

# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC  
**António DE LIMA** p.10



p.14

Sauna : n'attendez plus !



p.22

Pompe à chaleur  
zoom sur les innovations

p.84

Retour sur Le salon  
Piscine Global Europe

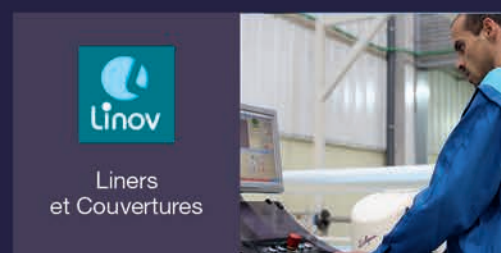


# Un monde de solutions pour professionnels de piscines

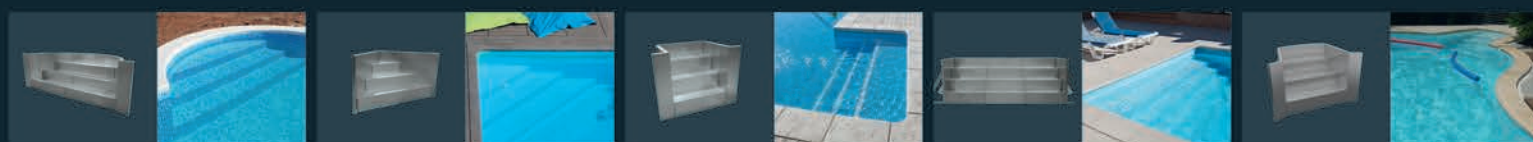
SOLEO est un concept exclusif à la disposition des professionnels de piscines les plus exigeants. Bénéficiant du développement et d'une fabrication propre, la marque SOLEO se distingue par sa capacité à offrir des avantages exclusifs à ses clients.

- \* Gamme de piscines exclusives et brevetées ;
- \* Qualité et garantie d'excellence ;
- \* Prix compétitifs ;
- \* Grande flexibilité et capacité de production ;
- \* Délais de livraison très courts ;
- \* Un seul fournisseur, un seul transport, une seule garantie ;
- \* Support technique et commercial disponible en plusieurs langues ;
- \* Techniciens spécialisés pour la formation sur l'installation des équipements fournis ;
- \* Département d'Architectes et Ingénieurs pour vous aider dans les projets les plus complexes ;
- \* Logiciel informatique CRM et support à la vente et SAV en plusieurs langues ;
- \* Catalogues, vidéos et brochures dans différentes langues ;
- \* Vidéos en plusieurs langues.

## Les productions



## Des solutions



# soleo<sup>®</sup>

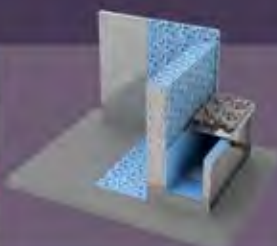
PISCINES | by RPI



SKIMMER



INFINITY



OVERFLOW



MIROIR



## Une technologie qui rend tout possible

Le système SOLEO repose sur un concept de panneaux modulaires en acier qui, de par sa qualité, performance et résistance, permet à la structure SOLEO de s'adapter à toutes les configurations et solutions. La grande capacité de fabrication permet l'optimisation, avec une extrême facilité et rapidité, des systèmes de construction de piscines privées et publiques. Actuellement le concept SOLEO est utilisé dans plus de 54 000 piscines dans le monde.

**DEMANDEZ  
DÉS À PRÉSENT  
LE TARIF  
2019**

Et vos conditions pour professionnels.



**[grouprpi.com](http://grouprpi.com)**  
**[info@grouprpi.com](mailto:info@grouprpi.com)**

Parque Industrial de Sobreposta  
Rua da Piscina, n. 70 | 4715-553 - Braga | Portugal  
Tel. +351 253 689 500 | Fax. +351 253 689 509



## Pendant l'hiver, formez-vous !



Bien sûr, je vous souhaite à tous, professionnels de la piscine, une très belle nouvelle année, pleine de réussite.

On peut espérer que l'on aura moins de jours de pluie au printemps prochain que l'an dernier, où beaucoup ont eu des chantiers retardés.

Profitez de l'hiver, durant lequel vous êtes généralement moins surchargé, pour perfectionner vos connaissances techniques, y compris pour votre personnel.

Beaucoup de fabricants assurent ces formations, ainsi que des Centres de Formation du BP Piscine, comme à Pierrelatte (26) où sont proposées 16 formations, dont la nouvelle de « Vendeur en magasin », à la Roche-sur-Yon (85), avec 11 formations, à Grasse (06), avec entre autres des formations en pose de membrane armée, traitements de l'eau, étanchéité polyester armé, vente et entretien des spas...

Le monde de la piscine est un monde qui évolue très vite et qui nécessite de nombreuses compétences.

Il y a beaucoup de sciences à connaître, en particulier dans la filtration et le traitement de l'eau. Donc, beaucoup de choses à transmettre, à travers la formation.

A ce sujet, les propos de Gérard Benielli, Dirigeant de Diffazur, lors du dernier Salon Piscine Global de Lyon étaient sans ambiguïté.

Pour lui : « *Une piscine n'est pas un produit consommable. C'est pourquoi, le client doit pouvoir tôt ou tard compter sur la présence de ce vrai professionnel qui pourra l'assister...* » Ainsi, la formation est indispensable, pour assurer les services à lui proposer en complément de son achat.

Je termine par une réflexion pleine de bon sens de John Ruskin (Ecrivain, Poète et Peintre anglais du 19<sup>e</sup> siècle) :

“ La qualité n'est jamais un accident,  
c'est toujours le résultat d'un effort intelligent. ”

Bonne saison professionnelle.

**Guy Mémin**  
Rédacteur en chef  
redaction@eurospapoolnews.com

# Pool

TECHNOLOGIE



## LA MARQUE DES PROS

- ▶ UN SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS DEPUIS PLUS DE 25 ANS
- ▶ DES TECHNOLOGIES INNOVANTES ET BREVETÉES
- ▶ UN PARTENAIRE QUI VOUS ACCOMPAGNE  
Un support personnalisé et des formations techniques pour chacun de nos produits
- ▶ DES PRODUITS FIABLES ET RECONNUS PAR LES PROFESSIONNELS



RÉGULATION pH/Cl



ÉLECTROLYSE DU SEL



DOSAGE



IONISATION Cu/Ag



AUTOMATISME



**QUALITÉ & MAÎTRISE  
DEPUIS PLUS DE 30 ANS**



LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE  
DE LA PISCINE COQUE POLYESTER

**2** GAMMES DE PISCINES  
Avec ou sans volet  
automatique immergé

**0** CONTRAINTE  
Leader de la piscine  
coque polyester premium

**1** INTERLOCUTEUR  
Unique pour un suivi optimal  
et personnalisé

**9** NOUVEAUX  
points de contrôle  
pour une qualité irréprochable

Devenez distributeur  
d'une marque reconnue

POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR  
05 56 68 87 70 [devenirdistributeur.aboral.fr](http://devenirdistributeur.aboral.fr)

## SOMMAIRE

- ÉDITO  
Pendant l'hiver, formez-vous ! ..... p.4
- CHRONIQUE  
Influence du mouvement des gilets jaunes  
sur le secteur de la piscine ..... p.8
- RENCONTRE / DIALOGUE  
Un moment avec... António DE LIMA ..... p.10  
FITT : une vision à 2023 et résolution internationale ..... p.72  
Le mix gagnant de PISCINES DUGAIN ..... p.80  
Des nouveautés et des projets pour FILTRINOV ..... p.82  
SCANZI PISCINES : Rencontre avec un piscinier  
qui a du génie ! ..... p.84
- TENDANCES  
Sauna : n'attendez plus ! ..... p.14
- DOSSIER TECHNIQUE  
Pompe à chaleur : zoom sur les innovations ..... p.22
- PRODUITS, EQUIPEMENTS, INNOVATIONS ... p.36
- ENTREPRISES  
L'actualité des entreprises ..... p.60  
Les formations ..... p.78
- RENDEZ-VOUS  
Salon Piscine & Spa de Paris ..... p.82  
Piscine Global Europe : une édition au coeur des  
tendances du secteur de la piscine et du bien-être ..... p.84  
Trophées de l'innovation : nous y étions ! ..... p.92
- VENTE  
Les métiers de Vendeurs, évolution et devenir ..... p.94
- CLIN D'OEIL  
Joyeuse année du Cochon de terre ! ..... p.97
- LISTE DES ANNONCEURS ..... p.98

Retrouvez-nous sur la page facebook :

**Spécial PROS**

Le Magazine des métiers de la piscine et du spa



# Influence du mouvement des gilets jaunes sur le secteur de la piscine



C'est depuis une plage des Antilles, où règne une ambiance paisible et zen, entouré de palmiers, de bougainvilliers et surtout d'une belle sérénité, loin des perturbations de cette nouvelle génération de « révoltés » que j'écris cette chronique de début d'année, posé entre deux formations. Des « révoltés » qui se sont soudain réveillés, en réalisant qu'ils auraient une vie sans lendemain, monotone, faite de fins de mois difficiles et gérée par des politiciens, pourtant élus par eux, mais qui ne se préoccuperaient pas assez de leurs administrés, de leur bien-être, de leur vie. Une vie devenue, selon eux, incertaine et sans espoir de meilleurs lendemains.

Si j'analyse cette situation incongrue, qui, pour nombre d'entre nous est incompréhensible, je constate que l'arrivée de notre jeune Président avait laissé présager de nouvelles perspectives d'un monde bien meilleur... Malheureusement, il ne faut pas trop rêver, la réalité est tout autre et depuis des lustres !

Envolées toutes ces espérances..., et la dure réalité de nos vies a perduré comme par le passé, les rêves et les espoirs se sont envolés, laissant place à la vie monotone et étriquée des jours passés, qui pour bon nombre de « gilets jaunes » était pourtant satisfaisante par habitude, par lassitude, du moins s'en accommodaient-ils...

*La fable « LE LABOUREUR ET SES ENFANTS » n'a jamais été d'autant d'actualité*

*Travaillez, prenez de la peine :*

*C'est le fonds qui manque le moins.*

*Un riche Laboureur, sentant sa mort prochaine,*

*Fit venir ses enfants, leur parla sans témoins.*

*Gardez-vous, leur dit-il, de vendre l'héritage*

*Que nous ont laissé nos parents.*

*Un trésor est caché dedans.*

*Je ne sais pas l'endroit ; mais un peu de courage*

*Vous le fera trouver, vous en viendrez à bout.*

*Remuez votre champ dès qu'on aura fait l'Oût.*

*Creusez, fouillez, bêchez ; ne laissez nulle place*

*Où la main ne passe et repasse.*

*Le père mort, les fils vous retournent le champ*

*Deçà, delà, partout ; si bien qu'au bout de l'an*

*Il en rapporta davantage.*

*D'argent, point de caché. Mais le père fut sage*

*De leur montrer avant sa mort*

*Que le travail est un trésor.*

*Jean de La Fontaine*

Le réveil a été fulgurant et inattendu pour la classe dirigeante, pour les entrepreneurs que nous sommes, qui n'avaient pas l'habitude qu'on remette en cause leurs privilèges, leurs avantages. Nous qui avons l'habitude de négocier avec des syndicalistes, avec qui nous trouvons toujours des compromis et des accords.

