.



*Cette piscine à débordement a été revêtue d'une membrane armée 150/100<sup>e</sup> NGD Mosaïque Orient. C'est l'une des imitations de mosaïque les plus réalistes du marché, offrant un rendu remarquable.*

*La banquette, caillebotis pour volet immergé, est réalisée avec la membrane armée NG unie Vert Caraïbe et l'escalier en NGP antidérapant Vert Caraïbe, pour un résultat esthétique du plus bel effet visuel : les marches de l'escalier d'angle semblent flotter au ras de l'eau.*

**12 ANS DÉJÀ**

**ACHELOOS**  
Protège et Sécurise votre piscine

**NOUVEAUTÉ**  
**LA COUVERTURE**  
**DE PISCINE**  
**ACHELOOS**  
**S'OUVRE AUX**  
**PROFESSIONNELS**

Fabrication Française

 [www.acheleos-piscine.fr](http://www.acheleos-piscine.fr)  
[contact@acheleos-piscine.fr](mailto:contact@acheleos-piscine.fr) **5 ANS GARANTIE**

## ABORAL Piscines évolue

Afin de mieux transmettre les valeurs actuelles de la marque, ABORAL Piscines évolue et modifie son image.

En ce sens, le logo de la marque a été repensé et adopte aujourd'hui de nouvelles couleurs plus modernes, accompagnant sa transformation vers l'univers de la piscine coque polyester Premium.

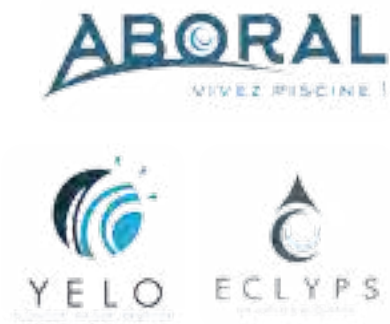
Cette nouvelle organisation vise à répondre au mieux aux attentes des clients de la marque, faisant part d'une demande croissante pour des piscines haut de gamme à un prix abordable.

La marque Aboral piscines se compose désormais de deux gammes : les piscines coques polyester standards de la gamme YELO et les piscines coques polyester avec coffre volet automatique Premium de la gamme ECLYPS.

Grâce à cette évolution, la marque ABORAL entend bien continuer à s'imposer de plus en plus sur le marché de la piscine en France.

A ce jour, son réseau compte 25 revendeurs et s'appuie sur une croissance régulière d'environ 75 % par an.

[contact@ecp-polyester.fr](mailto:contact@ecp-polyester.fr) / [www.aboral.fr](http://www.aboral.fr)



## Bientôt 10 ans pour Extrabat et toujours plein de nouveautés !

Le logiciel Extrabat fêtera ses 10 ans à la fin de l'année, avec de belles perspectives pour son développement. En effet, une quatrième agence ouvrira début octobre à Bordeaux, s'ajoutant à celles de Poitiers, Angoulême et Valence (Espagne). De plus, de nouveaux partenaires revendeurs et formateurs collaborent à son expansion, à Nantes, Lille, Périgueux, Perpignan, Saint-Etienne et Lyon, et d'autres encore s'y joindront prochainement. L'entreprise développant le logiciel accueillera aussi très bientôt son 16<sup>e</sup> collaborateur, Matthias, Spécialiste IOS, Expert en applications connectées sur smartphone et tablette. Vous pourrez le rencontrer au salon de Barcelone en octobre et à Paris, début novembre, au salon Batimat.

Par ailleurs, Extrabat continue d'évoluer en ajoutant de nouveaux modules et des améliorations :

- Module SMS : permet de confirmer vos rendez-vous par sms, faire des campagnes sms avec lien vidéo, ainsi qu'un module de relance des devis avec système de réponse, par exemple : « Tapez '1' si vous voulez que l'on vous recontacte, 'Tapez 2' si votre projet est reporté », etc.
- Module Géolocalisation : un bouton 'Optimiser vos déplacements' a été ajouté dans l'agenda. L'idée : le logiciel propose des rdv avec trajets optimisés, avec la possibilité de modifier le point de départ ou de passer par un centre d'intérêt.
- Module Gestion commerciale : possibilité de créer une base articles à la volée, vous créez vos articles au fil de l'eau. Si le texte vous plait, l'article est ajouté instantanément à votre base articles.
- Un module Plan de charges : permet de gérer le nombre d'heures disponibles en début de mois et le nombre d'heures à prévoir en fonction des commandes passées. L'idée : planifier pour mars ou avril, en fonction des remises en route et des poses de liner, le travail à effectuer et les ressources disponibles afin d'éviter l'insatisfaction client.
- Une application déconnectée disponible sur IOS et Android sera accessible au téléchargement début novembre, permettant dans un premier temps d'avoir accès à ses



rendez-vous et, à suivre, de pouvoir générer des devis, commandes, photos et signatures numériques.

- Une mise à jour du module Comptabilité, intégrant la gestion des immobilisations ainsi qu'une notion de budget (Variation N/ N-1).
- Au regard de l'article 88 de la loi n°2015-1785, concernant l'obligation des professionnels assujettis à la TVA d'être équipés d'un logiciel de comptabilité à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018 pour enregistrer leurs paiements, Extrabat proposera une version light : Extrabat €co, à 9,90 €HT par mois, avec des formations gratuites d'1h30 chaque semaine par visioconférence.

Quelques chiffres sur l'évolution d'Extrabat :

- 13850 utilisateurs à ce jour, 16 collaborateurs à votre service ;
- 2 354 483 pièces commerciales, 1 432 947 factures, 1 615 689 rdv, 131 725 services, 2 072 214 articles, 1 391 897 articles de catalogue fournisseurs et 2 841 926 documents ont été générés par le logiciel à ce jour !
- Le Blog Extrabat a passé la barre des 200 articles sur le thème 'Comment faire ceci ?', sa chaîne You Tube compte 40 tutoriels vidéo d'accompagnement à l'utilisation. Extrabat a aussi sa page Facebook, très visitée.

[contact@extrabat.com](mailto:contact@extrabat.com) / <http://piscine.extrabat.com>



## Une nouvelle enseigne multi compétente rejoint le réseau PISCINES DE FRANCE

Depuis janvier, la société **Le Monde de L'O** a intégré le réseau de pisciniers PISCINES DE FRANCE. Les propriétaires Marie et Jean-Louis LEDON sont créateurs et concepteurs de piscines sur mesure (piscines familiales, créatives, couloirs de nage, etc.) depuis 15 ans. Ils souhaitent pouvoir s'appuyer désormais sur le savoir-faire et l'expérience du réseau, pour exploiter une marque forte et bénéficier d'un territoire et de produits exclusifs.

Intervenant sur toute la Vendée, leur entreprise œuvre à la construction de piscines 100% en béton armé, la rénovation de piscines, le SAV et l'entretien. Ils bénéficient également d'un showroom de 300 m<sup>2</sup>, à Château d'Olonne (85), « **Ligne extérieure** » qui est aussi le nom de leur marque. Mais leurs compétences ne se limitent pas à la création de piscines, puisque leur savoir-faire et leur expérience leur permettent d'accompagner aussi leurs clients dans la réalisation complète de leur espace de vie extérieur.

Leur marque regroupe donc **3 activités** sous un même slogan « Ligne Extérieure : créateur d'ambiance extérieure ! »

- **Le Monde de L'O – PISCINES DE FRANCE** regroupe les activités liées à l'univers de l'eau et du bien-être, chapeautées par Marie qui conseille les clients sur leur projet piscine ou spa.

- **Regard sur un jardin Architecte Paysagiste** est l'univers du jardin et de l'aménagement extérieur, dans lequel Jean-Louis accompagne, conseille et étudie des projets personnalisés valorisant l'espace outdoor.
- **Extérieur Habitat 85** offre de faire le plein d'idées pour ce nouvel aménagement extérieur : terrasse, pergola, clôture...



[Lemonde-delo@orange.fr](mailto:Lemonde-delo@orange.fr) / [www.ligne-exterieure.fr](http://www.ligne-exterieure.fr) / [www.piscines-de-france.fr](http://www.piscines-de-france.fr)

**SCP**<sup>®</sup>

UNE MISSION  
UN CREDO  
UN OBJECTIF

**Vous accompagner**  
**Augmenter**  
**votre rentabilité**  
**Vous offrir le plus large**  
**choix possible**

**POOL360**

**www.sceurope.fr**

**SCP academy**  
Organisme de formation enregistré  
sous le N° 76120061812

**PISCINE • EQUIPEMENT • TRAITEMENT DE L'EAU • BIEN ETRE**  
**20 marques exclusives pour vous différencier**

## 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

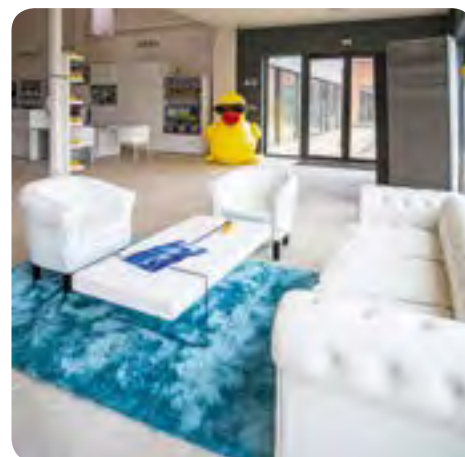
Cela a été pour moi un sacré défi et une grande responsabilité, car je portais sur mes épaules le futur design des magasins du réseau Everblue. Après déjà 2 mois d'ouverture (nous avons ouvert en pleine saison !), le retour client est excellent et nous réalisons une très forte croissance de chiffre d'affaires. 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<sup>®</sup> » 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 »  
Adresse du Showroom : 6, route de Bénodet - 29170 Pleuven



## Un souffle nouveau anime CTLP PISCINES DE FRANCE

Le réseau PISCINES DE FRANCE est exclusivement constitué de pisciniers indépendants, bénéficiant des 40 années d'expérience du groupe dans la construction de piscines. Parmi ces entreprises indépendantes liées par un même savoir-faire, la société CTLP, créée en 1980 et fidèle au réseau depuis ses origines, a construit plus de 1 000 bassins. Suite au départ en retraite de son propriétaire en février 2016, cette entreprise basée à Aurillac (15) a été rachetée par **Florence et Fabien Chambon**, propriétaires de Jordanne Construction, sous-traitant de CTLP depuis 10 ans. Depuis ce début d'année, les nouveaux dirigeants ont souhaité donner à leur société un nouvel élan en créant un nouveau magasin, avec un showroom géré par Florence, exposant les spas HotSpring. Pour la partie technique, c'est Fabien qui, en plus de son rôle de Commercial, organise et suit les chantiers de construction,



rénovation et dépannages, appuyé par 3 techniciens (Pascal, Simon et Jean-Luc) qui sillonnent les routes du Cantal et les départements limitrophes (Aveyron, Lot et Corrèze). L'entreprise concrétise des projets exclusivement en maçonnerie traditionnelle, créations réalisées sur mesure afin de répondre au mieux aux exigences des clients. **Piscines familiales, piscines miroir, couloirs de nage, bassins à débordement, piscines à fond mobile...**, permettent à cette entreprise de mettre en œuvre un savoir-faire dans des réalisations de haute qualité. A l'avenir, l'équipe jeune et dynamique qui compose CTLP Piscines de France, entend développer également son activité d'agencement des espaces de bien-être, intégrant spas, saunas et hammams.

[ctlp@piscinesdefrance.fr](mailto:ctlp@piscinesdefrance.fr) / [www.piscines-de-france.fr](http://www.piscines-de-france.fr)

LOGICIEL

# Extrabat

[PISCINES]

Analyser

**Proactif**

Application déconnecté

**COMPTABILITÉ**

Gestion commerciale

CAMPAGNE SMS

**MESURER**

Formation

**PLANNING**

Espace serveur

**GÉRER** Assistance

**EMAILING** Accompagnement

www.extrabat.com

**SAV**

**Développement**

Reporting Équipe

**PROFESSIONNEL**

**PRÉVOIR**

Autonomie

**Statistiques**

Contrats de services

Géolocalisation

**Mode Confort**

**PLAN DE CHARGES**

**Mode Nomade**

**TRAVAILLER PAR ANTICIPATION**

Plus d'informations au 09 87 87 69 20 - Retrouvez nos différentes agences sur Bordeaux, Angoulême & Poitiers

## ACHELOOS s'ouvre aux professionnels de la piscine

La société ETUDEMA-ACHELOOS est l'unique fabricant de la couverture ACHELOOS et dépositaire de la marque et des brevets afférents.

Cette couverture sécuritaire quatre saisons, garantie 5 ans et conforme à la norme NF P90-308, s'enroule sur un système amovible se déplaçant au-dessus du bassin. Sans barres, son utilisation manuelle est simple, rapide, fiable et recouvre, lorsqu'elle est déployée, le pourtour du bassin sur 40 cm de large. Lorsque la piscine est découverte, le système d'enroulement peut être totalement évacué de la zone de baignade, laissant le bassin entièrement dégagé.

Créée en 2005, cette couverture a rencontré un vif succès auprès des particuliers, notamment en France, en Suisse, au Luxembourg, en Belgique, en Angleterre, en Espagne, au Portugal, en Italie, en Grèce, à La Réunion.

Après 12 années d'exploitation, l'entreprise a décidé de se développer



Bruno BARBET

Gérant de la société ETUDEMA-ACHELOOS France (Spécialiste en ingénierie et créateur du concept de couverture piscine ACHELOOS)

en ouvrant son offre aux professionnels de la piscine.