Il est évident que l'impact économique va être « catastrophique » en France, avec une balance budgétaire en recul par rapport aux prévisions !

Mais...

Le paradoxe, c'est que je pense que notre marché non seulement ne sera pas affecté mais, bien au contraire, la demande des futurs propriétaires de piscine va se développer...

Pour plusieurs raisons !

1 / L'année 2018 a été l'année la plus chaude enregistrée en France depuis des centaines d'années.

2 / La piscine familiale est un vecteur marketing pour la vente de nombreux produits : parfums, voitures, vêtements, croisières, etc. Les publicitaires sans le vouloir contribuent vraiment à la promotion des piscines.

3 / Les conflits internationaux se multiplient et ne nous encouragent pas à passer des vacances sous le soleil d'Afrique du Nord ou du Moyen Orient. Une piscine chez soi c'est tellement plus rassurant... tellement plus cocooning !

4 / La situation économique et ses voyants au vert à mi-2018 se sont nettement dégradés, en particulier à cause des manifestations répétées des « gilets jaunes ». La Bourse française est de plus en plus incertaine, mais il y a toujours beaucoup d'argent disponible chez les particuliers et cet argent va et doit s'investir dans le confort, le bien être, le plaisir, le regroupement familial dans la joie et la bonne humeur !

Voilà pourquoi, je suis très optimiste pour cette nouvelle saison de la piscine qui arrive, sans oublier les nombreuses rénovations des bassins existants : plus d'1 million !

Je vous souhaite une année 2019 en grande et bonne forme, remplie de succès dans des eaux belles et saines.

**Richard CHOURAQUI**

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



# Robot nettoyeur connecté RV 5480 iQ, maîtrisez la puissance.



## UNE MAÎTRISE TOTALE DU NETTOYAGE, MÊME À DISTANCE



Véritable prouesse technologique, le nouveau robot nettoyeur électrique RV 5480 iQ est un concentré des meilleures innovations brevetées Zodiac®. Une **aspiration cyclonique surpuissante**, une motricité semblable à celle d'un **tout terrain**, un système exclusif qui le rend **plus léger à sortir de l'eau**.

Et pour rendre son utilisation encore plus agréable, Zodiac® a conçu un robot à la fois puissant et... intelligent. Connecté à un réseau Wi-Fi domestique, le nouveau robot RV 5480 iQ se pilote directement **depuis un smartphone** : le quotidien devient plus simple !

Retrouvez nos gammes de robots électriques sur [www.zodiac.com](http://www.zodiac.com)

# UN MOMENT AVEC... **António DE LIMA**

## Pdg de Group RPI

RP Industries, c'est un groupe de plusieurs marques essentiellement dédiées à l'univers de la piscine : SOLEO, DYNAMIC PANELPOOL, INOBLOCK, NATURALIS pour les piscines, FABISTONE pour l'aménagement extérieur en pierre reconstituée, ou encore LINOV, spécialisée dans la fabrication de revêtements de piscine. L'entreprise possède une unité de production moderne, à Braga, au Portugal, et emploie des professionnels hautement qualifiés. Ces atouts, alliés à une solide renommée, ont contribué à faire de ce groupe l'un des acteurs majeurs du marché de la piscine à un niveau international.

### Parlez-nous de l'histoire de l'entreprise et de sa position actuelle sur le marché international ?

Nous sommes partis de zéro, avec une technologie totalement inconnue et des méthodes différentes, plus traditionnelles. Nous faisons figure d'outsiders il y a 25 ans. Aujourd'hui, la majorité des gens reconnaissent la supériorité et les avantages qu'offrent les piscines en acier par rapport aux autres technologies disponibles sur le marché, mais parler de cela au Portugal à nos débuts représentait un sacré défi.

En réalité, nous étions déjà le leader de l'installation de piscines au Portugal au bout de quatre ans, un statut que nous maintenons aujourd'hui encore, malgré notre évolution vers une activité de fabricant.

Pendant la première phase, le concept de notre activité se concentrait essentiellement sur le marché privé.

A l'époque, réaliser le rêve personnel de chaque client constituait notre défi quotidien.

Il est important de noter que ce contact avec les particuliers nous a apporté une connaissance approfondie des besoins quotidiens d'un professionnel du secteur et nous a permis, en tant qu'entreprise, d'évoluer vers une activité de fabricant de solutions pour les piscines.

Nous avons recours à des procédés industriels et technologiquement avancés, grâce auxquels nous



proposons des réponses rapides, sans renoncer à la qualité exigée, ni limiter nos clients à des modèles préconçus. Le client peut nous adresser son projet et nos équipes lui donnent ensuite sa forme finale.

“ Pour mesurer le résultat pratique de l'entreprise créée, il est important d'observer les avantages mis à disposition de ses clients. ”

Ainsi, la première unité industrielle du groupe a vu le jour en 2002, avec FABISTONE. Il s'agit d'un fabricant de pierre naturelle reconstituée qui s'est d'abord consacré aux margelles et dallages de piscine. Aujourd'hui, il dispose d'une gamme de produits ciblant l'architecture, l'aménagement paysager, l'aménagement intérieur et le marché de la construction en général.

Dès 2005, notre activité de fabricant a franchi un nouveau palier et LINOV est apparue comme l'une des

unités industrielles les plus modernes d'Europe, pour la fabrication de revêtements et de couvertures de piscines. Aujourd'hui, la marque est reconnue sur le marché par les professionnels du secteur. Le fait que nous soyons capables de fabriquer des revêtements d'un niveau de complexité élevé, alliés à des services de fabrication et de transport exclusifs, comme **Linov Express** et **Linov Air Express**, séduit leurs clients.

Dans notre stratégie des prochaines années, nous souhaitons miser sur les produits qui se démarquent. Nous avons donc investi considérablement dans la Recherche et le Développement, pour développer et breveter des produits aussi variés qu'INOBLOCK (2006), les piscines NATURALIS (2008) et Newskimmer (2010), entre autres.

Outre ces innovations importantes, nous avons lancé sur le marché des marques devenues références dans ce secteur : la marque

SOLEO, destinée aux piscines privées de grande qualité, la marque DYNAMIC PANELPOOL pour les piscines publiques, pour lesquelles nous avons connu une croissance très intéressante, enfin, la marque NATURALIS, conçue pour les piscines destinées aux clients des GSB, d'Internet, etc.

Cependant, il est vrai que pour obtenir d'excellents résultats, il a fallu attendre l'apparition des installations industrielles modernes pour la fabrication de systèmes en acier en 2012. Actuellement, cette unité

équipée de la technologie de fabrication la plus à la pointe du secteur, permet de concevoir des milliards de panneaux d'aciers, équipant les piscines de nos marques dans plus de 40 pays du monde.

### Comment votre entreprise est-elle structurée ?

Durant ces 25 années d'existence, nous sommes passés par quelques mutations accompagnant forcément la croissance de l'entreprise.

La structure actuelle est la définition exacte de notre entreprise.

Avec une équipe de plus de 70 collaborateurs directs, la société RPI se compose de professionnels hautement spécialisés et totalement disponibles pour servir leurs clients.

Nous croyons fortement en la spécialisation. Actuellement, notre siège (*Ndlr : à Braga, Portugal*), récemment inauguré, dispose d'une salle de marchés composée d'équipes commerciales, organisées par marchés et par types de produits, capables d'apporter des réponses à différents clients n'importe où dans le monde.



L'équipe Group RPI au salon Piscine Global Europe à Lyon en novembre dernier

De la même manière, nous disposons de services de techniciens spécialisés dans les domaines de l'architecture, de l'ingénierie et du design, nous offrant une autonomie totale et une capacité de réponse dans le cadre de projets et développements spéciaux.

Les équipes de professionnels spécialisés dans l'installation de piscines et d'équipements permettent toujours au client professionnel RPI de profiter d'un service de soutien exclusif. De la formation spécialisée à l'Académie RPI, au soutien technique sur l'ouvrage, il bénéficie de cet accompagnement unique.

Quant aux unités industrielles modernes - une unité de fabrication de systèmes en acier, une unité de revêtements et couvertures et une unité de fabrication de dallages et margelles - elles permettent de pousser à l'extrême la personnalisation, la rapidité et la qualité de traitement des commandes.

En parallèle, le service Communication et Design assure la communication mondiale de l'entreprise, ainsi que le développement de supports et d'outils renforçant la promotion des marques sur le marché.

... \...

## « QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Allumer l'ordinateur

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

Déjeuner et si possible avec des amis

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

Il n'y en a pas

### 4 - Votre qualité n°1 ?

Je dois en avoir... mais je ne m'en souviens pas

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

Au travail : compétence, honnêteté, fidélité

### 6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

L'incompétence et le manque d'honnêteté intellectuelle

### 7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Je n'en ai pas un en particulier, je fais ce

que j'aime depuis que je me connais

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

Je ne m'en souviens pas, la vérité est que je donne plus d'importance à ce que je vais faire qu'à ce que j'ai fait

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

Je ne fais rien

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

Golfeur

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

Je ne pense pas que ce soit nécessaire, l'argent réel disparaîtra un jour

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

Toute la technologie, mais celle qui me fascine le plus, est sans aucun doute la technologie qui peut venir répondre

à tous ceux qui ont des maladies incurables

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

Celle qui n'existe pas encore

### 14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Je n'en ai pas, ils sont tous estimables

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

Je n'y ai jamais pensé, je suis encore trop jeune pour partir à la retraite, mais peut-être, qu'ils n'ont plus besoin de moi

### 16 - Votre devise ?

Vivre la Vie, parce que chaque seconde qui passe est une seconde de moins et malgré tous les problèmes, maladies ou injustices que nous pourrions avoir, la Vie est belle, en fait. S'il y a un PARADIS, c'est là où nous vivons.



Système DYNAMIC PANELPOOL développé pour les piscines publiques



Dans les sections du Group, se développent et se fabriquent toutes les solutions RPI

Outre la technologie de nos systèmes, c'est sans doute l'un des points forts qui séduit nos clients professionnels.

Pour mesurer le résultat pratique de l'entreprise créée, il est important d'observer les avantages mis à disposition de ses clients. Nous pouvons mentionner en référence le modèle d'entreprise SOLEO Partner. Un modèle de partenariat exclusif où le client adhère bénéficie d'innombrables avantages. Ce partenariat passe par la représentation certifiée de la marque SOLEO, avec un accès total à toutes ses technologies de construction, une possibilité d'attribution de zone géographique exclusive, une formation et un support technique personnalisés, des outils de communication exclusifs (Web, vidéos et catalogues), un soutien personnalisé pour les campagnes publicitaires et le marketing, et enfin, un accès à un logiciel de gestion offrant une autonomie totale pour développer son entreprise.

### Parlez-nous de vos produits emblématiques ?

C'est le pari extrêmement focalisé et réfléchi de la Recherche et du Développement, qui nous a permis d'arriver à des solutions de référence actuellement sur le marché.

La technologie SOLEO (système de construction pour piscines privées), considérée comme la meilleure de nos solutions de construction, est un concept qui, pour l'essentiel, nous accompagne depuis le début. S'agissant d'un système de

construction qui recourt à l'acier pour sa structure, les piscines SOLEO sont constituées d'une technologie exclusive qui, ces dernières années, a bénéficié d'innovations importantes en termes de qualité des matériaux, fonctionnalité et méthodes d'installation. Actuellement, les piscines de cette gamme utilisent exclusivement l'acier STEELPRIME ou PRIMASTEEL. En effet, des études comparatives réalisées par des laboratoires indépendants ont établi qu'il s'agissait des aciers les plus résistants utilisés dans la construction de piscines. Ils sont respectivement garantis 25 et 30 ans.

Toutefois, les plus-values de ce système se situent ailleurs. Par exemple, le système de gouttière complétant la structure principale au niveau de la margelle lui confère une plus grande résistance et accélère l'installation.

A noter également le système HUNG, pour fixer le revêtement, qui est conçu comme un système encastrable sans aucune perforation ni points de soudure, ou encore les panneaux Flex, développés pour les piscines de forme libre avec différentes hauteurs et catégories pour des configurations infinies.

La gamme SOLEO est disponible en 4 catégories distinctes : SOLEO Skimmer, SOLEO Infinity, SOLEO Overflow et SOLEO MIROIR, offrant une infinité de modèles avec divers types de fonds.

En 2008, nous avons adapté ce concept pour développer et

commercialiser la gamme de piscines DYNAMIC PANELPOOL, spécialement orientée vers les piscines publiques. Avec sa structure en acier PRIMASTEEL, cette gamme présente les configurations spécifiques aux piscines de grandes dimensions. Ses caractéristiques, telles que la résistance, la durabilité et la rapidité d'installation, en font actuellement l'une des références en matière de piscines publiques destinées aux compétitions, piscines d'hôtels, de stations balnéaires et de parcs aquatiques, entre autres.

Auparavant, en 2006, après plusieurs années de recherches en partenariat avec de prestigieux instituts et universités, nous avons lancé le concept breveté INOBLOCK. Il s'agit d'un système de coffrages en EPS, permettant d'obtenir très rapidement des constructions en béton armé, avec double isolation thermique. Initialement utilisée sur le marché des piscines, la marque a pris de l'ampleur et figure actuellement parmi les produits favoris dans les domaines de l'architecture et de la construction civile, pour la conception de bâtiments publics ou d'habitations.

Totalement différente et basée sur le concept du Do It Yourself, la marque de piscines NATURALIS est née en 2008 et fait figure de favorite parmi les piscines hors-sol du marché. Ce système breveté, présentant l'aspect réel du bois, est en vérité une piscine en béton, extrêmement facile et rapide à installer.

### Selon vous, quels sont les facteurs clés pour réussir sur le marché de la piscine ?

Je répondrais par l'une de mes citations préférées, d'un célèbre écrivain, Professeur et Consultant autrichien, Peter Drucker : « *Nous ne pouvons pas prévoir l'avenir, mais nous pouvons le créer...* »

Selon moi, cette phrase définit en grande partie ce que sous-entend la réussite. Il est certain qu'à défaut de formules magiques, un ensemble de choses dépendent de nous et peuvent la favoriser. Travailler dur est par exemple un bon principe.

Après cela, c'est une question de capacité d'analyse et de capacité à être attentif à ce qui est capital pour une entreprise : le client.

### Que pensez-vous de la tendance actuelle à concentrer le marché ?

En réalité, ce type d'opération n'est pas propre à ce secteur et touche régulièrement d'autres domaines. Lorsque j'observe ce type d'opérations, je ne suis pas préoccupé, en ce qui concerne le groupe RPI.

Il s'agit d'une conséquence naturelle du marché, liée à des raisons extrêmement variées. C'est souvent dû à un besoin de renforcer les points fragiles d'une entreprise déterminée, ou parfois par la nécessité et par une stratégie visant une part de marché plus grande, ou simplement, par l'opportunité de faire des affaires.

Toutefois, ce type d'opération n'a pas réellement d'impact direct sur notre activité. De notre côté, nous misons

clairement sur la proximité avec le client, pour lui fournir des solutions exclusives et véritablement adaptées à ses besoins.

Je pense que cette vague de fusions, de concentrations, d'acquisitions, n'est pas encore terminée et, sans vouloir être pessimiste, je ne les considère pas comme très bénéfiques pour le client professionnel.

Nous savons tous que « grande entreprise » rime avec « plus de problèmes ». Tout devient impersonnel, on perd l'objectif premier, le petit client passe au second plan et on ne se préoccupe plus que de feuilles Excel.

Chez RPI, nous sommes bons dans ce que nous faisons et nous souhaitons le rester.



Dallage Velluto de chez Fabistone autour d'une piscine Soleo Infinity

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

## Température du marché mondial en 2018

### D'après vous, quelles ont été les performances du marché mondial de la piscine en 2018 ?

Après une période mouvementée sur le plan économique, nous assistons depuis 2016, à une stabilisation graduelle des marchés, qui je crois renforce les exigences sur le marché. En effet, celles qui prévalaient en temps de crise ne sont certainement pas les mêmes que dans un contexte plus favorable.

L'augmentation de la demande renforce naturellement l'offre sur le marché et génère, dans la majeure partie des cas, une concurrence plus féroce. Mais ce n'est pas forcément négatif. En réalité, nous avons toujours su anticiper, gérer, voire sortir gagnants des situations de crises. Je pense même ce sont ces moments d'adversité qui définissent l'avenir.

Par exemple, malgré une période plus favorable où nous assistons à la crois-

sance de l'économie et où, en Europe en général et au Portugal en particulier, il y a un nouveau boom de la construction, de nombreuses entreprises n'obtiennent pas le succès espéré. Je peux même affirmer qu'il s'agit d'une réalité bien visible dans le secteur des piscines. J'ai rencontré des professionnels du secteur qui, contre toutes prévisions, voient leur commerce mourir. Certains finissent même par fermer.

Si nous effectuons une analyse objective, nous pouvons constater que nous vivons à l'ère de la technologie, où l'information circule à la vitesse d'un clic, où les entreprises luttent avec vigueur pour occuper leur place au sol, où la compétitivité entre les solutions qui arrivent sur le marché est extrêmement agressive.

Si l'on transpose cela au secteur des piscines, il est encore plus facile de comprendre qu'il n'y a pas de place pour la stagnation. Une piscine n'est plus un réservoir rempli d'eau, composé d'un tas de parpaings et revêtu de mosaïque.

En réalité, la piscine est, elle aussi, entrée dans l'ère de la technologie, où tout est important. Le concept scientifique utilisé pour sa conception, sa relation avec le local technique, la réaction au type de terrain où elle sera installée, le but de son utilisation, le profil de ses utilisateurs finaux, ainsi que le confort, la fonctionnalité et l'esthétisme qu'elle apportera au final, sont des points clés pour permettre à un système de construction d'être désigné comme étant une technologie.

## Sauna : n'attendez plus !

D'un excellent rapport pour un minimum de travail (et de risque !), le sauna est à intégrer sans hésiter dans votre offre pour compléter de façon pertinente votre activité.

Un équipement à (re)découvrir, car, si techniquement rien n'a vraiment changé, esthétiquement, il n'a jamais été aussi séduisant pour votre clientèle !

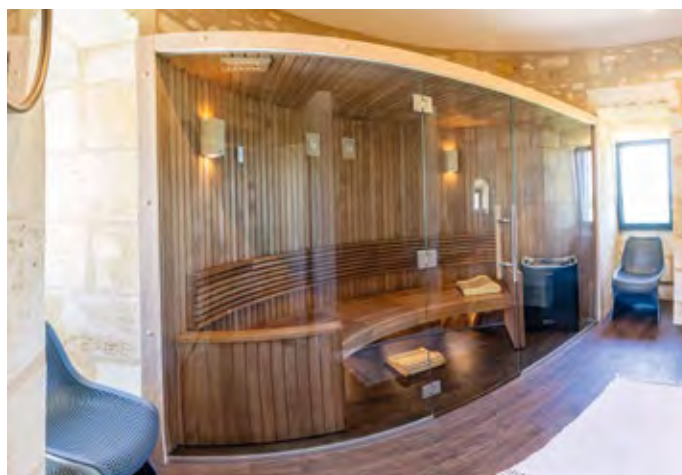
On ne reviendra pas sur les différences essentielles qui existent entre le sauna et la cabine infrarouge (IR), sur la constitution et les techniques, ainsi que sur la pratique de ces deux équipements (voir Spécial PROS N°19). Ces derniers représentent sans conteste un formidable potentiel pour le métier de piscinier.

Quelques interviews menées à l'occasion du dernier salon Piscine Global de Lyon sont révélatrices, ainsi qu'un tour d'horizon sur la nouvelle offre disponible sur le marché. Plus tendance et plus design, elle correspond très exactement aux attentes Wellness de votre clientèle.

### LES ARGUMENTS « SAUNA »

- Un moyen de palier la saisonnalité de votre activité de piscinier ;
- Un équipement plaisir et santé pour votre clientèle ;
- Un investissement accessible à tous ;
- Une installation ultra-rapide, sans gros travaux ;
- Une large offre disponible sur le marché ;
- Des versions standard ou sur-mesure ;
- Un design très attractif, intégrable dans tous les intérieurs ;
- Des options en parfaite correspondance avec les attentes du marché (bien-être avec la chromothérapie, musique, connectivité...).
- Un encombrement réduit ;
- Une implantation facile (salle de bain, chambre, espace forme, extérieur...)
- Un coût d'exploitation non dissuasif (2 € la séance en moyenne) ;
- Un entretien très limité.