Forte d'une expérience de 27 ans en ingénierie industrielle avec une clientèle prestigieuse (Dior, L'Oréal, Servier, Merck santé, Thales, John Deere...), la société a apporté le plus grand soin à la conception et à la réalisation de son

système de couverture piscine, afin de favoriser au maximum la tranquillité et le confort de l'utilisateur.

Pour assurer une transition efficace vers ce nouveau marché, ACHELOOS propose un cadre protecteur pour ses distributeurs. Ainsi, elle leur garantit une zone de chalandise exclusive, des prix non concurrencés par internet et une marge commerciale confortable. En effet, la société a mis en place une stratégie rendant impossible l'achat d'une couverture de la marque sur internet à prix réduit, et ce, pour tous les clients situés en zone de chalandise exclusive.

En contrepartie de ces garanties contractuelles, la société veillera à l'engagement de ses distributeurs concernant la précision et la technicité de l'installation. Même si le marché est significatif, ACHELOOS se projette dans un développement maîtrisé avec des partenaires fidèles et impliqués. Son objectif premier demeure la satisfaction des clients utilisateurs.



[contact@acheloos-piscine.com](mailto:contact@acheloos-piscine.com) / [www.acheloos-piscine.com](http://www.acheloos-piscine.com)

## La startup belge Riio Labs intègre le Groupe Fluidra

Fluidra vient d'acquiescer 80 % de la startup belge Riio Labs. Cette dernière est à l'origine de la conception et du développement de la technologie novatrice portant sur l'analyse de l'eau de piscine et la transmission de données vers n'importe quelle plateforme mobile.

Ce rapprochement entre les 2 entreprises, initié il y a quelques mois, avait abouti à un accord de distribution exclusive de l'objet connecté flottant blue by Riio, en France, en Espagne et en Italie.

Le blue by Riio est un appareil numérique utilisant la technologie éprouvée sans fil Sigfox, efficace et fiable, qui n'interfère pas avec le réseau domestique WiFi.

Il possède également la technologie Bluetooth, permettant un transfert de données immédiat. Depuis n'importe quelle plateforme mobile (smartphone, tablette), le propriétaire est informé sur l'état de l'eau de sa piscine : température, pH, Redox, salinité et conductivité.

Utilisé par un professionnel, il permet le suivi à distance de plu-

sieurs piscines équipées du dispositif, sur une plateforme web dédiée, évitant les déplacements inutiles. Le piscinier peut alors prodiguer à ses clients des conseils et préconiser des traitements adaptés à l'état de l'eau.

Cet analyseur de piscine intelligent a été récompensé au début de l'année par le prix CES Innovation Award de Las Vegas. Après le rachat de l'entreprise italienne de piscines hors-sol haut de gamme Laghetto, Fluidra inscrit cette acquisition dans une stratégie globale, proposant au consommateur une gamme de produits toujours plus complète, faite de produits de qualité, dotés d'une technologie à forte valeur ajoutée. Le Groupe Fluidra mise en effet sur « La piscine connectée », pour une connexion parfaite entre l'utilisateur et le professionnel !



[marketing@fluidra.fr](mailto:marketing@fluidra.fr) / [www.fr.riiolabs.com](http://www.fr.riiolabs.com)



## POPSI : anatomie d'un succès éclair

En marketing, c'est ce qu'on appelle une stratégie de rupture. Prenez un marché ou un secteur d'activité établi depuis plusieurs années, avec peu d'innovations majeures. Incorporez une idée, une grosse dose de marketing. Secouez bien le tout et vous obtenez le buzz. C'est exactement ce qui se passe actuellement avec l'entreprise française Poppsi. Alors, feu de paille ou réelle tendance ? Rencontre avec la petite boîte française qui monte.

### Une approche faussement naïve



Lorsqu'on fait la rencontre de Jérôme Rousselin, l'un des 2 créateurs de Poppsi, on est d'abord étonné par la simplicité de l'idée phare de leur projet : mettre de la couleur dans les produits de traitement de l'eau.

Selon les créateurs de l'entreprise, les étiquettes des produits proposés jusqu'à alors sont assez froides pour ne pas dire austères. Pas évident non plus de repérer le bon produit

au premier coup d'œil. Et c'est là toute la promesse produit de la marque : à un besoin correspond une couleur et à une couleur correspond un packaging. Simple comme bonjour... autant fallait-il y penser ! Tout comme les seaux transparents, les étiquettes noires et sobres, les couleurs pastels, la pastille antiodeur de chlore. Et ce n'est pas tout. Car, derrière ces pastilles de couleur se cache une batterie de brevets déposés. Comme cette technique qui permet de colorer la pastille sans colorer l'eau. Ou bien encore ces étonnants granulats qu'on retrouve dans le sachet permettant de supprimer le reflux de chlore malodorant.

### Une approche stratégique qui devrait faire parler d'elle

Au-delà du produit, la stratégie de développement de Poppsi mérite qu'on s'y attarde. Les deux chefs d'entreprise ont attaqué le marché sur 2 fronts : la distribution et la communication grand public.

Côté distribution, l'entreprise travaille sur une stratégie de diffusion agressive. Des présentoirs haut de gamme pour mettre dans les magasins spécialisés, un packaging attirant et des brochures explicatives bien finies. Côté stratégie commerciale, elle accélère son référencement chez les grandes enseignes spécialisées. D'ici la fin de l'année, ce sont des géants du secteur qui devraient distribuer les petites pastilles de couleurs. Au niveau de la stratégie de pricing, Poppsi semble ne pas répercuter le coût du marketing et de l'innovation dans ses prix. Ainsi, les distributeurs disposeraient de la même marge que les autres produits du marché plus « classiques ».

A l'opposé de ces actions vers les professionnels, Poppsi développe sa communication grand public. Une application pour smartphone permettant de découvrir d'un seul coup d'œil le produit dont vous avez besoin, une vidéo de promotion sous la forme d'une animation drôle et efficace, ou encore une page Facebook qui reprend les



codes de communication de l'entreprise. En accentuant sa communication auprès du grand public, l'entreprise compte bien mettre la pression dans les réseaux de distribution, par la demande.

### Un succès qui commence à faire parler de lui...

L'histoire ne s'arrête pas là. La société a ouvert son 2e Poppsi Shop. En partie dédiés à l'univers de la marque, ces magasins distribuent également les produits et jeux gonflables. L'idée reste de proposer des produits consommables pour la piscine dans un univers fun et coloré.

Ce faisant, Poppsi commence à se faire remarquer. Selon nos informations, plusieurs géants de l'industrie de la piscine scruteraient actuellement l'entreprise, la curiosité ayant laissé place à l'intérêt. Dans un secteur aussi concurrentiel que le traitement de l'eau, la bataille pour gagner quelques points de part de marché fait rage! Et si Poppsi avait trouvé la bonne formule pour dynamiser ce marché ? Nous le saurons peut-être bientôt... après tout, vous savez bien ce qu'on dit au sujet des « goûts et des couleurs »...

[info@poppsi.fr](mailto:info@poppsi.fr) / [www.poppsi.fr](http://www.poppsi.fr)

## Everblue lance la Garantie de Sérénité Totale® La Première Garantie « Pièces-Main d'œuvre-Déplacement ».

Le prix d'une piscine est souvent comparé à celui d'une voiture. Aujourd'hui, lorsque l'on achète une voiture, la garantie constructeur est une garantie « pièces-main d'œuvre et déplacement ». En effet, si une pièce fait défaut lors de la période de garantie, le concessionnaire automobile la répare ou la change, et ce, sans facturer ses clients.

Certaines grandes marques automobiles offrent à leurs clients une assistance gratuite en cas de panne, durant la période de garantie, et ce, toujours sans les facturer.

Concrètement, le constructeur fournit à son concessionnaire les pièces sous garantie et le rémunère selon un barème établi, en fonction du type de réparation. Cela permet au concessionnaire d'avoir une juste rémunération pour son travail, et au constructeur, de mettre en valeur sa marque, et, grâce au retour du terrain, d'améliorer constamment la qualité de ses véhicules.

### Pourquoi le concessionnaire automobile aurait-il plus de droits qu'un piscinier ?

Un piscinier effectue en France en moyenne 36 kilomètres pour se rendre chez un client, il passe près de 20 minutes au téléphone pour gérer un problème (temps consacré avec le client et le fabricant/fournisseur pour établir un diagnostic et trouver une solution). Enfin, il intervient en moyenne une heure sur place pour réparer ou changer la pièce ou le produit défectueux. Et tout cela s'effectue à ses frais, lorsque l'équipement est sous garantie, la satisfaction de ses clients passant avant tout.

De plus, en pleine saison, les pisciniers n'ont pas toujours un nombre suffisant de techniciens pour gérer tous les incidents. En effet, n'ayant aucune contrepartie, ils ne peuvent pas financer cette main d'œuvre complémentaire mais nécessaire.

Quant au fabricant/fournisseur, il prend à sa charge uniquement l'envoi d'une pièce ou d'un produit de remplacement. Il améliore ainsi, aux frais du piscinier,

la qualité de son produit. Est-ce normal ?

Jusqu'à ce jour, les concessionnaires Everblue intervenaient, à leurs frais, pour assurer la satisfaction et la fidélisation de leurs clients. Et ce, au détriment de la rentabilité de leur entreprise.



C'est maintenant de l'histoire ancienne. En effet, à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2017, Everblue offre à tous ses concessionnaires la Garantie de Sérénité Totale, qui leur permet d'être rémunérés sous forme de forfait pour leurs déplacements et leur main d'œuvre, concernant les équipements essentiels de la piscine. Il en est ainsi de la pompe, du filtre, de l'électrolyseur au sel et du coffret électrique. Ils sont le cœur, le poumon, le rein et le cerveau de

la piscine. Un seul d'entre eux fait défaut et la piscine de rêve devient un cauchemar.

En contrepartie, les concessionnaires ont certaines obligations, qui sont évidentes, telles que la formation ou l'installation dans les règles de l'art.

Cette nouvelle Garantie a un caractère vertueux, car elle favorise l'amélioration constante de la qualité, tant pour les fabricants que pour les concessionnaires. De plus, elle va permettre aux concessionnaires Everblue de recruter de nouveaux techniciens, sans avoir la crainte de ne pas amortir leurs interventions.

Avec la Garantie de Sérénité Totale, Thierry d'Auzers, Président d'Everblue souhaite démontrer toute l'importance qu'il attache à ses concessionnaires et surtout, qu'il met tout en œuvre pour leur apporter l'Excellence et la Sérénité, les maîtres mots de l'entreprise.

[ever@everblue.com](mailto:ever@everblue.com) - [www.everblue.com](http://www.everblue.com)

## Le fabricant français de filtres composites à enroulement filamentaire MMC devient DAQUA

DAQUA, nouvelle dénomination de la société MMC depuis sa reprise le 8 juin 2017 par Josselin Picherit, est spécialisée dans la filtration et le traitement de l'eau.

La société conceptualise et fabrique des systèmes de filtration et propose différents services tant pour les bassins collectifs que pour les bassins résidentiels.

**Industriel reconnu, DAQUA permet de filtrer, stocker et traiter les eaux de piscine et les eaux industrielles et met son savoir-faire en matière de composite et PEHD au service de ses clients.**

DAQUA commercialise ses produits aux exploitants, dis-

tributeurs et installateurs dans le BTP, présents sur le secteur d'activité des piscines publiques, hôtels, campings, aquariums, thalassos, balnéos, parcs d'attractions, pisciculture et aquaculture.

Elle garantit également les plus brefs délais de maintenance, en France mais aussi à l'étranger (20% de son CA à l'export).

**Filtres composites à enroulement filamentaire, préfiltres, pièces en PEHD, pompes, locaux techniques...** : 10 000 filtres estampillés DAQUA ou MMC sont ainsi en service aujourd'hui, dont certains depuis près de 20 ans !



Josselin PICHERIT

[jpicherit@daqua.fr](mailto:jpicherit@daqua.fr) / [www.mmc.fr](http://www.mmc.fr) / [www.daqua.fr](http://www.daqua.fr)



## PISCINES IBIZA a 30 ans !

*Représentant la troisième génération d'une saga familiale entièrement vouée à la piscine, Mathieu COMBES nous fait partager l'histoire d'une passion, à l'occasion du trentième anniversaire de PISCINES IBIZA !*

### Comment entre t-on dans le monde de la piscine ?

Pour notre famille, tout a commencé avec mon grand père, Georges, qui dirigeait une entreprise de BTP. Très vite, mon père Norbert est entré dans l'entreprise dans les années 70, afin de s'occuper plus particulièrement du département Piscine, qui commençait tout juste à prendre de l'importance. Il avait alors la volonté de développer ce domaine pour en faire une activité à part entière. C'est vraiment à ce moment-là que l'aventure a commencé, d'abord avec des bassins traditionnels maçonnés, puis avec des structures de type industrialisé. Puis, assez rapidement, mon père s'est orienté vers les coques polyester, pour toutes les qualités qu'elles peuvent apporter : une exceptionnelle rapidité de mise en œuvre, une étanchéité zéro défaut et un design épuré, en parfaite concordance avec les attentes des utilisateurs.

### Et vous, à partir de quand avez-vous rejoint l'aventure ?

Dès l'adolescence, je passais déjà mes vacances à aider mon père. Mais c'est à l'âge de 18 ans que j'ai fait mes vrais débuts dans le métier, en devenant Magasinier, puis Stratifieur et Chef d'atelier. Cinq ans après, en 2006, j'ai pris la responsabilité des sites de production et mon père m'a mis le pied à l'étrier en m'impliquant sur tous les dossiers durant presque 7 ans. En 2013, il a pris sa retraite en me laissant à la tête du groupe.



Mathieu et Norbert COMBES,  
PDG et Fondateur de PISCINES IBIZA



Le siège PISCINES IBIZA à Pia (66)

Mais il est encore aujourd'hui à mes côtés pour me conseiller, en tant que Président d'honneur du Groupe Ibiza. Les grandes décisions restent toujours prises en concertation familiale !

### Quel « plus » PISCINES IBIZA a-t-elle su apporter dans le secteur de la coque polyester ?

Lorsque mon père a fondé la marque PISCINES IBIZA en 1987, il a pris pour modèles les grandes usines américaines de fabrication d'objets divers en polyester. Son but était de transférer ce savoir-faire à la coque piscine. Sa vision particulièrement novatrice du métier a permis à PISCINES IBIZA d'être aujourd'hui seule au monde à concevoir et créer ses bassins de A à Z, avec la technique de la projection simultanée de la résine, du catalyseur et de la fibre de verre. A l'inverse de la fabrication au contact, elle favorise une imprégnation maximale des différentes matières premières. Résultat : avec ce procédé exclusif, nous sommes capables de réaliser un bassin avec une régularité et une qualité constantes hors-norme !

### Parlez-nous de cette production !

Elle est 100 % française, puisque qu'elle est assurée par nos deux usines entièrement robotisées du Pêchereau à Argenton (36) et de Pia (66). Ce dernier site abrite également l'ensemble du système logistique du Groupe. C'est l'unité du Pêchereau qui a été robotisée en premier, il y a 10 ans. Son exceptionnelle efficacité nous a décidés à robotiser ensuite celle de Pia. Aujourd'hui, notre production est de 1500

bassins pour les deux sites, avec une capacité de 4000 coques par an, apte à répondre à l'augmentation de la demande que nous enregistrons et pour laquelle nous allons mettre au point de nouveaux moules.

### Quel a été votre apport personnel à cette entreprise familiale ?

Il a fallu remettre du sang neuf dans le service commercial. Celui-ci a donc été entièrement recomposé, car beaucoup d'employés de la génération de mon père partaient également en retraite. Nous avons donc construit une nouvelle équipe commerciale, constituée de deux animateurs de réseau sur la route, qui seront très prochainement rejoints par un troisième, et de deux assistantes commerciales. Ces cinq postes sont exclusivement au service de notre réseau de concessionnaires.

Grâce à cette nouvelle force commerciale, nous avons alors créé, il y a trois ans, une centrale d'achats, avec des partenariats de grandes marques (Fluidra notamment) et des négociations de volumes très serrées. La totale confiance que nous portent nos concessionnaires a déjà permis un important développement, mais nous comptons lui donner encore plus d'ampleur en apportant toujours plus d'avantages au réseau, avec plus d'innovations et de prix. Cela passera évidemment par de nouveaux partenariats, mais aussi par un renforcement des collaborations déjà en place.

Enfin, il a fallu « soigner » et redynamiser notre image. La charte graphique a été entièrement repensée, en osant sortir des standards de la profession ! C'est en 2014 que nous sommes « sortis » du bleu, pour communiquer en rose et or. Cette nouvelle évocation de l'univers de la piscine en a surpris plus d'un ! Mais c'était le but... Aujourd'hui nous nous

sommes dotés d'un service marketing, afin d'assurer une stratégie d'image, ainsi qu'une meilleure coordination de nos moyens de communication.

### Et côté produits ?

Nous avons créé 3 nouveaux modèles de bassins qui sortiront au mois d'octobre, pour les 30 ans de la marque PISCINES IBIZA. Ces nouveaux modèles, très tendance, ont été créés sur mesure, conformément aux attentes du marché, puisqu'ils émanent des remontées du terrain, faites par nos concessionnaires. Il s'agit de bassins rectangulaires, particulièrement épurés, s'accordant parfaitement aux maisons contemporaines de notre clientèle actuelle.

### ...S'agissant des spas ?

Nous avons lancé une offre complémentaire « Spas » pour permettre à notre réseau d'étoffer son activité. PISCINES IBIZA s'était lancé sur ce marché il y a déjà plus de 15 ans, en aménageant de grands showrooms, sur les quelques points de vente lui appartenant. Fort de ce succès et surtout de cette expérience réussie, nous avons créé en 2016 un partenariat avec l'un des plus grands fabricants américains, qui produit désormais des spas sous notre marque SPAS PISCINES IBIZA. Nous allons donc développer cette nouvelle activité par la formation de nos concessionnaires (à Lyon) et grâce à une stratégie de communication dédiée (création d'un site web spécifique, nouveaux supports de vente, etc.).

### Comment sont distribuées les piscines auprès des particuliers ?

Notre réseau de concessionnaires indépendants vend exclusivement la marque PISCINES IBIZA sur l'activité coque polyester. Pour certains, c'est une activité complémentaire à leur savoir-faire, pour d'autres, il s'agit de leur unique activité.

Nous assurons nous-mêmes les transports, avec notre propre flotte constituée de 12 camions grues et de 20 remorques, ce qui nous permet de maîtriser le délai de livraison qui est de quatre semaines à partir de la commande. Et ça, c'est un réel avantage dans ce secteur très concurrentiel.

### Parlez-nous de ce réseau de concessionnaires...

Nous sommes passés de 50 à 82 concessionnaires en trois ans et, cette année encore, une dizaine de concessionnaires devraient nous rejoindre. Notre objectif est clairement d'atteindre une couverture nationale de 120 concessionnaires en France, d'ici les trois prochaines années...

Toutefois, nous faisons très attention à continuer de fédérer ceux-ci dans un esprit familial, offrant une ambiance et un sens de l'entraide remarquables.

Chaque concessionnaire possède son numéro de portable et peut me joindre directement. C'est important, car cela évite d'être déconnecté de la réalité et surtout cela permet de réagir vite. Nous entretenons cette ambiance par le biais de challenges annuels dans un esprit « bon enfant » où les vainqueurs sont couronnés, lors de notre grand rendez-vous de bilan annuel.

Pour parler chiffres, nous avons augmenté de 34 % notre chiffre d'affaires en 2016, et 2017 offre des projections d'une progression de 20 %. Nos concessionnaires sont ravis de notre méthode de travail car, grâce à notre plan de communication multicanal - il faut le dire, très axé sur le web - nous leur distribuons près de 7 000 contacts/an. Certains s'en satisfont et ne vivent que de ça, d'autres complètent cette manne en prospectant localement pour développer encore davantage leur chiffre d'affaires.

### Et l'export ?

Nous sommes représentés en Belgique, Allemagne, Espagne et Suisse. Suite à une forte demande en Allemagne, - marché particulièrement exigeant en qualité - nous avons même traduit nos supports de vente. Sur ce territoire, nous sommes passés de 1 à 3 points de vente depuis le début de l'année.

### Comment ressentez-vous cette période anniversaire ?

Avant toute chose, nous éprouvons de la fierté, car mon père a créé cette société de toutes pièces et l'on peut dire que c'est une belle réussite ! Enfant, je l'ai vu démarrer avec trois fois rien et c'est aujourd'hui, à 36 ans, que je réalise à quel point cela n'a pas dû être facile. Je me souviens d'être parti en semi-remorque avec lui pour faire des livraisons à travers la France pendant mes vacances scolaires. C'est loin et si proche à la fois !

Lorsque l'on voit aujourd'hui nos usines



Une réalisation PISCINES IBIZA (modèle Florida 1)

entièrement robotisées, on ne peut que reconnaître qu'il était visionnaire, alors qu'à l'époque, il passait pour un doux rêveur. Pour lui, multiplier les sites de production était une mauvaise idée, alors que seules deux usines robotisées suffiraient largement à servir le territoire. Imaginez, aujourd'hui nous pouvons sortir un bassin par heure !

### Pour ces 30 ans, avez-vous prévu des animations ?

Pour notre anniversaire, c'est nous qui offrons les cadeaux ! En effet, depuis le mois de mai et jusqu'au mois d'octobre, nous avons lancé notre grand jeu #JePeuxPasJaiPiscine. Tous les mois, au travers de simples petits jeux en ligne, nous faisons gagner des cadeaux orientés sur les plaisirs autour de la piscine : des transats, des barbecues haut de gamme, des douches solaires, etc., et pour le grand jeu final de la rentrée, ce sont carrément une piscine et un spa qui seront offerts !

Cet événement sera relayé dès septembre sur les chaînes de France Télévisions, sur la radio nationale et, bien sûr, sur le web via notre site [www.piscines-ibiza.com](http://www.piscines-ibiza.com), ainsi que sur les réseaux sociaux où nous réunissons une belle communauté d'amateurs du « bien vivre sa piscine » !

Enfin, une soirée anniversaire viendra couronner le tout, le 12 octobre, pour remercier nos clients concessionnaires, nos fournisseurs et bien évidemment nos employés. Car ne l'oublions pas, le succès de PISCINES IBIZA, outre la vision de mon père, c'est surtout l'addition de ses forces vives !

### Devenir Concessionnaire PISCINES IBIZA, c'est bénéficier :

- d'une marque à forte notoriété
- d'une expérience et d'un recul de 30 ans sur les produits
- d'une communication nationale stratégique
- de fiches contacts qualifiés
- d'une exclusivité contractuelle sectorielle
- d'une garantie décennale produit avec un grand groupe (AVIVA)
- d'une garantie installation pré-négociée (groupe APRIL)
- d'une fabrication de qualité 100 % française
- d'un SAV sur chantier en moins de 48h
- d'un délai de livraison garanti en 4 semaines
- d'une centrale d'achats performante
- d'un centre de formation intégré.





# REJOIGNEZ UN RÉSEAU PERFORMANT

“ Faire le choix de la marque PISCINES IBIZA c'est opter pour la qualité, l'innovation, la fiabilité et le professionnalisme. ”



## NOTORIÉTÉ

Une marque française reconnue depuis 30 ans



## PROTECTION

Votre secteur géographique par exclusivité contractuelle



## EFFICACITÉ

Des fiches de contacts qualifiés garanties par la marque



## RAPIDITÉ

Livraison des bassins en 4 semaines maximum



## QUALITÉ

Des bassins coques polyester de haute qualité issus d'une fabrication robotisée unique au monde



## PRIX

Accès à une centrale d'achats pour des prix négociés sur une large gamme produits



## UN ACCOMPAGNEMENT ET D'AUTRES AVANTAGES À DÉCOUVRIR...



Fabrication française, coque et gel coat garantis 10 ans



04 30 19 80 14  
contact@piscines-ibiza.fr

www.piscines-ibiza.com





Jean-Pierre LOPEZ

## Un nouvel entrepôt pour les produits Melpool

MELSPRING produit une gamme complète de produits chimiques pour le traitement de l'eau des piscines, sous les marques Melpool, PoolPower et JardiPOOL, qu'elle commercialise dans 27 pays du globe. En France, c'est Jean-Pierre LOPEZ, Directeur de Pool Care France (Melspring SAS) qui commercialise la gamme de produits Melpool, composée de produits d'hivernage, désinfection, correction pH, floculation, stabilisation, anti-algues... Basée à Perpignan (66), cette émanation de la société hollandaise connaît un développement rapide sur le sol français, qui a nécessité l'agrandissement des entrepôts de stockage de la ville catalane. Revenons, avec le principal intéressé, sur cette actualité que nous vous annonçons dans Spécial PROS n°23.

### Jean-Pierre Lopez, voici le bâtiment enfin terminé ?

Eneffet, voicil'extension qui vient d'être réalisée, consistant en 1 000 m<sup>2</sup> supplémentaires, sur un terrain de 6 000 m<sup>2</sup>. Sa capacité de stockage est de 550 palettes, ce qui nous laisse le temps de voir venir...

### Quelle est son rôle ?

Cet entrepôt est dédié au stockage de produits de marques clients, les MDD et de ceux de la marque PoolPower, pour le marché français. Il servira à alimenter les clients situés dans la grande partie sud de la France. A partir de la fin de l'année, nous bénéficierons également d'une surface de stockage près de Nantes, pour desservir la partie nord de la France, et tout particulièrement les clients de la Bretagne et jusqu'en région parisienne.

Ce nouvel entrepôt sera notre propriété, tandis que celui-ci, à Perpignan, ne nous appartient pas encore.

### Comment sont organisés les bâtiments ?

Outre la partie dédiée au stockage, il y a des bureaux avec salle de réunion, un service ADV et un service d'impression d'étiquettes, pour nos propres marques ou celles de nos clients.

Nous proposons pour les clients qui le souhaitent un service de personnalisation de leurs produits avec étiquettes logotypées. La création de leurs étiquettes est faite en Espagne ou aux Pays-Bas, puis nous les réalisons ici.

### Comment se passent les livraisons ?

Pour l'instant, c'est encore un peu compliqué, car nous sommes en fin de travaux et le stockage s'organise. Mais très bientôt, les commandes reçues concernant nos marques propres PoolPower et Melpool seront expédiées en 72h. Le stock de Perpignan constitue un stock tampon, mais nous



avons également une plateforme logistique de 4 000 m<sup>2</sup>, à Barcelone, regroupant les matières premières et les produits finis.

### Et au niveau commercial ?

Actuellement, nous travaillons avec trois commerciaux. Nous sommes en phase de recrutement pour en embaucher trois de plus, afin de couvrir toute la France.

A présent, nous devons aussi nous positionner sur d'autres nouveaux marchés et nouveaux produits, tels que les piscines hors-sol, piscines bois, spas, saunas.

Grâce à l'acquisition récente d'Interhiva (voir notre article sur [www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com)), nous allons ajouter d'autres produits à notre catalogue, afin de fournir une offre plus complète à nos clients.