**Impératif :** vous investir pleinement pour vendre cet équipement avec une exposition valorisante des modèles en showroom, en suivant une formation de vente auprès de votre fournisseur, en ayant une connaissance parfaite du rituel et des bénéfices de la pratique du sauna.



► Sauna sur-mesure Nordique France en bois thermo-bruni parfaitement adapté à un usage professionnel intensif. Son immense panneau vitré suit le galbe de la pièce ronde pour une transparence optimale de l'espace.



### Tendance au sauna Yoga !

Faire du Yoga dans son sauna... pourquoi pas ! Cette nouvelle tendance a l'avantage de fournir une autre fonction au sauna ! Exercé librement ou en suivant un programme sur un écran par exemple, avec un instructeur de yoga professionnel, cette pratique peut s'envisager en cabine IR comme en sauna, à condition d'abaisser la température à 35, 40°C. L'idéal étant de faire 20 minutes de yoga, puis d'enchaîner sur un sauna normal en augmentant la température.

## NORDIQUE FRANCE

### Le point de vue de l'expérience !

Avec plus de 45 ans d'années d'expérience dans le monde du sauna, on peut dire qu'Erik von Kantzow a une vision experte et réaliste du marché français. Il estime que celui-ci représente environ 4 000 cabines vendues par an (et 6 000 pour les cabines IR), avec une tendance en « timide » progression chez les particuliers, alors que dans le secteur professionnel le développement se révèle plus rapide, notamment dans l'hôtellerie.

#### Pourquoi ?

Tout simplement parce qu'en France, aucun espace en volume habitable n'est prévu pour l'implantation d'une cabine sauna, alors qu'en Allemagne (avec un marché de 30 000 saunas vendus/an) ou en Suède, les architectes envisagent toujours des plans intégrant un sauna. Il ne faut en effet pas minimiser l'importance de cette place, même si l'emprise au sol d'un sauna de 3 ou 4 m<sup>2</sup> est restreinte et que la cabine peut s'intégrer un peu partout dans la maison. Il est cependant mieux d'installer un sauna dans un espace détente disposant a minima d'une douche. Le temps où l'on reléguait le sauna dans son garage est révolu: il faut un espace bien agencé et agréable, parfaitement compatible avec le rituel inhérent à la pratique du sauna. Chez Nordique France notre tradition est celle du sauna (même si nous vendons aussi des cabines IR) et nous faisons essentiellement du haut de gamme avec beaucoup de sur-mesure, ce qui nous conduit à tenir ce genre de raisonnement. Cependant, la tendance est sans aucun doute (et pour tous les utilisateurs) à la recherche de l'esthétique, du bien-être et du confort. Un espace spécialement dédié au sauna reste donc indispensable.

« Le sauna idéal aujourd'hui chez un particulier est un modèle de 2 x 2 m avec un angle coupé et vitré, équipé d'un poêle mixte. »

Il faut souvent compter sur la fréquentation des saunas dans les hôtels ou les chambres d'hôtes pour que les particuliers envisagent l'installation d'un sauna chez eux.

Chez Nordique France, 60 % des saunas sont destinés au secteur professionnel contre 40 % au secteur privé, et ces chiffres sont d'ailleurs très certainement aussi ceux du marché français.

#### Quelles sont les dernières « tendances » ?

Il est incontestable que le sauna « humide » est de plus en plus recherché, sans doute car « plus doux »

et particulièrement prisé par les femmes. Nos ventes enregistrent une progression (+10 %) dans ce sens avec les poêles mixtes « Combi ». Rappelons que la température du sauna traditionnel est comprise entre 70 et 100 °C avec une humidité relative de 10 à 25 % tandis que celle du sauna humide se situe entre 45 à 65 °C avec une humidité de 40 à 65 %. Le poêle Combi intègre une cuve de vapeur ainsi qu'un tableau de commande électronique qui permet de sélectionner le type de sauna, la durée, l'humidité et la température du bain. Il dispose même d'une fonction de séchage automatique de la cabine à l'issue de la séance.

Par ailleurs, la tendance des parois vitrées, apparue il y a déjà plusieurs années, se confirme plus que jamais. Pour les particuliers, elle a le double avantage de supprimer

toute sensation de claustrophobie et d'apporter un atout esthétique très apprécié. Pour les collectivités s'ajoute la possibilité d'une surveillance accrue. Difficile, donc, aujourd'hui de faire l'impasse sur un sauna avec une large surface vitrée. Cet agencement participe également sans aucun doute à la tendance générale du sauna « design ». Enfin, on remarque aussi un intérêt marqué pour les essences de bois et l'aménagement intérieur avec de larges lames, positionnées désormais de préférence à la verticale. Le sauna

devient, avec ces améliorations, un véritable « meuble de style », valorisant l'habitat.

#### Comment le piscinier peut-il appréhender le marché du sauna ?

Le sauna représente à l'évidence une opportunité d'accroître son chiffre d'affaires, mais je constate malheureusement qu'assez peu d'entre eux se sont engagés dans cette voie. Quant à ceux qui ont tenté l'expérience, la plupart du temps, je dois avouer qu'elle n'est pas suffisamment aboutie pour être concluante. Il n'est en effet pas rare de voir un sauna exposé juste à côté de produits chlorés ou de linéaires d'accessoires de piscine. La mise en valeur est insuffisante et il en est souvent de même de la formation des vendeurs. Il faut impérativement un espace dédié et un spécialiste du sauna pour capter sérieusement ce marché.

Attention aussi aux cibles que l'on souhaite atteindre en fonction des équipements proposés. Pour les utilisateurs par exemple, s'il est facile d'aller du sauna vers la cabine infrarouge, l'inverse est beaucoup plus incertain... La connaissance des équipements et de leurs techniques ne suffit donc pas. Il faut maîtriser les utilisations, les habitudes et les tendances pour savoir vendre un sauna !



Erik VON KANTZOW

## SCP

### Ne laissez pas échapper le marché du wellness !

Benoit Rivière, chef de produits chez SCP parle d'or puisqu'il a initié la dynamique « spa » chez SCP il y a quelques années... pour aujourd'hui atteindre 10 % de part sur le marché français. Conclusion : le spa ça marche, si on veut bien se donner la peine de savoir le vendre ! Pour poursuivre sur sa lancée et afin d'offrir une offre wellness complète, SCP capitalise désormais sur le sauna, la cabine IR et le hammam (de type prêt à carrelé, sans complication de mise en oeuvre), toujours sur un segment moyen et haut de gamme.

« Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2018, nous précise-t-il, un partenariat avec Sentiotec a été conclu pour répondre aux attentes de nos clients pisciniers afin de leurs proposer une offre qui répondent aux besoins grandissants des particuliers et des collectivités sur les saunas traditionnels, Sauna collectif, mais aussi sur du sauna sur-mesure. L'investissement dans ce partenariat est conséquent puisque l'ensemble de la gamme wellness Sentiotec est proposée pour la première fois au catalogue SCP 2019. Disponible sur POOL360 et en stock sur notre plateforme de stockage chacun pourra consulter et trouver selon son besoin le sauna de son choix.

Pour vous écouter, vous conseiller et vous aider à faire le bon choix, les 45 responsables des ventes de SCP France ont reçu, dès 2018, une formation commerciale et technique sur l'ensemble des gammes Sentiotec.»



Benoit RIVIÈRE

Pour Benoit Rivière : « Les pisciniers doivent en effet absolument saisir et profiter de ce marché du wellness avant que d'autres s'en emparent ! Vendre un spa, un sauna ou un hammam permet d'augmenter et d'améliorer sont résultats d'exploitation et de créer une image de soie et de son entreprise en phase avec les tendances actuelles « le Bien être ». Capitaliser sur votre clientèle et sur votre savoir-faire pour convaincre vos clients d'investir à nouveau... Après la piscine pourquoi pas le Sauna !!!, sans oublier de séduire d'autres consommateurs en organisant dans votre magasin avec l'aide de SCP des manifestations qui permettront aux particuliers de découvrir le plaisir du Sauna et du Hammam.

Un investissement essentiel dans ce secteur qui permettra, enfin de faire une croix sur la saisonnalité de l'activité piscines. Si le magasin du piscinier propose logiquement de la chimie et des équipements piscines durant la belle saison, il faut consacrer cette surface d'exposition au spa et au sauna, avec un linéaire d'équipements et d'accessoires wellness durant la période septembre avril. Pas besoin d'avoir 200 m<sup>2</sup> puisque 20 m<sup>2</sup> à 40 m<sup>2</sup> peuvent suffire à condition de savoir théâtraliser l'espace Bien être. Notre rôle de distributeur est donc d'accompagner les professionnels pisciniers en leur ouvrant les portes de ce marché, de façon rassurante, grâce à des formations techniques et commerciales qui leur permettront d'établir leur stratégie d'action commerciale, de cibler leur propre clientèle, et d'aménager leur show-room. ».



► La cabine infrarouge Venus Vital de Sentiotec chez SCP avec intérieur et extérieur en Hemlock. Elle est dotée de 5 panneaux chauffants, une commande digitale intérieure, des lumières de couleurs (57 couleurs et 2 programmes de séquence), la radio et un lecteur MP3 (USB et Bluetooth).



► L'Alaska Mini de Sentiotec chez SCP : un sauna pour deux personnes assises ou une allongée. Construite en épicéa massif, cette cabine peut être équipée avec un poêle à commande intégrée Scandia Next de 4,5 kW et ses pierres de sauna.





► Sauna Glass Corner de Nordique France avec poêle Rocher Helo. Ce dernier comporte 100 kilos de pierres enfermées au sein d'une grille design. Disponible en 2 versions de 6,8 et 10,5 kW respectivement prévues pour des saunas de 5/9 m<sup>3</sup> et 9/15 m<sup>3</sup>, il peut se placer à peu près n'importe où dans la cabine.