[infopiscine@melspring.com](mailto:infopiscine@melspring.com) / [www.melspring.com/poolcare](http://www.melspring.com/poolcare)



## CCEI au rendez-vous des salons européens de fin d'année !



Comme chaque année, CCEI profitera de l'occasion des salons européens pour présenter ses dernières innovations pour la saison à venir. **En cette fin d'année, ses nouveautés seront dévoilées sur les salons Piscina & Wellness, à Barcelone du 17 au 20 octobre, et aquanale, à Cologne, du 7 au 10 novembre prochains.**

A Barcelone, ce sera par le biais de sa nouvelle filiale espagnole, en charge du marché ibérique et ouverte depuis un an à Madrid. Dirigée par Thierry Noel, la filiale présentera sur le stand F131 les solutions développées pour le marché des piscines espagnoles, notamment en matière d'électrolyse de sel avec cellule transparente, éclairages LED, etc.

Présente depuis 3 saisons sur le salon de Cologne, l'équipe commerciale en charge de l'export vers les pays d'Europe de l'Est et du Nord, participera à aquanale 2017, avec les nouveautés 2018 de CCEI et les appareils adaptés aux bassins allemands, notamment sur le stand G-055. En effet, depuis 3 ans, CCEI a pu nouer des partenariats solides avec des fabricants de piscines de ces pays, lui permettant de développer une offre spécifiquement conçue pour ce marché.

[contact@ccei.fr](mailto:contact@ccei.fr) / [eu.ccei-pool.com](http://eu.ccei-pool.com)

## Alain Habif nous a quittés

Jacques-Alexandre Habif nous a fait part à la fin de l'été d'une bien triste nouvelle, le décès de son Papa, Alain Habif à l'âge de 77 ans.

Alain Habif a introduit en Europe, au début des années 80, le premier nettoyeur automatique pour piscine, le fameux Kreepy Krauly. Il a ensuite participé activement au lancement et à l'expansion de la Société Pontoon.

Parallèlement, il s'était investi dans le milieu professionnel, en adhérant à la Fédération Nationale des Constructeurs d'Equipements de Sports Et de Loisirs (Ndlr - la FNCESEL devenue la FPP aujourd'hui), puis en devenant Président de la section Fabricants, Distributeurs de matériels de piscine dans les années 2000 où il fut particulièrement actif à l'époque de la loi relative à la sécurité des piscines.

Depuis 2009, il coulait une retraite heureuse aux côtés de son épouse en région parisienne.

Il menait depuis le même temps un dur combat contre la maladie qui a fini par l'emporter.

Nous gardons d'Alain le souvenir d'un homme chaleureux, courtois, très Pro et avec un grand sens du service.

Nous présentons à toute la famille d'Alain Habif et particulièrement à Jacques-Alexandre nos plus sincères condoléances.



Alain HABIF

Loïc BIAGINI



RETROUVEZ-NOUS  
**STAND B138**

**17-20**  
**OCTOBRE**  
**2017**

PISCINA & WELLNESS BARCELONA



**SOLUTIONS PREMIUM**  
DÉTANCHÉTE  
POUR PISCINES



**SOPRALINER 150**  
La membrane premium PVC armé 150/100<sup>mic</sup>.

- + souple**
- + lisse**
- + intense**





www.soprema.fr  
Mail : contact@soprema.fr



## KYRNOS Piscines, une entreprise en développement

Dans notre précédent numéro (Spécial PROS N° 23), nous vous avons présenté la société Kyrnos Piscines, première usine de fabrication de piscines monocoques en Corse.

Implantée à Lecci, au nord de Porto-Vecchio, l'entreprise est spécialisée dans la conception, la création et la fabrication de piscines en coque polyester.

Découvrons davantage les méthodes de fabrication et les produits de cette société familiale.

### La fabrication

Sur un terrain de 5 000 m<sup>2</sup>, « la nef de fabrication » comme l'appelle Guy Bogoli, créateur de l'entreprise, s'étend sur 1 000 m<sup>2</sup>. Dès le mois d'octobre viendront s'ajouter 400 m<sup>2</sup> supplémentaires, spécialement dédiés à la cellule de production. Une centaine de piscines par an sont réalisées.

En voici les principales étapes :



Application des mats de verre avant projection de la résine



Application des couches de mat de verre + résine terminés avant positionnement des renforts en acier galvanisé



À gauche le commencement des positionnements des renforts et à droite on aperçoit un moule

Lorsque vous visitez ces lieux, la propreté et le soin apportés à la fabrication sont frappants, ce qui est d'autant plus rare dans le domaine de l'application polyester avec l'utilisation de produits collants et de la fibre de verre volatile.

La propreté est une priorité pour l'entreprise qui accorde un soin particulier au nettoyage dans toutes les étapes de fabrication de ses piscines.

Ainsi, entre chaque phase de fabrication, la plateforme de travail est nettoyée, balayée et un nouveau revêtement propre en carton est posé sur le sol.

Autre particularité qui montre la confiance dans la qualité du travail réalisé, le showroom offre des ouvertures sur les ateliers permettant à la clientèle d'observer la production.



Ouverture sur l'atelier par laquelle le client peut suivre la fabrication

### Une variété de modèle de piscines

Créateur de leur propre ligne de piscines, le fabricant se démarque notamment par certaines singularités : rayons dans les angles de 2 cm, aucun crochet à l'intérieur des parois et tous les renforts en acier galvanisé à l'extérieur de la piscine.



Piscine terminée, aperçu des renforts et sur les marches auto porteuses

L'entreprise a créé un nouveau modèle chaque année et en propose 7 aujourd'hui.

#### • SERENA

Première réalisation de Kyrnos Piscines, le modèle Serena, aux dimensions de 7,50 m par 3 m et 1,45 m de profondeur, a été conçu pour être à la fois utilisé en spa de nage ou en piscine traditionnelle.



### • KYRNOS

Tous ces modèles à fond plat, proposent des dimensions différentes : les modèles d'1,40 m de profondeur (Kyrnos 3 à 6), les modèles d'1,50 m de profondeur (Kyrnos 8 à 10 et le Mega Kyrnos de 19 x 4 m).

L'entreprise offre également une gamme de piscines sur mesure.

Isolées par des mousses polyuréthanes en extérieur, les piscines Kyrnos sont quasiment vendues toutes options (couvertures hors sol ou immergées, électrolyseur à sel, régulateur de pH, pompe à chaleur).

Ainsi, ces piscines monobloc offrent un confort appréciable pour un coût réduit dès l'achat et à l'usage, grâce aux importantes économies de traitement et d'entretien qu'elles permettent.



*Piscine sur mesure de 19 X 4 m, de couleur gris anthracite.  
Région de Porto-Vecchio au sud de la Corse*



*Le gel coat à « paillettes et nacre » donne un bel effet !*

### Un large choix de revêtements

Pour piscine neuve ou en rénovation, Kyrnos Piscines est également réputé pour ses réalisations de revêtement d'étanchéité in situ. En polyester dit « semi-adhérent » et aux finitions de qualité, ils se déclinent en plusieurs coloris, des couleurs classiques (gel coat blanc, sable, gris clair) aux gels coat à paillettes et nacre qui font la « griffe » des réalisations Kyrnos.

**Forte de son succès, l'entreprise poursuit son développement et projette d'implanter une unité de production dans l'arrière-pays varois ou niçois.**

[kyrnospiscines@orange.fr](mailto:kyrnospiscines@orange.fr) / [www.kyrnos-piscines.fr](http://www.kyrnos-piscines.fr)

**Kyrnos Piscines®**

**1<sup>er</sup> Créateur, concepteur et fabricant de piscines coque polyester en Corse**

**04 95 24 72 67 - 06 64 97 51 58**  
**kyrnospiscines@orange.fr - www.kyrnos-piscines.fr**

## Que sont-ils devenus ?

### Rencontre avec un ancien élève du Lycée de Pierrelatte

Les formateurs du Lycée de Pierrelatte, Manuel MARTINEZ et Christelle MARSOT, ont rendu visite 10 ans après, à Stéphane MARTIN, l'un de leurs anciens élèves, qui aujourd'hui est à la tête d'une entreprise et d'un magasin, ZEN PISCINES, à Puget-sur-Argens (83).

L'occasion de partager avec nous leurs souvenirs, ceux d'un jeune homme déjà animé plus jeune par un projet dans le métier de la piscine. Découvrons son parcours depuis ses années de formation.



Stéphane MARTIN

### Stéphane MARTIN, aujourd'hui vous avez 33 ans et êtes gérant de ZEN Piscines. Parlez-nous de votre parcours ? Comment êtes-vous arrivé en formation au Lycée de Pierrelatte ?

Au départ, j'ai fait des études de maintenance de systèmes mécaniques automatisés, abordant l'hydraulique, la pneumatique et l'électricité, car je voulais devenir Mécanicien en aéronautique, mais cela ne s'est pas fait. J'aidais parfois mon père, qui travaillait dans le terrassement en maçonnerie, en sous-traitance pour Aquilus. Le gérant de la société Aquilus Piscines au Cannet des Maures, m'a alors proposé de travailler avec lui. Satisfait de mon travail, il m'a proposé de faire une formation aux métiers de la Piscine, par le biais du Lycée de Pierrelatte. Ce fut l'occasion pour moi de cumuler de l'expérience et des connaissances complétant mon cursus.

### Parlez-nous de ZEN PISCINES ?

Nous installons des piscines coques polyester, ainsi que des bassins en revêtement de mosaïque, grâce à une collaboration avec un marchand de carrelage et avec Mon de Pra, pour les piscines monocoques.

Nous employons également un technicien spécialement dédié à l'entretien et la maintenance des piscines.

Pour ma part, je réalise les installations de volets roulants et pompes à chaleur, ainsi que leur dépannage. Mon père gère toujours la partie maçonnerie et terrassement.

Nos chantiers comprennent également pool house, terrasses, cuisines d'été, etc. Lorsque nous démarrons un chantier d'une piscine coque, cela peut durer jusqu'à 3 mois, car nous réalisons tout l'environnement périphérique. Chaque année, nous installons entre 10 et 15 bassins. La demande ne manque pas...

les conditions sont assez agréables. En outre, nous vendons du bonheur, de belles réalisations, donc c'est très gratifiant.

Je conseillerais de suivre des formations complémentaires, ce que j'aurais dû faire plus tôt, en électronique ou en frigorifique, par exemple, où j'ai encore quelques lacunes.

### A votre tour, prendrez-vous un apprenti ?

Bien sûr. D'ailleurs, je prends souvent des stagiaires, car j'aime transmettre ce que j'ai appris.

### Christelle MARSOT, vous rappelez-vous de Stéphane MARTIN ? Qu'aviez-vous décelé en lui à l'époque ?

Stéphane avait une certaine maturité et il avait déjà en tête ce projet de magasin. Il l'a concrétisé et 10 ans après il en est là.

### Vous êtes fier de cette réussite ?

Oui, très fier. Cela nous fait toujours très plaisir de voir « nos » jeunes réussir.

### Manuel MARTINEZ, qu'est-ce qui vous avait marqué chez Stéphane ?

C'était quelqu'un de tenace, qui montrait vraiment l'envie d'acquérir des connaissances qui lui soient utiles en entreprise. Il avait la notion de l'utilité sur le terrain des cours qu'il suivait. C'était donc un bon élément.



J'ai donc suivi cette formation pendant 2 ans, à raison de deux fois six mois en hiver, hors saison. J'en suis sorti avec un Brevet Professionnel des Métiers de la Piscine en poche.

### Qu'avez-vous fait une fois votre diplôme obtenu ?

Mon père a pris la décision à cette époque de créer son propre magasin de produits de piscine, Zen Piscines. Je l'ai accompagné dans cette création. Nous y avons été largement soutenus par ma mère, toujours là dans les moments difficiles.

### Si vous aviez à refaire votre parcours... que changeriez-vous ?

Je pense que j'ouvrerais un magasin plus petit peut-être. Cependant, le fait de créer un magasin dès ma sortie de formation a été une bonne chose, que je referais, car j'ai toujours souhaité devenir chef d'entreprise rapidement.

### Si vous aviez un conseil à donner à un jeune élève, quel serait-il ?

C'est un beau métier, qui nous amène à côtoyer beaucoup de monde. Nous travaillons en extérieur, donc

### Qu'est-ce que cela vous fait de le revoir des années après ?

Cela nous donne la satisfaction du travail accompli et le plaisir d'avoir transmis.

Chers lecteurs, vous-aussi vous êtes ancien élève d'un lycée ou issu d'une formation dans les métiers de la Piscine ? Vous pouvez nous adresser votre parcours, que nous relaterons dans un prochain numéro de Spécial PROS.



## Un produit complémentaire efficace pour une eau étincelante de clarté



Depuis plusieurs années Bruno PARAVEY, Constructeur de piscines à Saint-Tropez et Cogolin (MONSIEUR PISCINE), importe en exclusivité en Europe, pour sa clientèle et quelques pisciniers, Algarine, un anti algue, désinfectant et clarifiant, fabriqué depuis des décennies au Canada. Ce produit s'emploie aussi bien pour traiter l'eau des piscines que des spas. **Grâce à sa triple action, il a pour principales qualités de limiter et d'économiser l'utilisation de produit oxydant, tel que le chlore, le brome ou l'oxygène.** Compatible avec les traitements par électrolyse au sel et au magnésium, il est toutefois incompatible avec l'emploi du PHMB.

Même s'il n'est pas suffisant à lui seul pour désinfecter totalement l'eau d'un bassin, la synergie de ce produit avec le produit oxydant dosé en moindre quantité (quasiment 50 % en moins), rend l'eau

de la piscine claire et limpide, sans algues, même les plus microscopiques.

L'Algarine est compatible avec tous les revêtements de piscines, PVC, polyester, carrelage, peinture, etc. Son action permet également de stabiliser le pH de l'eau de la piscine, pour une eau plus facile à équilibrer.



Bruno PARAVEY

Même dans les eaux plus chaudes des spas, avec sa formule modifiée **Algarine SPA**, il reste très performant et sans aucune odeur.

Il se révèle être un produit complémentaire idéal pour les pisciniers, simple d'utilisation. Une pincée de produit une fois par semaine (20 g / 10 m<sup>3</sup>), additionné au produit de traitement habituel, suffit à procurer une eau sûre et étincelante de clarté.

**Sur le site web Algarine, un calculateur de dosage** (système impérial ou système métrique) est mis à disposition de ses utilisateurs afin d'employer la dose exacte et précise de produit.

[contact@bpdistribution.fr](mailto:contact@bpdistribution.fr) / [www.algarine.com](http://www.algarine.com)

**Sofatec**  
FABRICANT DE COUVERTURES AUTOMATIQUES DE PISCINES

20<sup>ème</sup> anniversaire Sofatec

FPP

ZA La Petite Montagne  
72330 CÉRANS-FOULLETOURTE  
Tél. : 02 43 80 04 61 - Fax : 02 43 80 04 59  
e-mail : sofatec@orange.fr - [www.sofatec.fr](http://www.sofatec.fr)

Esthétisme & Sécurité au service du Confort

MADE IN FRANCE

Depuis maintenant 10 ans, toute l'équipe **SOFATEC** est à votre service pour la fabrication de couvertures automatiques de piscines.

Tous nos enrouleurs hors-sol et immergés sont conformes à la norme NF P 90-308 par le LNE.

Nous développons chaque année, des exclusivités Sofatec : bouchons réglables, lames renforcées 5 alvéoles, répondant ainsi, à toujours plus d'exigence en terme de qualité et de sécurité pour tous les modèles de piscines.

N'hésitez pas à nous consulter, nous sommes à votre écoute.

2 POSSIBILITÉS DE FINITION DES LAMES

Enrouleur réglables

Enrouleur fixes

**EXCLUSIVITÉS SOFATEC**

Lame renforcée 5 alvéoles indépendantes

Copie NF P 90-308 et la norme

## Le 1<sup>er</sup> Roadshow des Spécialistes à l'automne : des formations pour les professionnels de la piscine !

Pour cette fin d'année, 5 fabricants de matériel, cumulant leurs savoir-faire respectifs, se sont unis, à l'initiative de Bernard PHILIPPE, Président de Warmpac, pour créer un Roadshow itinérant spécialement dédié aux professionnels de la piscine.



Ce tout premier Roadshow des Spécialistes aura lieu dans une salle d'exposition, où vous pourrez rencontrer directement les partenaires et participer à des mini-formations thématiques. L'occasion pour les fabricants de matériel d'exposer et d'informer sur leurs fabrications, directement au contact des professionnels qui les commercialisent.

Warmpac pour les pompes à chaleur, WL pour les liners, CCEI pour l'éclairage LED, l'électrolyse et les coffrets, Gaches Chimie pour la chimie de l'eau, et Unibéo pour les structures de piscines en panneaux : 5 spécialistes reconnus sur le marché dans leur domaine d'activités.

L'objectif est de donner un regard aux professionnels sur la globalité du secteur, depuis la construction jusqu'à l'équipement du local technique.

Les mini-formations dureront 30 minutes et porteront sur des sujets concrets, tels que la garantie des liners ou les avantages commerciaux de l'inverter, pour n'en citer que deux.

Retenez les 6 dates et lieux de cette première édition, entre le 24 octobre et le 23 novembre, sur le calendrier 2017 :

- Mardi 24 octobre – de 9 h à 17h30 : Rennes (35)
- Mardi 14 novembre – de 9 h à 17h30 : Strasbourg (67)
- Mardi 21 novembre – de 9 h à 17h30 : Bordeaux (33)
- Jeudi 26 octobre – de 9 h à 17h30 : Aix-en-Provence (13)
- Jeudi 16 novembre – de 9 h à 17h30 : Lyon (69)
- Jeudi 23 novembre – de 9 h à 17h30 : Toulouse (31)

Demande d'inscription gratuite à renvoyer par email à [inscription@roadshow-des-specialistes.fr](mailto:inscription@roadshow-des-specialistes.fr)  
[www.roadshow-des-specialistes.fr](http://www.roadshow-des-specialistes.fr)



Le chemin  
du succès

## Le StepWay®

StepWay® est un plan de vente en image qui est un outil indispensable pour qu'un vendeur maîtrise son entretien de vente et le mène à terme GAGNANT !

Il existe en 2 versions  
papier ou numérique



Maîtriser et Diriger son entretien de vente

Expliquer - Répondre - Convaincre - Conclure

Associer mots et images !

Création personnalisée de votre StepWay®

Piscines / Spas / Abris / PAC / Pergolas / Vérandas / Paysages...



SCÉNARIO écrit page par page  
Page 6 : ...Nous voyons ici, un des avantages de l'utilisation d'un spa...etc.  
Texte de transition sur la page suivante...



Illustrez  
vos démonstrations

Devis / Maquettes

Patrick Sanchez 06 80 26 22 76

**Action Vente**

[actionvente@wanadoo.fr](mailto:actionvente@wanadoo.fr)



## Les techniques de vente avec Patrick SANCHEZ

Calendrier des séminaires d'automne

### Programme au choix sur 3 jours

Suivant ses besoins et ses fonctions dans l'entreprise, chaque participant peut assister à 1, 2 ou 3 jours de formation, le mardi et/ou mercredi et/ou jeudi.



### LE METIER DE VENDEUR – LES TECHNIQUES QUI FONT VENDRE !

#### • JOUR 1 : 8h30-12h30 / 14h-18h30

**Programme :** Vendre des piscines / spas / abris / accessoires...

Accueil clients / Qualification d'un RDV / Structurer sa Découverte (la règle des 4 C) : poser les bonnes questions - répondre aux objections / Objection Prix : comment répondre et justifier son prix / Convaincre : démontrer c'est prouver (comprendre et utiliser les leviers des 5 sens) / Conclure : proposer un contrat Gagnant-Gagnant ! / Partir : conforter et cadrer !

#### • JOUR 2 : 8h30-12h30 / 14h-18h30

**Programme :** Structurer un plan de vente produit - piscines / spas...

Chaque étape des 4 C est étudiée point par point et analysée grâce à des exercices de groupe. Les scénarios retenus sont compilés sur le « Guide de stage », un outil récurrent.

**16h-18h30 :** Les techniques de conclusion sont passées en revue et expliquées.

#### • JOUR 3 : 8h30-12h30 / 14h-18h30

**Programme :** Journée de coaching réservée aux vendeurs et vendeuses confirmés pratiquant la vente ONE SHOT !

Techniques de vente sur Foires et Salons : Filtrage / Plan de vente / passage de main / scénarios de Closing.

Plan de vente ONE SHOT en Showroom : Circuit / Approche / Découverte / Proposition / Closing.

• Tarifs par stagiaire : une journée 145 € / 2 jours

240 € / 3 jours : 295 €.

**FORFAIT ÉTUDE :** Suppléments journaliers par personne, salle de réunion, pauses et déjeuner du midi : 55 €.

(Action Vente est un organisme conventionné ce qui permet un financement par le budget formation de l'entreprise.)

### CALENDRIER D'AUTOMNE

- Région Parisienne : 10/11/12 octobre 2017
- Nantes : 17/18/19 octobre 2017
- Bordeaux : 24/25/26 octobre 2017
- Toulouse : 7/8/9 novembre 2017
- Strasbourg : 14/15/16 novembre 2017
- Nevers : 21/22/23 novembre 2017.

[actionvente@wanadoo.fr](mailto:actionvente@wanadoo.fr)  
[www.actionvente.com](http://www.actionvente.com)

## Formation à la pose de membrane PVC armé avec un spécialiste



Le centre de formation aux techniques de pose et soudure de membranes PVC armé en piscine ST Formation, déménagement et s'agrandit au 11 rue Allaman à Voiron (38). L'établissement,

animé par **Aldo Lanzalotta**, triple ainsi la surface de ses locaux, qui sera opérationnelle pour la prochaine session, fin octobre. Ce centre de formation est partenaire depuis 3 ans de 4 distributeurs et revendeurs de membranes différentes, pour qui il dispense les formations. La nouvelle adresse offre un local plus grand, chauffé, mieux adapté et disposant surtout de technologies récentes en termes d'aspirations, permettant une amélioration de la qualité de la formation.

Les stagiaires, outillés par le centre, travaillent sur de vrais podiums avec membrane, par session de 8 participants. Chaque stagiaire œuvre individuellement sur une mini piscine, et teste toutes les marques de membranes représentées. L'apprentissage passe par des cas pratiques, avec mise en situation réelle pour résoudre des problématiques.

**La formation s'articule autour de 2 niveaux : Niveau Initiation et Niveau Perfectionnement.** Les deux doivent être suivis pour être opérationnel. Un Niveau Expert est aussi proposé pour les pisciniers ayant déjà une pratique de la pose mais souhaitant se perfectionner sur des formes de piscines particulières (débordement, miroir, escaliers spéciaux...).

ST Formation, qui forme aussi des poseurs de membranes venus d'Allemagne, de Suisse, Italie, Belgique..., affiche un taux de réussite de 95 % lors de ses formations.

Enfin, Aldo Lanzalotta, accompagne si besoin\* sur leur premier chantier de pose les personnes ayant suivi ses formations.

\* Voir conditions au centre de formation

### Dates des sessions

Le centre de formation agréé ST Formation, vous donne donc rendez-vous dès le mois d'octobre pour une année de formations, à Voiron (38), visant aussi bien les débutants, chefs d'entreprise, techniciens, ouvriers spécialisés, artisans ou salariés.

### Niveau Initiation à la soudure et la pose de membrane PVC armé (débutants) :

- 23-24-25 / 30-31 octobre 2017 + 1<sup>er</sup> novembre
- 13-14-15 / 27-28 -29 novembre
- 4-5-6 / 11-12-13 / 18-19-20 décembre
- 8-9-10 / 15-16-17 / 29-30-31 janvier 2018
- 5-6-7 / 19-20-21 / 26-27-28 février
- 5-6-7 / 19-20-21 / 26-27-28 mars
- 9-10-11 / 16-17-18 / 23-24-25 avril
- 14-15-16 / 28-29-30 mai
- 11-12-13 / 25-26-27 juin
- 2-3-4 / 16-17-18 juillet



### Niveau Perfectionnement à la pose et la soudure de membrane PVC armé, avec formes complexes :

- 26-27 octobre 2017
- 7-8 / 21-22 décembre
- 1-2 / 8-9 / 22-23 février
- 12-13 / 19-20 - 26-27 avril
- 14-15 / 28-29 juin
- 2-3 / 16-17 / 30 nov. + 1<sup>er</sup> déc.
- 11-12 / 18-19 janvier 2018
- 1-2 / 8-9 / 22-23 / 29-30 mars
- 17-18 / 31 mai + 1<sup>er</sup> juin
- 5-6 / 19-20 juillet.

[contact@st-formation.com](mailto:contact@st-formation.com) / [www.st-formationpiscine.fr](http://www.st-formationpiscine.fr)

## Les formations d'automne à la SCP ACADEMY !

Née il y a moins d'un an, la SCP ACADEMY relance déjà pour cette fin d'année ses formations, destinées aux clients de SCP, professionnels de la piscine et du spa.

Les professionnels peuvent y participer dès l'automne et jusque fin janvier 2018 pour suivre 2 modules.

Un module « Maintenance » vous permettra de gagner en autonomie sur les sites de dépannages, d'optimiser vos déplacements et de fidéliser votre clientèle.

Le module « Chimie » (niveau 2 perfectionnement) vous aidera à maîtriser la mesure et l'ajustement de l'équilibre de l'eau de piscine, diagnostiquer les origines d'un déséquilibre de l'eau, anticiper et solutionner les problèmes de traitement. Outre le Docteur en Chimie et Chef de Produit SCP Europe Xavier DAROK pour la partie « Chimie », ces formations auront pour intervenants les techniciens SAV de SCP et ses partenaires.

**Les dates ( de 8h30 à 17h30) et lieux**

- **Fréjus** : Maintenance le 6/11 – Chimie le 7/11
- **Aix-en-Provence** : Maintenance le 9/11 – Chimie le 8/11

Informations et inscriptions : Aurélie ROUSSEL [aurelie.rousseau@scppool.com](mailto:aurelie.rousseau@scppool.com) / [www.scpeurope.fr](http://www.scpeurope.fr)

- **Bordeaux** : Maintenance le 13/11 – Chimie le 14/11

- **La Rochelle** : Maintenance le 16/11 – Chimie le 15/11

- **Toulouse** : Maintenance le 5/12 – Chimie le 6/12

- **Montpellier** : Maintenance le 8/12 – Chimie le 7/12

- **Lyon** : Maintenance le 11/12 – Chimie le 12/12

- **Colmar** : Maintenance le 14/12 – Chimie le 13/12

- **Paris Nord** : Maintenance le 22/01/18 – Chimie le 23/01

- **Le Mans** : Chimie le 24/01

- **Nantes** : Maintenance le 26/01 – Chimie le 25/01



## Formations APF : pose liner et pannes de couvertures automatiques

Après le succès remporté par les formations « Pose Liner » d'APF dispensées au CFA de Pierrelatte en début d'année, le spécialiste du revêtement d'étanchéité renouvelle son partenariat avec le centre de formation et double les sessions ! Une nouvelle formation technique sur les couvertures automatiques a été créée, « Recherche et détection de pannes de couvertures automatiques » et donnera lieu à 4 sessions.