► Une réponse à la tendance « sauna humide » sans changer de poêle avec Kaste System. Fabriqué en Finlande, le procédé convertit n'importe quel poêle électrique ou à bois en hammam... tout en gardant la possibilité

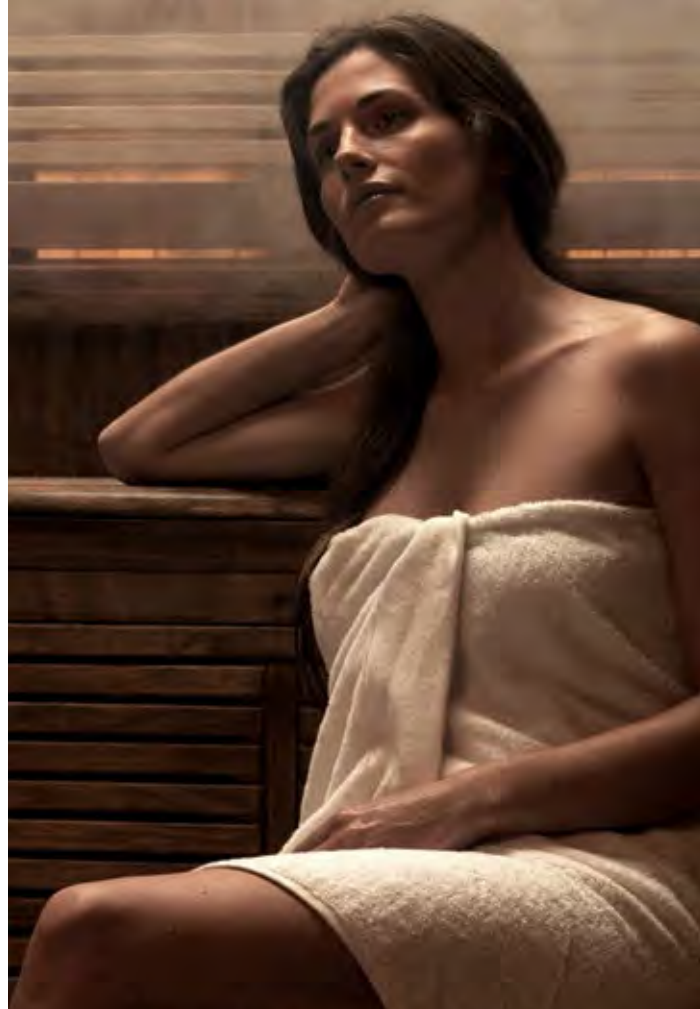
d'utiliser le sauna de manière traditionnelle. Il suffit d'installer le système - tubes, buses, circuits de commande, capteurs de température et d'humidité - dans le poêle existant et de le raccorder à une alimentation en eau. L'ensemble est autoréglable, automatique et piloté électroniquement. L'humidité est facilement ajustable de 0 à 100 % d'humidité.

Autre atout : sa fonction « clean-spraying » nettoie les tuyaux et les buses pendant la phase de démarrage.



► Même les poêles deviennent beaux ! Chez Huum, ils combinent les meilleures caractéristiques du sauna nordique avec un design contemporain minimaliste et des solutions technologiques innovantes ! On remarque sa grande capacité de pierres (55 kg pour la version murale et jusqu'à 250 kg pour les autres modèles) garantissant une vapeur longue durée. Et en plus, il se commande directement avec un smartphone, en téléchargeant tout simplement son application.

NORDIQUE  
FRANCE  
Sauna - Hammam - Spa



*La passion du bien-être  
depuis 1973*

NORDIQUE FRANCE VOUS ACCOMPAGNE DANS  
LA RÉALISATION DE VOTRE PROJET,  
DE LA CONCEPTION À L'INSTALLATION  
DU MATÉRIEL.

NOUS PROPOSONS DE NOMBREUX MODÈLES  
DE SAUNAS, DE HAMMAMS ET DE SPAS  
POUR LES PARTICULIERS ET LES PROFESSIONNELS,  
STANDARD OU SUR-MESURE.

5 showrooms et un large réseau de revendeurs  
(+33) 01 30 91 01 50

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

**TYLÖ**<sup>®</sup>  
for the senses

## ASCOMAT Cap sur la rénovation !

Thierry Schneider chez Ascomat nous apporte une vision inédite sur le marché du sauna, particulièrement intéressante et riche en perspectives ! Il s'agit en effet de la rénovation de ces équipements. « *Tout comme le parc de piscines arrive à un moment où il devient nécessaire d'intervenir avec une offre de réhabilitation, celui des saunas nécessite également des interventions. Il ne s'agit pas d'assurer un simple SAV (nous n'avons d'ailleurs rencontré aucun problème en 20 ans !), mais de remplacer purement et simplement une cabine pour adopter un modèle aux goûts actuels (c'est-à-dire avec plus de parois vitrées, un éclairage leds tamisé et des équipements plus adaptés...), ou de changer pour un poêle mixte, de se laisser séduire par une commande déportée, d'opter pour des banquettes plus esthétiques et confortables... Bref, tout ce qui fait le sauna d'aujourd'hui paraît logiquement plus séduisant aux yeux d'une clientèle qui dispose d'un sauna depuis déjà de nombreuses années. De plus, si le critère esthétique n'était pas ou très peu pris en considération pour le sauna il y a 20 ou 30 ans, il est désormais prépondérant, surtout en France ! Pour y répondre, le choix, la qualité et la couleur des essences de bois interviennent, ainsi que la finition des poêles. Le sauna connecté est aussi pour demain. Il y a donc beaucoup à proposer pour renouveler le parc, mais aussi à offrir aux utilisateurs qui envisagent un premier achat avec des équipements de dernière génération.*

Chez Ascomat, avec des saunas vendus à 20 % à destination des collectivités (de pros à pros) contre 80 % à destination des particuliers, on comprend que

« *A terme, les pisciniers devront tous avoir une offre composée à 50 % de Wellness et tant qu'à faire, autant commencer par le sauna !* »



Thierry SCHNEIDER



► Des saunas, poêles et accessoires de grande qualité chez Ascomat (importateur exclusif de Harvia) pour une installation en intérieur ou en extérieur. Pour agrémenter la séance de relaxation : ciels étoilés, dispositifs multimédias intégrés, ou encore éclairages à couleurs variables pour apprécier les bienfaits de la chromothérapie, figurent parmi les atouts de ces cabines.

*l'exposition reste indispensable. Il suffit de constater, par exemple, qu'une option exposée est une option vendue, même si celle-ci se monte à 500 ou 600 €. Un ciel étoilé dans un sauna qui fait rêver et c'est la vente assurée !*

*Il est aussi intéressant de constater que le particulier reste attiré par les versions en bois massif, même si celles-ci nécessitent un poêle plus puissant (x 1,5) par rapport aux cabines en lambris isolés. Une certaine envie d'authenticité, sans doute... »*

Pour Ascomat la progression des ventes de saunas d'une année sur l'autre se révèle impressionnante puisqu'elle atteint les 30 %. Ce sont 250 saunas qui se sont vendus en 2018 pour un prix moyen de 8 000 € sur une offre produit de 5 000 à 20 000 €.

Comment Thierry Schneider voit-il ce marché du côté de ses clients pisciniers ? Positivement, puisqu'il constate une réelle progression de leur sensibilité pour cet équipement, qui vient d'ailleurs en réponse à la demande de leur propre clientèle, de plus en plus attirée par les équipements de bien-être et de remise en forme. Le seul problème est le discours à savoir tenir !

« *Nos clients pisciniers qui se sont investis (avec un showroom et une bonne formation à la vente) dans le sauna réussissent incontestablement en argumentant sur les bienfaits du sauna : détente ressentie lors d'un rituel correctement suivi, bien-être acquis pendant et après les séances, mais aussi et surtout apport 'santé' dû à une pratique régulière renforçant le corps et l'esprit.* »



► Eduquer les Français au sauna : c'est le pari pris par Ascomat avec son sauna tout-terrain ATV à transporter partout. Itinérant, il offre à l'utilisateur la possibilité de se rapprocher de la véritable expérience du sauna finlandais, à savoir : profiter de son sauna où et quand bon lui semble ! A acheter ou à louer, il est équipé d'un poêle à bois Harvia.

# Rainbow Spas



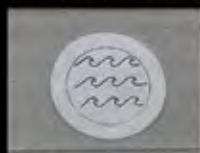
*Cocktail*  
Spa 6 places

*Tonic*  
Spa 3 places

*Elixir*  
Spa 5 places



Multijets puissants



By-Pass de série



Balboa SpaTouch2

**ASC MAT**  
assistance conseil matériel

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

PISCINES | SPAS | SAUNAS | HAMMAMS

P.A. Bièvre Dauphine 309, rue Alphonse Gourju 38140 Apprieu  
Mail. [info@ascomat.com](mailto:info@ascomat.com) Tél. 04.76.32.34.02 Fax : 04.76.32.34.45

## POOLSTAR

### Des gammes attractives pour tous

Avec différentes gammes bien pensées, Poolstar se félicite de ses résultats en annonçant plusieurs milliers de pièces vendues par an, réparties en volume de façon homogène entre saunas traditionnels et cabines IR, avec des prix à partir de 1 200 € (prix de vente public). Une progression à deux chiffres pour ce fabricant, qui s'explique selon David Bendayan, chef Produits Saunas chez Poolstar, pour deux raisons essentielles.

« Le sauna traditionnel et la cabine IR se sont incontestablement démocratisés en France en raison de prix devenus accessibles et d'un encombrement permettant une implantation dans presque tous les espaces habitables. La cabine IR, en plus, offre une plus grande accessibilité grâce à une chaleur plus douce appropriée à tous les utilisateurs, sans différence d'âge ou de sexe.

Chez Poolstar, le sauna est livré en kit et se monte très simplement. Il faut cependant reconnaître que son attractivité est récemment devenue encore plus forte en raison des efforts esthétiques consentis. Aujourd'hui, les acheteurs potentiels s'attachent à la qualité du bois, à l'harmonie des lignes et au design contemporain. Nous proposons par exemple des modèles bicolores et

des stores vénitiens très séduisants, pouvant être facilement intégrés dans tous les intérieurs.

Autre exemple, le modèle Eccolo, qui, de par son isolation renforcée, un espace réduit et mieux exploité à chauffer, permet de s'équiper d'un poêle deux fois moins énergivore.

Quant à la chromothérapie, elle est proposée en standard sur tous nos modèles.

Pour nous, les 5 arguments essentiels pour vendre du sauna sont :

- le confort des utilisateurs grâce à un aménagement intérieur parfaitement conçu ;
- la sécurité d'utilisation avec des équipements de qualité ;
- le prix ;
- un espace d'occupation de la cabine adapté selon le type de logement (encombrement maîtrisé) ;
- le design.

Nous formons en ce sens nos revendeurs sur les différentes technologies et les bienfaits du sauna, afin de les aider à convertir une clientèle en recherche de santé et de bien-être. »



► Ici, la version haut de gamme chez Poolstar, avec le modèle Vénitien de Holl's. Le sauna traditionnel se pare de persiennes en bois massif, à la fois très esthétiques et répondant aux besoins de transparence, afin d'éviter toute sensation d'enfermement.

On remarque : l'essence de bois Abashi massif pour ses bancs et appuis-tête, l'épicéa

pour la structure extérieure, le poêle électrique Harvia à chaleur douce et humide. Des luminaires étanches et des rubans de leds positionnés à l'arrière des appuis-tête offrent des ambiances variables, idéales pour une expérience de chromothérapie.