L'occasion pour APF d'inaugurer son nouvel espace de formation dans ses locaux d'Annoy. Ces formations sont ouvertes à tous les professionnels pisciniers désireux de se spécialiser ou de renforcer leurs compétences dans ces domaines de formation.

**Pose Liner au CFA de Pierrelatte (26) :**

27 Novembre 2017 / 15 janvier 2018 / 9 février 2018 / 9 mars 2018 / 6 avril 2018

**Pose Liner chez APF (07) :**

29 novembre 2017 / 5 décembre 2017 / 17 janvier 2018 / 7 février 2018

**Recherche et détection de pannes de couvertures automatiques – APF :**

28 novembre 2017 / 6 décembre 2017 / 18 janvier 2018 / 6 février 2018



[marketing@apf-france.com](mailto:marketing@apf-france.com)  
[www.apf-france.com](http://www.apf-france.com)

## Les ateliers de formation de la PENTAIR Academy

La PENTAIR Academy propose aux professionnels de la piscine de découvrir les évolutions des dernières technologies en matière de systèmes d'automatisation, pompes, chauffages, éclairage, filtration, ... en participant à des séries d'ateliers dans différents lieux en Europe, par le biais du PENTAIR Academy Training Tour.

Animées par des instructeurs expérimentés, des cours détaillés guident les participants pour paramétrer, installer, détecter les pannes et effectuer l'entretien des équipements piscine dernière génération. Les professionnels peuvent ainsi mettre à jour leurs connaissances et valoriser leur savoir-faire auprès de leurs clients.

Les sujets varient à chaque atelier :

- Pompes à vitesse variable et connectivité
- Automatisation - possibilités, connectivité électrique et hydraulique, usage et entretien : IntelliPool® / ControlPro™
- Chauffages: pompe à chaleur UltraTemp-E/ chaudière à gaz MasterTemp
- Mises à jour et à niveau de nos produits
- Nettoyeurs et chlorinateurs

Ces formations, exclusivement réservées aux membres PIP, sont gratuites et comprennent un cours théorique, un déjeuner et des ateliers. Les places sont limitées. Les dates et lieux sont susceptibles d'être modifiés.

- Bordeaux le 14.11.2017
- Montpellier le 21.11.17
- Marseille le 23.11.17
- Lyon le 05.12.17
- Oberhausen (ALL) le 14.12.17
- Bologne (IT) le 18.01.2018
- Köningslutter (ALL) le 30.01.18
- Toulouse le 16.11.17
- Lecce (IT) le 22.11
- Nice le 28.11
- Francfort (ALL) le 12.12.17
- Brescia (IT) le 16.01.18
- Gent (BE) le 25.01.18
- Herentals (BE) le 08.02.18



[marketing.poolmea@pentair.com](mailto:marketing.poolmea@pentair.com)  
[www.pentairpooleurope.com](http://www.pentairpooleurope.com)



## Les formations d'Experts de CTX Professional & AstralPool

Comme chaque année, les professionnels peuvent assister gratuitement aux Formations d'Experts CTX & ASTRALPOOL proposées par FLUIDRA, leur permettant de découvrir les nouveaux produits et nouvelles techniques de vente, approfondir leurs connaissances, parfaire leurs compétences...

Dispensées par des intervenants experts dans leurs domaines respectifs, réparties dans 8 villes de France et à Courcelles en Belgique, ces formations prennent nouvellement aussi en 2018 la forme d'ateliers pratiques et interactifs pour certains thèmes abordés : spas, couvertures automatiques, abris et pompes à chaleur. Plus théoriques, les formations sur le traitement de l'eau et la piscine publique seront abordées pour développer l'expertise dans l'analyse de l'eau pour l'une et la connaissance des réglementations et d'un marché spécifique pour la seconde.

### Nouveautés en 2018 :

- La formation pratique et théorique de connaissance et pose du liner, avec de nouveaux outils numériques et la pose en pratique !
- Des sessions de formation au lycée professionnel de Pierrelatte.

### Lieux et dates des formations (le matin) :

- TRAITEMENT DE L'EAU : Perpignan le 25 septembre 2017 / Bordeaux le 9 octobre 2017 / Montpellier le 14 novembre 2017 / Aix-en-Provence le 4 décembre 2017 / Lyon le 18 décembre 2017 / Mulhouse le 19 décembre 2017 / Paris le 15 janvier 2018 / Pierrelatte le 30 janvier 2018 / Courcelles (Belgique) le 27 février 2018.
- LINER : Perpignan le 26 septembre 2017

- PISCINE PUBLIQUE : Bordeaux le 12 octobre 2017 / Paris le 16 janvier 2018 / Aix-en-Provence le 7 décembre 2017.

### Lieux et dates des ateliers (l'après-midi) :

- SPA : Perpignan le 25 septembre 2017 / Bordeaux le 9 octobre 2017 / Montpellier le 14 novembre 2017 / Aix-en-Provence le 4 décembre 2017 / Lyon le 18 décembre 2017 / Mulhouse le 19 décembre 2017 / Paris le 15 janvier 2018 / Pierrelatte le 30 janvier 2018 / Courcelles (Belgique) le 27 février 2018.
- COUVERTURE AUTOMATIQUE : mêmes dates et lieux.
- ABRI : mêmes dates et lieux.
- POMPE A CHALEUR : mêmes dates et lieux.



Les formations ont lieu soit en agence, soit dans des hôtels de proximité. Elles peuvent se faire sur demande sur site. Retrouvez tout le détail de ces formations sur [www.EuroSpaPoolNews.com](http://www.EuroSpaPoolNews.com), rubrique « Formations ».

Inscriptions sur [www.fluidrafrance.fr/formation\\_2018](http://www.fluidrafrance.fr/formation_2018) [marketing@fluidra.fr](mailto:marketing@fluidra.fr)

## Formation sur la série de normes européennes avec la FPP : structures et Circulation de l'eau des piscines familiales.

La FPP propose aux professionnels deux journées de formation sur les premières normes européennes. Une journée sera consacrée aux normes relatives à la circulation de l'eau, publiées en avril 2016, l'autre abordera les normes concernant les structures de piscine, publiées en octobre 2015. Face au succès de ces formations, la FPP ajoute des sessions supplémentaires en province et à Paris, en octobre, novembre et décembre.



Les formations sont assurées par Pierre IORIO, titulaire d'une Licence de Chimie, d'un Master en Chimie - spécialité Matériaux et d'un Master de 3<sup>e</sup> cycle sur le Management de la qualité.

- **Formation sur les premières normes européennes sur les structures de piscines (octobre 2015)**
  - Session 8 : 4 octobre 2017 à PARIS
  - Session 9 : 16 novembre 2017 à LYON
  - Session 10 : 6 décembre 2017 à AIX EN PROVENCE
  - Session 11 : 13 décembre 2017 à RENNES
- **Formation sur les premières normes européennes sur la circulation de l'eau (avril 2016)**
  - Session 10 : 5 décembre 2017 à AIX EN PROVENCE
  - Session 11 : 12 décembre 2017 à RENNES

### Le coût de la formation et les modalités d'inscription

Le coût de la formation est de 200€ HT (240 € TTC) par adhérent à la FPP pour l'ensemble de la journée et de 300€ HT (360€ TTC) par adhérent si l'adhérent souhaite participer à la formation « Structure » et « Circulation de l'eau ».

Voir le programme détaillé et complétez votre bulletin de participation sur [www.EuroSpaPoolNews.com](http://www.EuroSpaPoolNews.com).

[contact@propiscines.fr](mailto:contact@propiscines.fr) / [www.propiscines.fr](http://www.propiscines.fr)

Pour paraître dans cette

**RUBRIQUE**

n'hésitez pas à nous  
envoyer vos programmes de  
**FORMATIONS**

Nous serons votre relais  
pour les diffuser toute l'année  
sur notre site

[www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com),  
rubrique **FORMATIONS**

## La formation BP Piscine à Saint-Grégoire (35)

En septembre 2016, une formation BP des Métiers de la Piscine a vu le jour à Saint Grégoire grâce à la volonté de Mickaël GUIGUEN, directeur de la Maison Familiale Urbaine de Rennes et la collaboration de Johann DONIO, Responsable de la Formation Technicien Piscine.

### Parlez-nous de la MFU que vous dirigez.

**Mickaël GUIGUEN** : La MFU (Maison Familiale Urbaine) appartient au réseau des MFR (Maison Familiale Rurale) qui vient de fêter ses 80 ans à la Rochelle et qui a voulu dupliquer son savoir-faire en milieu urbain. A l'origine, l'association a été créée à Rennes, puis nous avons eu l'opportunité de construire un bâtiment à Saint-Grégoire (5 kms de Rennes) en pleine campagne pour proposer, dans un premier temps, une formation autour de la maintenance des bâtiments par apprentissage. Petit à petit, nous avons mis en place des formations adultes d'agent de maintenance des bâtiments, de la formation en certificat de spécialisation construction paysagère, et le petit dernier, le BP des Métiers de la Piscine.



Mickaël GUIGUEN et Johann DONIO

### Qui est à l'origine de cette formation ?

**M.G** : L'idée est venue d'une rencontre un peu par hasard d'un professionnel qui me faisait part de la difficulté à trouver des techniciens compétents. Trouvant le lien intéressant avec les paysagistes et la maintenance des bâtiments qui est un métier polyvalent, j'ai cherché sur internet ce qui existait comme formation et j'ai trouvé le BP Métiers de la Piscine. J'ai rencontré Mme Joëlle Pulinx à Paris (Ndlr : Déléguée Générale Fédération des Professionnels de la Piscine et du spa au sein de la Fédération des Professionnels de la Piscine) et Monsieur Philippe Bach (Ndlr : Rennais d'origine et ancien Président de la FPP) qui m'ont donné le feu vert pour poursuivre ma démarche sur la région Bretagne. Les professionnels que je rencontrais ont accueilli ce projet à bras ouverts car l'obligation d'aller se former dans le sud ou le sud-est de la France constituait un frein pour les jeunes intéressés par la profession. J'ai donc pu m'appuyer sur un réseau d'entreprises importantes de fabrication de matériel de piscine de la région de Rennes et de Nantes.

### Il vous a fallu ensuite recruter un formateur ?

**M.G** : Une fois l'aval du Conseil Régional pour ouvrir cette section par apprentissage obtenu, nous nous sommes mis en quête d'un formateur technicien de la piscine. Nous avons eu l'opportunité de recevoir une candidature locale, celle de Johann Donio qui avait suivi la formation du BP des Métiers de la Piscine à Pierrelatte et qui avait une expérience de 15 ans dans le métier, donc c'était le rêve !

### Comment est composée l'équipe d'enseignants ?

**Johann DONIO** : L'équipe pédagogique se compose notamment de Laëtitia BELIN, formatrice en électricité, Stéphane BOUVAIS, formateur intervenant sur le volet hydraulique, et Jean-Marc MACÉ, formateur en aménagements paysagers.



Pour ma part, j'enseigne la chimie, le traitement de l'eau qui était ma spécialité dans ma dernière entreprise.

Nos élèves bénéficient aussi d'enseignement général et d'économie d'entreprise. En 1° comme en 2° année, nous avons essayé de compléter l'aspect pédagogique en mettant l'accent sur les visites techniques et l'intervention de professionnels de la piscine.

### Combien d'élèves étaient inscrits pour la rentrée 2016 ?

**J.D** : Respectant une demande de la FPP pour ne pas « noyer » le marché de techniciens, la formation a obtenu une autorisation de 8 élèves minimum à 12 maximum par année de formation sur un rayon de recrutement qui concerne la Bretagne et le quart nord-ouest de la France. La rentrée 2016 comptait 7 élèves venant principalement de la région Bretagne et aux parcours très divers : un CAP maçon, un bac pro plombier, un bac pro hygiène sécurité, un BTS géomètre, un BTP aménagement paysager et le dernier une licence banque assurance ! 10 sont déjà préinscrits pour la rentrée 2017.

### Envisagez-vous de proposer des formations continues ?

**M.G** : Comme nous recevons une forte demande de la part des chefs d'entreprise, nous en développerons probablement dans le futur d'autant qu'un nouveau bâtiment d'environ 900 m<sup>2</sup> pour l'ensemble de nos formations est prévu en septembre 2019. Un plateau technique sera dédié à la piscine.

Le marché fonctionne très bien en Bretagne surtout depuis 2 ans. Nous avons à cœur de répondre aux besoins du territoire et à la spécificité bretonne.





## La sécurité dans les métiers de la piscine au programme du Centre de formation de Grasse

Le Centre de Formation de Grasse forme chaque année une vingtaine d'apprentis. Le respect des règles d'hygiène et de sécurité propres aux métiers de la Piscine fait partie intégrante de la formation reçue par les apprentis techniciens.

Dans les métiers de la piscine, l'utilisation de substances nocives pour la santé doit être prise en compte par le professionnel. Le risque chimique ne se limite pas à l'usage des produits de traitement de l'eau. Ainsi, pour la réalisation des réseaux hydrauliques, la technique la plus répandue est la soudure à froid des canalisations en PVC, avec utilisation de colles contenant des solvants volatils.

Les contraintes techniques, en particulier le temps de remise en pression des canalisations, ont imposé l'utilisation de solvants améliorant les performances techniques de ces colles. Or, il s'avère que certains de ces solvants sont nocifs pour la santé des utilisateurs, c'est-à-dire les techniciens pisciniers. Certaines colles PVC, par exemple, contiennent du tétrahydrofurane, une substance classée CMR (Cancérogène Mutagène Reprotoxique).

**La fiche toxicologique du THF donne les informations suivantes :**

Mentions de danger :

- H225 - Liquide et vapeur très inflammables
- H319 - Provoque une irritation sévère des yeux
- H335 - Peut irriter les voies respiratoires
- H351 - Susceptible de provoquer le cancer



En mars 2017, le Centre de Formation de Grasse a reçu la société GEB, venue présenter ses produits et sensibiliser les apprentis aux bons gestes à avoir lors de la manipulation de la colle PVC. Cette société développe des colles PVC sans THF et vient de lancer récemment la GEBSOPLAST HT PLUS, une colle polyvalente de haute qualité, pour différents types de PVC et ABS, qui ne contient ni THF, ni substance classée CRM.

Ce fut l'occasion pour les apprentis d'être sensibilisés sur l'usage de ces produits à long terme et sur l'importance de choisir un produit de qualité, moins nocif pour le professionnel.



Les colles utilisées par les apprentis, sans THF



Diane WEINUM et Lyly Perle FABRI (GEB) avec les apprentis grassois de 1<sup>re</sup> année du BP Métiers de la Piscine

[formation.piscine.grasse@gmail.com](mailto:formation.piscine.grasse@gmail.com)

## Une soirée réussie à l'UFA de Pierrelatte (26)

Pour clore l'année de formation du BP et du BTS des Métiers de la Piscine à Pierrelatte, une sympathique soirée a rassemblé les Chargés de formations.



Une soirée réussie



Delphine et Innocent HOAREAU et leurs enfants

Comme chaque année, les deux responsables et passionnés de cette formation, « Manu » Martinez et Christelle Marsot, avaient prévu de se regrouper un soir de juin autour d'une immense paëlla, cuisinée dehors au feu de bois. Notre Rédacteur en chef Guy Mémin y était convié.

Cette soirée amicale renforce les liens étroits qui existent entre les formateurs et les apprentis de cette formation aux métiers de la Piscine.

Isabelle Henry, Manager opérationnelle du CFA IFIR Lyon, était présente, comme chaque année, au milieu de tous les formateurs. IFIR, c'est 26 autres formations par apprentissage, avec la gestion des Taxes d'Apprentissage des entreprises et le financement par le Conseil Régional.



Christelle MARSOT et Manu MARTINEZ



Alain DAVOINE (Chimie), Jérôme LALFERT (JLS Piscine), Gérard HOUDIARNE (GS Piscine)



Malorie GENOYER (Français), Martine VERSTRAETEN (Anglais), Isabelle HENRY (Lyon)



A la paëlla avec Manu MARTINEZ et Mathieu BOUVIER (Isi Miroir)

L'illustration de cette bonne ambiance durant les 2 années d'apprentissage à Pierrelatte était illustrée également par la présence de deux anciens élèves du BP des sessions 2007/2009, le « couple UFA », Delphine et Innocent Hoareau (originaires de la Réunion).

[formation.piscine@orange.fr](mailto:formation.piscine@orange.fr)

## Le Salon Piscine & Bien-Être du 2 au 10 décembre 2017 : une clientèle ciblée avec des projets concrets !

"Le seul salon national grand public de la profession vous donne rendez-vous durant 9 jours à Paris – Porte de Versailles du 2 au 10 décembre 2017, dans le Pavillon 3.2.

Le marché de la piscine a retrouvé une croissance optimale depuis déjà 2 ans et ce premier semestre 2017 présage également une très belle année.

C'est donc avec beaucoup d'enthousiasme que nous construisons pour vous la prochaine édition : l'embellie du secteur de la piscine vous permettra de rencontrer une large clientèle au Salon Piscine & Bien-Être, chaque année plus ciblée et qualifiée afin de correspondre au mieux à vos attentes.

Nous vous remercions de votre confiance, et aurons plaisir à vous retrouver dans quelques mois.

A très bientôt !"



**Martine Miltchev**  
Commissaire Général Adjoint



### LE SALON PISCINE & BIEN-ÊTRE EN CHIFFRES

#### Une clientèle nationale, des visiteurs ciblés :

Plus de 30 000 visiteurs en 2016 (chiffres OJS) dont :

- 49 % de parisiens - 51 % province,
- 63 % ont entre 41 et 60 ans,
- 73 % viennent en couple ou en famille.

#### Un visitorat de particuliers à fort pouvoir d'achat :

- 72 % se sont rendus sur le Salon avec un projet d'achat (3 visiteurs sur 4),
- 74 % sont issus des CSP+ (cadres, professions libérales, chef d'entreprises, professions intellectuelles et artistiques, etc.).
- 26 % des retraités à fort pouvoir d'achat.

#### Des budgets variés et conséquents, pouvant aller jusqu'à plus de 100 000€ :

- 59 % > de 10 000€ à 50 000€,
- 9 % > de 50 000€ à 100 000€,
- 3 % > de budget supérieur à 100 000€

#### La pérennité et la notoriété du salon :

- 54<sup>e</sup> édition en 2017.

### LES ATOUTS POUR LES EXPOSANTS

- Générer du chiffre d'affaires immédiat en concluant des ventes sur le Salon,
- Capturer des contacts permettant d'alimenter leur carnet de commande après le Salon,
- Rencontrer une clientèle nationale, qualitative et ciblée,
- Présenter leurs nouveautés au grand public et à la presse,
- Profiter d'un dispositif de communication et de promotion unique toute l'année, sur le site du salon, son blog et les réseaux sociaux...
- Bénéficier de la couverture médiatique du salon : affichage, radio, presse écrite et internet, Blog, Newsletter, Réseaux sociaux, etc.



Pour réserver votre espace, prenez contact avec :  
Martine Miltchev - 01 47 56 64 66 - [martine.miltchev@reedexpo.fr](mailto:martine.miltchev@reedexpo.fr)  
[www.salonpiscineparis.com](http://www.salonpiscineparis.com)





## La reprise des carnets de commandes...

Bonjour à tous,

Encore un été de passé... Fait de journées bien remplies... En espérant que le tiroir-caisse le soit aussi ! Alors que c'est à ce moment même que vous aimeriez souffler, la période est propice à remplir à nouveau les carnets de commandes. Nous nous étions habitués à cette saison où la demande est reine. Ces moments où il est plus difficile de répondre à la demande que de la provoquer... C'est le lot de tous les métiers liés à des produits et services ultra saisonniers. En ces moments, les techniques de vente sont moins utiles que les stratégies de stockage, anticipations et règles d'organisations de haute volée... Mais c'est fini, il faut tourner cette page, celle de la demande effrénée, pour la remplacer par une tornade d'offres, effrénées elles aussi.

La « bataille commerciale » reprend ! Les nouveaux prospects, motivés par un été chaud-bouillant, vont vouloir enfin s'équiper ! Ceux l'étant déjà, vont étoffer et faire évoluer leurs équipements. C'est donc le moment de reprendre les bonnes habitudes, de proposer des offres et d'oublier ces « mois-bonheurs » de demandes prolifiques.

Les prospects, plus que jamais, font face à un choix incroyable et d'autant plus avec les offres internet. Ils ont l'impression de tout savoir et tout comprendre, de connaître les prix, les bonnes affaires... Ils sont à la merci des marchands de rêves, des accroches tapageuses et du teasing, orchestrés par les as du marketing.

Il vous faut donc refaire appel aux bonnes stratégies et **développer un plan de vente structuré et professionnel.**

Il y a deux raisons majeures motivant la nécessité d'être très efficace en ce début d'automne. La première est purement mécanique : après un été prospère et incitateur, les commandes ne peuvent qu'affluer. La seconde raison est qu'il est prudent, cela va de soi, de remplir les carnets de commandes en présaison.

### REPRENDRE SON RÔLE DE VENDEUR

Au risque de me répéter, je rappelle que **VENDEUR** n'est pas répondre à une demande et rédiger des dizaines de devis qui n'auront que rarement de suite. Le **métier de Vendeur** est avant tout celui qui permet de résoudre les équations menant à la signature d'une commande. Ne perdez jamais de vue que vos concurrents ne sont pas vos ennemis, mais guère vos amis non plus, le monde des Bisounours a disparu...

Le chèque de plusieurs milliers d'euros d'un prospect ira de toute façon dans un tiroir-caisse... Autant que ce soit le vôtre !

### C'EST QUOI UN VENDEUR D'ÉLITE ?

Réinventons ce métier, trop longtemps dévalorisé par des schémas stéréotypés de « vendeur-menteur », baratinneur, « très sympa, mais on se méfie quand même ! », etc.



Pour remettre les pendules à l'heure, en marketing, il faut simplement se poser une seule question : « **Mais qu'attend mon prospect ?** ».

Il attend simplement :

- le meilleur **rapport qualité-service-prix** ;
- de **trouver la confiance**, issue du sérieux et du savoir-faire ;
- d'**être un privilégié** et de bénéficier d'un avantage **sincère**.

Et, inconsciemment, il recherche, en plus de tout cela, un conseiller expert et sérieux, **une personne humainement attachante**... Volontairement, je n'utilise pas le terme « sympathique », car cela va au-delà...

Pour répondre à ces légitimes attentes, un vendeur qui veut remplir ses carnets de commandes et gagner **la bataille des concurrents**, doit développer un **plan de vente structuré**, et s'aider d'outils visuels et matériels (échantillons).



Patrick SANCHEZ

### LES ÉTAPES D'UN PLAN DE VENTE GAGNANT

**Attirer / Séduire / Raconter / Découvrir / Convaincre / Offrir... et Garder !**

Regardons en détail ces phases :

#### • ATTIRER

Le prospect doit, dans un premier temps, pousser votre porte. La porte réelle d'un magasin, ou virtuelle, s'il s'agit d'internet, des réseaux sociaux ou encore du téléphone. En cela, on comprend l'immense importance des codes couleurs, accroches visuelles et promotions annoncées. En effet, il faut perdre la mauvaise habitude, d'un autre temps, de ne faire des promotions qu'en période hors-saison, quand les affaires sont au point mort ! Il faut surtout proposer des promotions en pleine saison, quand la demande est à son apogée... Car elles serviront à diriger les prospects vers votre porte **avant celle des concurrents !**

#### • SÉDUIRE

Le premier regard de l'un et de l'autre (prospect et vendeur) est déterminant, car il instaure un climat avant même le premier mot. Autant que celui-ci soit positif ! En effet, il faut savoir que dès lors, la vente est engagée : sourire, codes couleurs, dress code, etc.

**L'accueil** : Quand un prospect pousse votre porte, il faut déclencher l'alerte totale ! Perdez encore une fois les mauvaises habitudes de trop nombreux magasins, celles de ne pas interrompre les tâches en cours et absolument **privilégier « les entrants »**.

Je me plais à dire lors de mes stages : « Quand un prospect entre dans votre magasin, c'est votre salaire qui entre, donc on bichonne son salaire ! »

**Les deux accueils** : ils sont différents suivant le type et la superficie du magasin.

**Les showrooms** : On ne se « jette pas » sur les prospects, c'est un mauvais réflexe, qui tue nombre de ventes dans tous les magasins aménagés avec un parcours de visite.



Non ! On accueille par un sourire et une parole de bienvenue, puis on indique le sens de la visite, on signifie que l'on est disponible au moment que le prospect jugera utile et opportun. Puis, on laisse le prospect en semi-liberté, gardant un œil sur son parcours... et surtout, en restant totalement disponible pour intervenir si besoin !

**Les magasins sans parcours et ceux de petite surface :** Ici, bien entendu, on est bien obligé d'accueillir directement le prospect.

Il faut là encore être disponible et sortir sa première arme : **le sourire !**

**QUAND UN PROSPECT POUSSE VOTRE PORTE, IL FAUT DÉCLENCHER L'ALERTE TOTALE ! PERDEZ ENCORE UNE FOIS LES MAUVAISES HABITUDES DE TROP NOMBREUX MAGASINS, CELLES DE NE PAS INTERROMPRE LES TÂCHES EN COURS ET ABSOLUMENT PRIVILÉGIER « LES ENTRANTS ».**

Ensuite, évitez les phrases usées, elles aussi d'un autre temps, du genre « Un petit renseignement messieurs-dames? », ou encore, « Puis-je vous être utile ? ». Évitez toutes les questions fermées, pour **privilegier les questions ouvertes**, celles qui amènent des réponses commentées et non un « OUI » ou un « NON » clôturant la conversation.

**Exemple d'une question ouverte, véritable « bijou » :** « Bonjour messieurs-dames, bienvenue ! Vous désirez un renseignement sur quel type de produit ? » (Bien entendu, cette question ouverte est illuminée obligatoirement par un large et franc **sourire !**)

**• RACONTER : vendre son savoir-faire**  
**La théorie du « Beau-frère idéal »**

En préambule, laissez-moi vous raconter la métaphore que j'utilise dans mes stages, pour illustrer cet aspect majeur aidant à comprendre exactement les comportements d'un prospect.

Imaginez un grand chirurgien, reconnu... Il a besoin de changer l'écran géant de télévision de sa clinique et souhaite acquérir le top de la nouvelle technologie, pour laquelle il n'a aucune compétence ni connaissances... Il doit prendre une décision rapide. Il a trois « lucarnes » possibles : internet, une grande enseigne nationale du centre commercial le plus proche et, troisième option, appeler son beau-frère, avec qui il est en bonne amitié, qui plus est, Ingénieur et grand spécialiste dans le domaine des supports numériques.

Sur internet il va crouler sous les offres « teasings » et dizaines de marques qui s'annoncent toutes meilleures les unes que les autres...

Dans le magasin du centre commercial, il va perdre un temps précieux, être là aussi confronté à un choix pléthorique, avec moult étiquettes, offres, options..., en bref, un casse-tête infernal, où de « gentils vendeurs » vont lui tenir un langage hermétique pour un non-initié. Ces assistants, par contre, n'appliqueront quasiment jamais de plan de vente dirigeant, non pas parce qu'ils sont incompetents, mais simplement parce qu'ils ne sont pas formés aux techniques de ventes et bien souvent passent du rayon tv à celui des grille-pain !