► Le sauna Holl's Purewave chez Poolstar comporte la technologie Full Spectrum quartz/magnésium, capable de couvrir l'ensemble du spectre infrarouge pour agir en douceur sur l'épiderme, ou bien en profondeur sur la détente musculaire. Deux technologies pour un seul équipement à partir de 1 700 € (prix de vente public) avec un

équipement complet : éclairage leds de chromothérapie et système audio intégré avec port USB et carte SD, Bluetooth et radio FM.

## SAUNAS EXTÉRIEURS

Avec le sauna extérieur, plus besoin de faire face aux problèmes d'implantation en surface habitable. De tradition millénaire, il permet de faire profiter vos clients d'une expérience inédite, en communion avec la nature environnante.

Généralement situé à proximité d'un point d'eau froide, le sauna d'extérieur trouve généralement sa place en France à proximité d'une piscine. D'un coût en principe supérieur à celui d'un sauna intérieur, il nécessite également une installation plus complexe (terrassement, dalle béton, arrivées électriques...), ne posant cependant aucune difficulté à vos compétences de piscinier ! Une excellente occasion de faire valoir votre savoir-faire.



► Architecture « coque de bateau » pour ce sauna Boatsauna d'Eropan. Un design unique de fabrication estonienne décliné en 3 tailles.



► Avec Harvia Solide chez Ascomat, c'est une véritable zone de détente outdoor chauffée qui est proposée, grâce à un poêle double face installé derrière une paroi vitrée translucide. Le sauna est livré prêt-à-monter, une journée suffisant à son installation. Selon les configurations 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.



► Il ne s'agit pas ici à proprement parler d'un sauna extérieur, mais d'un sauna intérieur sur-mesure de grande dimension, avec entrée directe sur la salle de bain. Sa particularité réside dans l'installation d'une très vaste fenêtre donnant sur l'extérieur.



► Superbe exemple de réalisation extérieure avec un modèle Eclipse tout en rondeur d'Alpha Wellness Sensations. Pouvant recevoir toutes finitions, il est ici recouvert de bois pour se fondre dans la nature. On remarque l'aménagement intérieur en bois clair et son éclairage leds de couleur (avec télécommande) masqué derrière les banquettes. Au fond de la cabine, un mur de sel d'Himalaya garantit tous les avantages de la thérapie de sel.

# SCP élargit son offre BIEN ÊTRE

## Wellis® SPAS



- 31 spas disponibles dont 10 en stock permanent
- Spas à partir de 4999€ TTC musique incluse
- Des équipements exclusifs de massage, de confort et de traitement d'eau



## sentiotec DIVISION OF HARVIA GROUP HARVIA SAUNAS CABINES IR HAMMAMS



- Une gamme complète de saunas traditionnels, cabines infrarouge, et hammams
- Un outil simple et des références permettant de composer tout type d'offre sur mesure ( installation privée ou publique )
- Un large choix d'accessoires ( poêles, panneaux de commande ...)



[www.scp-europe.fr](http://www.scp-europe.fr)  
Contactez votre commercial SCP

# Pompe à chaleur zoom sur les innovations

Le secteur de la piscine, plus encore que celui du bâtiment, est sans conteste celui qui a permis à la pompe à chaleur d'exploiter au maximum les dernières innovations technologiques. Inverter, nouveaux fluides et connectivité sont les 3 points d'évolution les plus remarquables à connaître sur le bout des doigts pour pouvoir valablement en parler avec vos clients.



► La Com-Pac de Calorex, lancée en 2018, est dotée d'un échangeur en titane et d'un contrôle intelligent. A savoir : ce fabricant britannique est un véritable spécialiste du climat piscine puisque son offre se concentre exclusivement sur les pompes à chaleur et les déshumidificateurs.

► La Poollex Nano de Poolstar : démocratisation des PAC, y compris pour les très petits bassins ! Ce modèle permet de chauffer les piscines jusqu'à 20 m<sup>3</sup> en quelques heures.

► La PAC Garden Invertech chez SCP : sa technologie de full Inverter permet de générer des économies substantielles en énergie, du fait de son fonctionnement à 95 % à bas régime, et d'un COP annoncé de 15 (conditions habituelles). Même à 50 % de sa puissance, le COP est de 11 (Air : 26°C - Eau : 26°C - Humidité 80 %).

## INVERTER : CE QU'IL FAUT SAVOIR

La technologie Inverter a constitué une avancée majeure sur le marché des pompes à chaleur par rapport à la technologie dite du « tout ou rien » (dite On/Off). Apparue dans les années 90 pour le bâtiment, elle n'a été exploitée que beaucoup plus tardivement dans le secteur de la piscine qui a ainsi pu profiter d'une technologie parfaitement aboutie et éprouvée !

Alors qu'avant le compresseur tournait à plein régime pour obtenir une certaine température, puis s'arrêtait totalement dès que la température était atteinte, l'Inverter a permis de faire varier la puissance de la PAC afin de l'adapter exactement aux besoins.

Le fonctionnement « tout ou rien » engendre une surconsommation inutile d'énergie et une usure prématurée du compresseur. Par ailleurs, il ne permet pas d'obtenir une température constante. L'Inverter a donc

permis un fonctionnement plus économique, mais aussi une meilleure pérennité des composants, du fait d'une sollicitation progressive.

## FULL OU PAS ?

Il est possible que la technologie Inverter profite aussi au ventilateur. Comme pour le compresseur, celui-ci ne fonctionne donc plus en « tout ou rien », mais de façon progressive, selon les besoins, avec les avantages que cela entraîne.

Lorsque l'Inverter concerne à la fois le compresseur (c'est-à-dire l'élément essentiel) et le ventilateur, on parle de « full Inverter », ce qui semble préférable... Cependant, il faut bien reconnaître que si les économies sont indéniables lorsque la technologie Inverter s'applique au compresseur, les gains engendrés par une ventilation Inverter valent-ils vraiment la peine compte tenu du surcoût représenté par la technologie ?

## INVERTER... DANS QUELLE MESURE ?

Il faut aussi prendre en compte le fait que la modulation de puissance peut se faire sur une plus ou moins grande plage, de 20 à 100 % par exemple, ou de 40 à 100 %...

Plus la modulation tend vers une plage large, de 0 à 100 %, plus l'Inverter est générateur d'économies, du fait de son adaptation très fine aux besoins, grâce à plusieurs vitesses de fonctionnement.

Attention donc à ne pas se laisser abuser par du « faux Inverter » qui prévoit, par exemple, seulement 2 vitesses de fonctionnement.

## FLUIDE FRIGORIGÈNE : OÙ EN EST-ON ?

Alors que le fluide R32 (plus respectueux pour la couche d'ozone) ne s'est pas encore totalement imposé sur le marché français en remplacement du R410A pour les PAC destinées au chauffage des bâtiments, il affiche une ascension impressionnante pour le chauffage des piscines !

Le R32 répond à la fois à l'obligation de respect des quotas (ceux-ci, imposés par la réglementation F-Gas, représentent la quantité globale de fluides frigorigènes HFC exprimée en Tonne équivalent CO2 que les producteurs et les importateurs peuvent mettre sur le marché), tout en présentant d'incontestables qualités. En effet, ses propriétés thermodynamiques lui confèrent une production calorifique plus élevée (certes modérée par une puissance absorbée plus forte) et apporte une efficacité énergétique supérieure au R410A. Ses propriétés lui permettent aussi de réduire la charge en fluide de l'équipement d'environ 10 à 20 %, contribuant aussi à réduire l'empreinte carbone du système. Largement utilisé et éprouvé depuis plusieurs années par les fabricants de climatisation asiatiques, le R32 est donc sans conteste un fluide promis à une irrésistible progression.

La presque totalité des fabricants propose donc des PAC piscine au R32 et certains d'entre eux offrent même la totalité de leurs gammes avec ce fluide.

Cependant, le R32 reste un HFC (hydrofluorocarbure), ayant toujours une influence sur la couche d'ozone. Il reste donc un fluide de substitution au R410A, sans être forcément la meilleure solution à long terme...

## DES PISTES VERS DES NOUVEAUX FLUIDES

Des pistes sont déjà lancées pour se diriger vers des produits avec une innocuité totale pour la couche d'ozone, comme le propane par exemple. Les essais et les prototypes restent rares, et par conséquent, de conception et de fabrication encore coûteuses, mais les centres de Recherches & Développement des industriels sont tous en alerte sur ce sujet.

Malheureusement, certaines solutions trouvées pour le bâtiment ne sont pas forcément transposables aux piscines. Le CO2 (ou R744) par exemple, avec un fonctionnement à pression élevée, a trouvé des applications pour la production d'eau chaude sanitaire, en raison des très hautes températures produites... sans possibilité d'adaptation au chauffage des piscines.

.../...

**POLYTROPIC**  
Le chauffage de piscine

REFRIGÉRANT  
**R32**

TUV  
SUD

## NOUVELLES GAMMES

### Pompes à chaleur de piscine

- + DE MODÈLES**  
De 2 à 100 kW pour toutes les exigences
- + DE PERFORMANCES**  
Puissances et COP optimisés
- + DE CONNECTIVITÉ**  
Solution de gestion du parc de piscines à distance, application smartphone
- + DE SERVICES**  
Assistance dédiée, garanties 3 à 5 ans avec déplacement sur site\*

\*soumis à conditions

- Demandez votre catalogue 2019 -

**SERVICE CLIENTS** 04 78 56 93 90  
polytropic@polytropic.fr



► Inverter Poolex Jetline de Poolstar, primée aux Trophées Pool Innovations 2018 sur le salon Piscine Global. La PAC ne se cache plus avec un corps en aluminium brossé et un rebord rehaussé par l'incrustation de leds colorées. Côté performances, tout y est : technologie Inverter, émission sonore réduite et COP élevé (supérieur à 7 en mode Inverter), R32, etc. Garantie de 3 ans, 7 ans pour le compresseur et 15 ans contre la corrosion de l'échangeur en titane.



► Objectif discrétion avec la PAC Indoor de Polytronic, puisque seule une grille affleurant le mur est visible. Avec des dimensions inférieures à 80 cm, adaptées aux portes standard, elle s'installe aisément dans un local technique existant en cas de rénovation. Grâce à différents kits fournis, sa mise en place est facilitée quelles que soient les contraintes. L'aspiration d'air se fait sur un mur du local, tandis que la sortie peut être située en toiture ou sur un mur du Pool House.

Cette conception a d'autres atouts : la PAC est isolée du gel et ne subit plus les aléas de la météo. Elle est aussi très silencieuse pour l'espace piscine puisque le bruit, si faible soit-il, est confiné en local technique.

► La MelPAC Inverter chez Ocedis se décline en 4 modèles pour des volumes à chauffer jusqu'à 160 m<sup>3</sup> avec des COP pouvant atteindre 7,7. Très silencieuse et assurant un dégivrage par inversion du cycle thermodynamique, elle bénéficie d'une commande à distance et d'un tableau de pilotage avec affichage clair et simple.

A savoir : le Wifi assurant une gestion à distance est compris pour les gammes MelPAC et MelPAC Premium avec l'application gratuite Pool Confort (Android et IOS).

Le propane (ou R290) a quant à lui l'avantage de se caractériser par son innocuité sur la couche d'ozone (il n'est donc pas réglementé par la F-Gaz). Il ne nécessite pas d'autorisation pour sa manipulation (Attestation d'Aptitude et de Capacité pour la manipulation de fluides frigorigènes) ni de contrôle périodique d'étanchéité des matériels l'utilisant \*. Il reste cependant délicat à manipuler car inflammable. Il impose aussi la modification et le renforcement de certains composants (échangeur, compresseur...).

*\* Il faut en effet rappeler que conformément à la législation en vigueur, les PAC sont soumises à un contrôle annuel obligatoire de l'étanchéité du circuit de fluide frigorigène lorsqu'elles comportent un poids de fluide frigorigène supérieur à 2 Kg (arrêté du 7 mai 2007). Cette obligation ne concerne donc pas la plupart des PAC à destination du secteur résidentiel !*

### COP PAC maintenu pour la piscine

Ici encore, il existe une différence avec les PAC destinées au chauffage des bâtiments ! Ces dernières, fortement réglementées, ont vu leurs performances évaluées selon différentes méthodes.

La première méthode est définie par le COP (Coefficient de Performance). Les PAC bâtiments ont plus récemment intégré une variable saisonnière (avec l'efficacité énergétique saisonnière ou Etas).

Pour nos PAC piscines, on reste sur le COP, facilement compréhensible puisqu'il correspond au rapport entre l'énergie utile (chaleur restituée pour le chauffage) et l'énergie consommée (facturée) pour faire fonctionner la pompe à chaleur.

Par exemple, une PAC qui consomme 100 Watts d'électricité pour produire 100 Watts de chaleur a un COP de 1 (ce qui n'a aucun intérêt, le but de la PAC étant d'afficher des COP toujours supérieurs à 1, sous peine de devenir un simple réchauffeur électrique !). Une PAC qui a un COP de 3,5 va produire 3,5 fois plus d'énergie qu'elle n'en consomme. Donc, plus le COP est élevé, plus la machine est performante et plus la facture d'électricité diminue.

A noter aussi que le COP de toute pompe à chaleur augmente avec la montée de la température de la « source froide » (en l'occurrence l'air extérieur dans lequel sont prélevées les calories gratuites). Il peut par conséquent atteindre 6 à 7 en été pour de l'eau de piscine (air à 25 °C pour de l'eau à 28 °C), mais peut être inférieur à 3 en hiver.

**A savoir :** les Directives Techniques Piscines (DTP) de la Fédération des Professionnels de la Piscine font obligation aux constructeurs de donner les puissances restituées de leurs PAC à une température d'air extérieur de 15°C. Ceci pour avoir un élément de comparaison. Si un fabricant n'indique pas la puissance pour 15°C... mieux vaut être prudent.



## LA CONNECTIVITÉ : OUI, MAIS POURQUOI ?

Autre évolution majeure concernant les PAC : la connectivité. Elle a envahi l'offre des fabricants, comme nous avons pu le constater lors du dernier salon Piscine Global de Lyon. Elle règne dans l'espace piscine, mais quel est l'intérêt lorsqu'elle s'applique à une PAC destinée à chauffer l'eau du bassin ?

Outre le fait qu'elle peut autoriser un pilotage ludique, y compris à distance, et qu'elle peut informer sur quantité de paramètres (température de l'eau, consignes, météo...), elle a un avantage certain pour les propriétaires de résidences secondaires. Intervenir sur le chauffage de l'eau avant l'arrivée des propriétaires permet sans conteste de trouver une eau à température idéale à leur arrivée (pour le week-end) sans avoir à attendre de précieuses heures la montée en chauffe.

Mais ce n'est pas tout, la connectivité peut être envisagée dans un ensemble plus large, où tous les équipements du bassin entrent dans un système de gestion connectée. Là, aucun doute, la connectivité apporte un réel « plus » à votre clientèle.



► Le nouveau modèle de PAC New EnergyLine® Pro i d'Hayward, intégrant le full Inverter et le fluide R32. Leur COP est en effet annoncé entre 4 et 5 et certifié NF\*. Grâce à son module de contrôle ultra-performant au 10° de degré près, ce modèle premium dispose de toutes les options, notamment la connexion Wifi, une fonctionnalité très utile pour le SAV. En effet, le technicien peut ainsi prendre le contrôle de la PAC à distance et réaliser les premiers diagnostics, analyser l'historique, etc.

**APF**  
LA MARQUE DES PISCINIERS

**APF CONNECT, la piscine connectée !**

Adoptez l'application « **APF Connect - Water&Led Control** » et sa programmation **Hivernage Full Auto** : une eau limpide sans effort même en hiver !

**APF**  
LA MARQUE DES PISCINIERS

25 ans au service des pisciniers - Plus d'infos sur [www.apf-connect.fr](http://www.apf-connect.fr)

► Très design, la gamme Full Inverter de Warmpac comprend 6 modèles capables de chauffer des bassins jusqu'à 160 m<sup>3</sup>.

Pour l'utilisateur, les économies sont facilement vérifiables en consultant la mémoire accessible sur le panneau de commande tactile, qui enregistre les 30 derniers jours de fonctionnement de la PAC.

Chaque modèle est livré avec une bâche d'hivernage et des plots Big Foot facilitant l'installation. En option, un kit hiver et un module WiFi sont également disponibles.



► La nouvelle pompe à chaleur Z400iQ se démarque dans la gamme Zodiac® par son design travaillé, sa sortie d'air verticale et sa fonction « silence ».

Aucun ventilateur ni évaporateur n'est apparent et une finition en gris beige ou gris aluminium lui permet une intégration discrète dans tous les environnements. Elle peut être pilotée à distance grâce à une connexion Wifi et l'application iAquaLink™ (disponible durant la saison 2019).



► Les PAC Sun Pro Evo toutes saisons d'APF fonctionnent avec une température extérieure pouvant aller jusqu'à -10°C. Elles disposent de 3 modes : chauffage, refroidissement et mode automatique (protection pour une marche en-dessous de 0°C).

On remarque leur écran LCD simple et intuitif, l'évacuation de condensation optimisée, le compresseur rotatif ou de type Scroll et l'évaporateur avec traitement Blue fins (condenseur en PVC/titane).

En option, l'utilisateur peut connecter la PAC via le Wifi pour un contrôle à distance sur l'appli APF PAC Control.



### UN MOT SUR LE DÉGIVRAGE

Il existe plusieurs techniques permettant d'assurer le dégivrage des PAC. Il est intéressant de s'y arrêter car elles influencent le coût final de la PAC, ainsi que leur efficacité de fonctionnement en impactant le COP à la baisse. Et ceci, même si les pertes provoquées par le dégivrage de l'évaporateur sont difficiles à évaluer avec précision, car elles sont variables en fonction de la programmation des paramètres de dégivrage. Bref, c'est surtout la durée du dégivrage qui sera le facteur important pour l'évolution du COP !

C'est donc avant tout la qualité et la précision de la régulation pilotant le dégivrage qui est importante.

Un dégivrage trop long (établi par exemple pour fonctionner durant un certain temps fixe... même si la PAC est dégivrée rapidement) est particulièrement préjudiciable.

Les efforts des fabricants sont donc à concentrer sur cette régulation, ainsi que sur la conception des composants afin d'assurer un dégivrage optimal dans un minimum de temps.

**Sachez cependant qu'il existe :**

- Le système «by-pass» de dégivrage par gaz chaud, par lequel une partie des gaz échauffés à la sortie du compresseur est dirigée vers l'évaporateur. La puissance nécessaire pour le dégivrage correspond pratiquement à la puissance électrique absorbée par le compresseur. Son avantage : dégivrer l'échangeur extérieur sans interruption de chauffage de l'eau de la piscine.
- L'inversion de la direction du circuit par une vanne à quatre voies. L'évaporateur devient alors condenseur et le givre est rapidement éliminé. Très efficace, le système a l'inconvénient d'arrêter le chauffage de l'eau durant le cycle de dégivrage.

Les autres types de dégivrage (par résistances électriques, de type passif par simple arrêt du fonctionnement...) ont tendance à disparaître.

### NF PAC :

#### l'intérêt, c'est de pouvoir comparer !

La norme NF PAC est un véritable gage de performance, de qualité et d'engagement de services. Elle garantit les performances affichées par le fabricant (mesurées dans un laboratoire accrédité par l'organisme de certification) qui sont contrôlées chaque année. Elle impose en outre un audit annuel des fabricants certifiés. La norme NF PAC s'attache également à garantir un service client irréprochable : structure SAV, mise à disposition des pièces détachées pendant 10 ans...

## Les principaux intervenants sur le marché français

AstralPool Zodiac / Hayward / EPAI / Poolstar  
Valimport / Polytropic / Procopi BWT Group  
Warmpac / Duratech (Propulsion Systems)  
APF / Vivaldi / Rexair / Ocedis / Calorex

## LES MOTS DES PROS

### ASTRALPOOL ZODIAC

Se recentrer sur l'essentiel avec un objectif 28°C toute l'année

Pour ces leaders incontestés sur le marché de la pompe à chaleur piscine (avec 70 % de sa production vers le résidentiel et 30 % vers le collectif), on revient aux fondamentaux. Bien sûr, l'ensemble de la gamme sera au R32 dès cette année et l'Inverter devient une évidence. Il est impossible de passer à côté de l'écologie et de la connectivité du bassin. Mais en réalité, aujourd'hui, seul le résultat compte : atteindre une eau à 28°C de façon efficace, c'est à dire assez rapidement et ceci, quelle que soit la saison.

Il faut reconnaître que le marché a incroyablement évolué. S'il y a une douzaine d'années, le prix d'une pompe à chaleur piscine se situait autour de 5 000 à 6 000 €, aujourd'hui il est possible d'en trouver à 2 500 € prix public TTC. Les raisons ne sont pas uniquement dues à la maturité du marché et à la production de masse. En effet, les bassins étant désormais beaucoup plus petits, le volume à chauffer nécessite de moindres puissances, donc des modèles moins onéreux. Mais, même à ce prix, il faut pouvoir comparer et malheureusement la réglementation fait encore défaut sur ce point crucial...



► Le modèle d'AstralPool Heat 3 est une PAC toutes saisons, fonctionnant au R32 et dotée de la technologie Inverter. Elle propose 4 puissances de 13 à 24 kW, pour chauffer ou refroidir l'eau des piscines jusqu'à 135 m<sup>3</sup>. Elle est pourvue d'un détendeur électronique et d'un échangeur de chaleur en titane avec tube haute pression twisté.