La dernière option : **appeler son beau-frère pour lui demander son avis.**

Ce dernier lui posera 2 ou 3 questions : « Où », « Dans quelle pièce ? » « Pour qui ? », « Pourquoi ? », « Combien ? », puis il lui donnera un nom, une référence, en lui assurant le meilleur rapport qualité-service-prix !

Et là, croyez-moi, personne, non personne, ni même aucun marchand, ne pourra le faire changer d'avis, car le beau-frère a résolu l'**équation magique : confiance-expertise-sérieux...** Il a choisi à sa place ! Et quelle libération pour lui, qui n'a pas cette expertise l'aidant à choisir seul !

Alors, me direz-vous : « *Quel rapport avec le vendeur ?* » Tout,... oui vraiment tout !

Le vendeur d'élite doit toujours garder à l'esprit cette petite histoire, car son plan de vente idéal est tout simplement d'être « le beau-frère idéal » de son prospect...

Il doit tout bonnement au cours de son plan de vente, séduire, s'attirer la sympathie, entrer en empathie en questionnant, parler budget, et surtout, **prouver sa compétence et son savoir-faire.** Il doit enfin, **réellement aider le prospect à prendre sa décision !**

**• CONVAINCRE**

Après avoir écouté, cerné et découvert les besoins et les limites financières du prospect, il faut démarrer les argumentaires. Pour convaincre, **il faut avancer des avantages et surtout les PROUVER !** Pour ce faire, les outils sont indispensables (images, vidéos, échantillons, preuves, etc.).

Et souvenez-vous toujours et toujours : **DIRE NE SUFFIT PAS, IL FAUT DES PREUVES !**



**• OFFRIR ET CONCLURE**

Justifiez votre prix, puis **offrez un avantage unique et personnalisé**, ce que l'on appelle « une opportunité » ! Justifiez-le par un **accord GAGNANT - GAGNANT.**

Quand le produit ou service est identifié, **il faut mettre en face un prix !**

À partir de ce moment-là, il existe deux attitudes, qui déclenchent des polémiques et sont de véritables « bâtons de dynamites » ! **Deux écoles en effet s'affrontent.**

**La première**, fleuron de notre culture bienpensante, consiste à dire : « *C'est mon prix et je n'ai aucune raison de faire une remise ! Je ne suis pas un marchand de remises, ni un casseur de prix !* », etc. Cette réaction, bien connue, bien que partant de bons et réels sentiments, est néanmoins **déconnectée de la réalité du paysage marketing actuel !**

**La seconde**, celle que je défends, reconnaît, au-delà des considérations psycho-sociétales, qu'il faut être lucide et admettre que le consommateur actuel, dans sa grande majorité, recherche les bonnes affaires et est sensible aux avantages quels qu'ils soient. Ce qui ne veut pas dire qu'il recherche le plus bas prix ! Attention à ne pas tomber dans ce panneau ! **Les achats discounts n'ont rien à faire ici.** Ce qui est nouveau et incontournable dans les réflexes d'achats, c'est que le prospect veut de la qualité, du sérieux, mais il veut aussi profiter d'un **avantage.**

C'est ainsi, dans tous les secteurs, même les plus haut de gamme, il faut l'admettre et s'y adapter. Pour cela, il existe de nombreuses stratégies. Je pense vous en parler prochainement dans une chronique dédiée. C'est un domaine passionnant, qui demande la plus grande attention, pour gagner la bataille des concurrents !

**• GARDER**

**Avoir un nouveau client, c'est bien, mais le garder c'est mieux !**

Vos tiroirs sont une mine d'or... Un client, doit y rester toujours, lui, ses proches... Il doit être suivi « à la culotte » !

Pas un de ses besoins vous concernant ne doit être négligé, il sera même anticipé et devancé.

C'est là que les nouvelles technologies numériques sont extraordinaires et deviennent des assistants pour toutes les opérations de suivi. Nous en avons souvent parlé dans Spécial PROS, notamment les **logiciels de suivi commercial et marketing**, comme **Exrabat**, par exemple.

## LES OUTILS INDISPENSABLES

### A - Les postes de ventes dédiés en point de vente

Aménagez un poste de vente dédié. Un couple vient chez vous pour obtenir des renseignements et tarifs sur un équipement complet...

Croyez-vous que le recevoir debout, à un comptoir surchargé, en lui montrant des catalogues, vous donne des chances de gagner le challenge ? Certainement pas ! C'était peut-être vrai en d'autres temps, quand la demande était supérieure à l'offre, mais ce rapport s'étant inversé, il faut enfin s'adapter.

### B - Le stepway pour structurer son plan de vente

Maintenant que l'on a passé en revue les points incontournables à développer pour remporter une affaire. Il faut bien comprendre que l'on doit développer son entretien suivant une structure bien définie. Ce que j'appelle



Voici un coin accueil uniquement dédié au client construction : le client ne reste pas debout, ici un siège (type « bar »), une banque sur laquelle on peut présenter ses photos piscines et remplir une fiche sur le projet/ construction, un écran plat avec photos « en boucle » anime cette zone et permet de retenir le client en vous attendant.

un **PLAN DE VENTE** ! J'ai, depuis déjà une trentaine d'années, créé un outil, le **StepWay**, un guide en images de ce plan de vente !

Beaucoup de vendeurs ont effectivement un book pour illustrer leur entretien, mais malheureusement, la plupart du temps, celui-ci n'est pas structuré et le vendeur se perd dans des allers et retours entre les pages, ce qui lui fait perdre en efficacité. De plus, ce book est souvent composé de documents hétéroclites, sans cohérence avec les choses à démontrer. Il est ainsi contreproductif, car beaucoup d'images et de photos véhiculent des messages négatifs et à contre-courant des arguments énoncés par le vendeur.

Une fois la présentation de l'outil réalisée avec précision : photos, images, schémas, codes couleurs, titres, messages subliminaux, choisis avec soin, **il faut structurer son StepWay** (version papier ou numérique), dans l'ordre précis du développement du plan de vente.

## CONCLUSION

Comme tout professionnel, le VENDEUR aiguisé ses outils avant la saison et revisite sa stratégie, pour en comprendre et en affiner les articulations. N'oubliez jamais que VENDRE est une COMPÉTITION et que, comme tous les grands sportifs lors d'une compétition, vous devez vous MOTIVER et vous convaincre qu'un prospect, face à deux offres en apparence équivalentes, choisit la personne avant le produit !

*Je me tiens toujours à votre service pour de plus amples informations. Sachez que le StepWay que je propose peut aussi être réalisé très facilement à distance.*

*Vous trouverez également à la rubrique « Formations » de ce magazine le calendrier des stages que j'animerai cet automne, à travers toute la France, proposant 3 niveaux de formation.*

**Patrick Sanchez**  
actionvente@wanadoo.fr  
06 80 26 22 76

## STRUCTUREZ VOTRE STEPWAY pour un plan de vente gagnant de la façon suivante :

- a - **Présentez votre enseigne**, pour les entreprises faisant partie d'un réseau ;
- b - **Présentez votre entreprise** ;
- c - **Présentez le Vendeur intervenant** ;
- d - **DÉCOUVERTE** : détaillez les produits et expliquez-en les fonctionnements.

Cette phase est d'une importance fondamentale et possède deux vertus :

1 - Elle aide à la découverte des besoins et du positionnement du prospect, d'une façon non intrusive, alors qu'une question directe va créer un malaise surtout en début d'entretien. Cela s'avère destructeur car place le prospect dans une attitude de méfiance et de replis.

2 - **Affirmez votre SAVOIR-FAIRE et validez votre EXPERTISE !**

**Exemple** : Expliquer, grâce à des schémas, le fonctionnement d'une piscine, va faire découvrir au prospect plus de choses que des questionnements directs. Cette phase vous place, dans le subconscient du prospect, en position de Spécialiste.

e - **Développez les avantages des produits**

Répondez aux objections géné-

rées, avec des preuves visuelles ou matérielles.



f - **Détaillez le processus de pose et d'installation**

Présentez un reportage point par point, avec photos ou vidéos à l'appui de chaque action.

g - **Exposez garanties, labels et certifications**

Présentez cachets, certificats, diplômes, et surtout avec beaucoup d'insistance et de précision, la garantie décennale (si vous en avez une). C'est en effet un point fondamental, malheureusement trop souvent négligé dans un entretien de vente !

h - **Faites feuilleter votre Livre d'or** y figurent les avis clients, les réalisations de proximité, etc.





"ONESHOT 3D est un  
outil de vente redoutable"



maintenant  
agréé



Windows



Mac OS



iPod



Déploiement  
Groupe



Développement  
spécifique



- p.21 et 65 ABORAL  
p.69 ACHELOOS  
p.86 ACTION VENTE / Patrick Sanchez  
p.49 AELLO  
p.15 ALLIANCE PISCINES  
p.47 APF  
p.23 ASCOMAT DISTRIBUTION  
p.5 AZENCO  
p.51 CCEI  
p.43 CID PLASTIQUES  
p.41 DLW DELIFOL  
p.6, 7 et 4<sup>e</sup> de couv. EVERBLUE  
p.73 EXTRABAT  
p.24 FILTRINOV  
p.53 HAYWARD  
p.61 HYDRO SUD DIRECT  
p.20 ISI-MIROIR  
p.52 KLEREO  
p.83 KYRNOS PISCINES  
p.75 LE ROADSHOW DES SPECIALISTES  
p.55 LOGYLINE  
p.40 MAGNOR EUROPE  
p.2 et 3 OCEDIS  
p.28 PENTAIR  
p.17 PISCINES DE France  
p.79 PISCINES IBIZA  
p.37 PISCINES PRESTIGE POLYESTER  
p.66 PISCINESPA.COM  
p.31 PLEATCO  
p.97 POINTCUBE / ONESHOT 3D  
p. 9 POOL TECHNOLOGIE  
p.25, 33 et 35 POOLSTAR  
p.22 PPS France  
p.59 PROCOPI / DELTA  
p.93 SALON PISCINE & BIEN-ÊTRE PARIS  
p.71 SCP France  
p.85 SOFATEC  
p.63 SOLIDPOOL  
p.39 et 81 SOPREMA  
p.45 T&A  
p.57 TOUCAN  
p.27 VALIMPORT  
3<sup>e</sup> de couv. WOOD  
p.18 et 19 ZODIAC

## Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

### Spécial PROS N°24

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

[contact@eurospapoolnews.com](mailto:contact@eurospapoolnews.com)

[www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com)

**Directeur de la publication :** Vanina Biagini

**Directeur administratif :** Denise Biagini

**Assistante de direction :** Karine Astorg

**Rédacteur en chef :** Guy Mémin

**Consultant :** Richard Chouraqui

**Journaliste :** Virginie Bettati

**Rédaction :** Bénédicte Béguin, Nadège Hély,

**A collaboré à ce numéro :**

Patrick Sanchez

**Publicité :**

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Nicolas Biagini, Michele Ravizza

**Web :** Bénédicte Béguin

**Illustration :** Jean-Pierre Dirick

**Infographiste :** Laura Perinetta

**Imprimerie :** Chirat (42)

SAS au capital de 152 449 Euros

RCS Cannes B 414 683 953 00031

APE 5814 Z

TVA FR02414683953

ISSN 2429-2656

© 2017 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de la rédaction.



Une édition d'[EuroSpaPoolNews.com](http://EuroSpaPoolNews.com)

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE  
NOVEMBRE 2017**



*Fabrication de*  
LINERS 75/100

NOUVEAUTÉ  
2017



*Cache poteau*  
WOOPY



*Fabrication de*  
BÂCHES

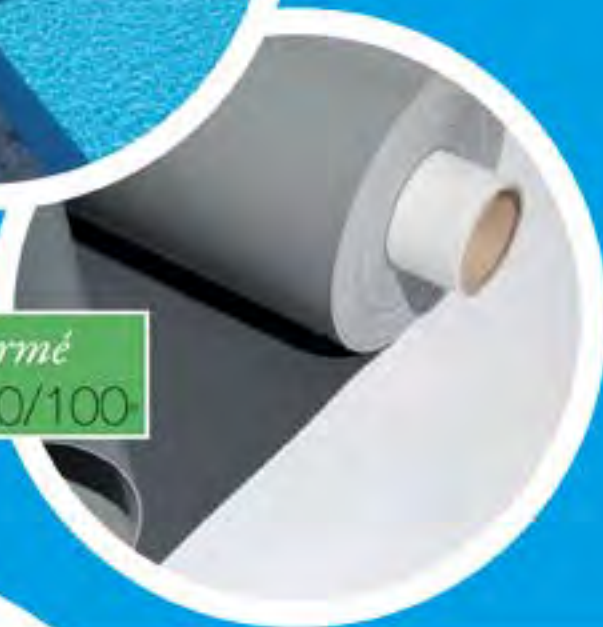


*Volets de*  
SÉCURITÉ



*Terrasse*  
MOBILE

*PVC armé*  
TITAN 150/100



# WOOD

2 usines à votre disposition

Fabrication de volets / bâches (DOURDAN) / 01 64 95 19 18

Fabrication de Liners (ST JEAN D'ILLAC) / 05 56 33 85 20

[www.wood.fr](http://www.wood.fr)  
Made in France



# EXCELLENCE & SÉRÉNITÉ

CONSTRUCTION - RÉNOVATION - ENTRETIEN - CONSEILS



APPRENDRE À CONSTRUIRE C'EST ENFIN

**EVERBLUE**

PISCINES

Liste des concessionnaires sur [www.everblue.com](http://www.everblue.com)