WarmPool  
Designed by WarmPac

DC FULL INVERTER

Full Inverter

3 ANS toutes pièces

www.warmpool.fr | info@warmpac.fr

The advertisement for the WarmPool DC Full Inverter heat pump features a large, high-quality photograph of the unit. The unit is a dark grey, rectangular box with a prominent circular fan grille on the left side and a control panel on the right. The text 'WarmPool' is at the top in a large, white, sans-serif font, with 'Designed by WarmPac' in a smaller, orange font below it. The words 'DC FULL INVERTER' are printed in a bold, black, sans-serif font above the unit. Below the unit, the text 'Full Inverter' is accompanied by a circular logo with two arrows forming a loop. At the bottom of the advertisement, there is a row of six circular icons representing various certifications and guarantees, including '3 ANS toutes pièces', 'GARANTIE', 'SERVICE', 'QUALITE', 'R32', 'BEST PRACTICE', and 'PROFESION'. The website 'www.warmpool.fr' and email 'info@warmpac.fr' are listed at the very bottom.

## POLYTROPIC Un premier prototype au propane !

Fabrice Granier, Responsable Technique chez Polytronic, nous annonce que la technologie Inverter a déjà été adoptée pour les équipements depuis 2 ans et que l'ensemble de la gamme bénéficie du Full Inverter (compresseur + ventilateur).

La variation de puissance se réalise sur une plage de 20 à 100 % pour une adaptation au plus proche des besoins.

Le souhait du fabricant est aussi de faciliter la gestion par les utilisateurs en proposant des programmes simples. C'est chose faite avec 3 modes de fonctionnement : Boost, Smart et Eco-Silence. Le premier utilise 85 à 100 % de la puissance de la pompe à chaleur pour assurer une montée en température rapide. Avec le mode Smart, la puissance et le niveau sonore s'ajustent automatiquement en fonction de la température extérieure (grâce à une sonde) et de celle de l'eau de la piscine. Tandis qu'en mode Eco-Silence, le COP et le niveau sonore sont privilégiés, grâce au fonctionnement du compresseur et du ventilateur à basse vitesse.

La régulation de ces modes est intelligente car il y a anticipation, pour apporter plus de confort, sans consommation inutile. En effet, dès qu'un écart de 3 °C est constaté entre la température de l'eau et celle de l'air, la modulation de fréquence du compresseur se met en marche pour atteindre rapidement et maintenir la bonne température. A l'inverse, si la température d'air est plus élevée, seule la vitesse du ventilateur diminue. Grâce à ces caractéristiques de fonctionnement, les pompes à chaleur offrent des niveaux sonores très bas (ventilateur silencieux), sont moins énergivores et affichent donc un COP très performant.

Face aux atouts de l'Inverter, Fabrice Granier prédit que la technologie sera incontestablement présente sur l'ensemble du marché d'ici très peu de temps, d'autant que les composants nécessaires sont déjà démocratisés (et donc accessibles) pour l'ensemble des pompes à chaleur destinées au chauffage des bâtiments.

Concernant la connectivité, il estime logiquement qu'elle est majoritairement adoptée par les propriétaires de résidences secondaires. Aujourd'hui, selon lui, peu de piscines seraient équipées d'une pompe à chaleur connectée. La technique reste cependant très intéressante pour les professionnels afin de gagner un temps précieux grâce à un diagnostic préétabli à distance, limitant les déplacements inutiles. Voir le système de gestion connectée Polyconnect Pro.

Et pour finir avec les fluides utilisés, chez Polytronic, c'est 90 % de l'offre qui est déjà au R32 ! Une politique en accord avec son engagement envers sa clientèle, car comme le précise avec raison Fabrice Granier, quid de la fourniture du gaz R410A (qu'il s'agisse de la fourniture ou du prix) dans une quinzaine d'années ?!

Particulièrement innovante, l'entreprise Polytronic a également pu présenter

au dernier salon Piscine Global de Lyon une nouvelle pompe à chaleur piscine destinée aux collectivités (de 50, 70 et 100 kW) fonctionnant... au propane avec un COP supérieur à 7 ! Une innovation remarquable et remarquée, qui ne pêche - pour l'instant - qu'au regard de la difficulté à se fournir en composants certifiés utilisant ce fluide à la fois très performant et propre, sans danger pour l'environnement !



Fabrice GRANIER

► La PAC à technologie Inverter de Polytronic adapte automatiquement la vitesse de rotation de son compresseur et de son ventilateur aux besoins réels de chauffage et aux conditions climatiques. Cinq modèles disponibles selon la taille du bassin.



► Chez Polytronic, c'est le logiciel Aquavariation qui vous permettra de sélectionner le bon modèle, tout en remettant à votre client un bilan thermique personnalisé avec estimation des coûts énergétiques engendrés et du temps de montée en température nécessaire en début de saison. Facile d'utilisation et pourtant très complet, il est gratuit et autorise la comparaison avec plusieurs modèles de PAC en simultanément, pour proposer aux clients plusieurs choix possibles selon leur budget et besoins.

## POOLSTAR

### Une montée en gamme par l'innovation

Le catalogue Poolstar s'étoffe d'année en année avec des équipements pour la piscine et monte en gamme pour les solutions pompes à chaleur.

Pour 2019, la marque Poolex, englobant l'ensemble de la gamme de pompes à chaleur, se renforce et annonce des innovations aussi bien esthétiques que techniques.

Esthétiques d'abord, avec leur nouvelle pompe à chaleur Jetline Platinum, primée au dernier salon de Lyon d'un Trophée Pool Innovations 2018. Son design ultra contemporain casse les codes du marché. Un design en pot de fleur incluant la dernière technologie Full inverter, ainsi qu'une toute nouvelle technologie led, à l'ambiance lumineuse intelligente. Led verte lorsqu'elle a atteint la température de consigne, Bleue lorsque la pompe à chaleur est en mode chauffage et rouge lorsque la pompe à chaleur n'est pas en fonction.

Technologiques ensuite, avec le Wifi et plus de la moitié de la gamme qui passe au R32.

Avec le leitmotiv « La pompe à chaleur pour tous », Poolex propose de nouveaux modèles de pompes à chaleur dédiées aux petits bassins. Proposées à des tarifs très

compétitifs, la gamme Nano est compatible avec les piscines hors-sol, ainsi que les bassins jusqu'à 25 m<sup>3</sup>. Elles se branchent facilement sur une prise électrique, grâce à un câble de 5 mètres, une protection différentielle de 10mA, tandis que leur gabarit (40 x 40 cm) et leur poids (20 kg) offrent une installation simplifiée du produit.

La marque annonce 4 autres innovations pour 2019, avec une pompe à chaleur Artic Line, fonctionnant jusqu'à -25°C, un nouveau modèle One, au design vertical, un modèle Silverline, intégrant lui aussi la technologie Full Inverter et une unité Mégaline, dédiée aux collectivités avec des puissances allant jusqu'à 118 kW.

Poolex se dote également d'outils d'aide à la vente avec son guide de choix 2019 et son calculateur de pompes à chaleur en ligne, permettant au revendeur la sélection du modèle et de la puissance nécessaire. À suivre...



Mathias WERNER

**POOLEX**  
SUIVEZ L'EXPERT

Une large gamme de pompes à chaleur,  
l'expertise en (+)

Prix de l'Innovation  
**2019**

PISCINE GLOBAL EUROPE

Technologie Full inverter

LED Ambiance LED intelligente

High Efficiency COP

INNOVATION 2019

DÉCOUVREZ NOTRE NOUVELLE GAMME DE POMPES À CHALEUR SUR [WWW.POOLEX.FR](http://WWW.POOLEX.FR)

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

Votre Partenaire Piscine & Bien-être **Poolstar**

## PROCOPI

### Avoir des arguments face aux clients

Eric Guimbert, Directeur du pôle technique chez Procopi/BWT, nous retrace l'évolution des pompes à chaleur sur le marché de la Piscine. Selon lui, la plus grosse innovation de ces dernières années est sans aucun doute l'adoption de la technologie Inverter, il y a environ 5 ans, dans le secteur de la piscine !

Cette technologie a permis de régler en grande partie la nuisance du bruit généré par les pompes à chaleur et d'améliorer les COP de façon remarquable.

Selon lui, aujourd'hui, le marché français des pompes à chaleur piscine Inverter se situe autour des 70 % (30 % fonctionnant donc toujours sur le système « tout ou rien »).

« Chez BWT, précurseur dans l'intégration de la technologie Inverter dans les pompes à chaleur de piscine, 100 % des gammes sont déjà en Inverter... Et nous ne nous sommes pas arrêtés là, notamment avec la technologie Zubadan (développée par Mitsubishi Electric). Cette technique qui veut dire « super chaud » en japonais, consiste à préchauffer le gaz avant de le compresser. Cela permet à la machine de conserver la même capacité de puissance, qu'il fasse +7 °C ou -15 °C à l'extérieur. Elle autorise donc une puissance constante de la pompe à chaleur, même dans les zones où l'hiver est rigoureux. Ce procédé permet un fonctionnement de la pompe à chaleur jusqu'à -25°C (températures extérieures) et est particulièrement adapté aux piscines utilisées toute l'année. »

Reste que l'ensemble de ces innovations technologiques est loin d'être évident à expliquer aux clients utilisateurs. Pour Eric Guimbert, la seule solution est de convaincre avec des arguments facilement compréhensibles et faits de comparaisons pour le client utilisateur.

Les questions essentielles restent : combien ça va coûter

à l'investissement, à l'exploitation ?

Avec le logiciel développé par BWT (en partenariat avec le Centre Scientifique et Technique du Bâtiment), il suffit de renseigner le volume, la forme et les dimensions de la piscine, la température souhaitée pour le chauffage, la période d'utilisation, le nombre d'utilisateurs, le code postal (pour l'altitude et le climat). Sont disponibles les stations météo en France et dans les DOM TOM, et à l'étranger dans 50 pays du globe.

Le logiciel calcule alors heure par heure les pertes et apports thermiques, en intégrant toutes les interactions possibles (vent, soleil, pluie, température extérieure...).

Il permet ensuite de comparer les résultats entre plusieurs équipements et de fournir également des recommandations pour le meilleur choix.

Le client dispose au final d'un document indiquant la puissance nécessaire pour chauffer sa piscine sur une période choisie et une estimation de sa consommation électrique. Des courbes indiquent sur toute l'année les besoins en chauffage de la piscine, ainsi que la capacité de chauffage de la pompe à chaleur en fonction de la période de l'année. Sont indiqués également les COP moyens, mois par mois, et les régimes de fonction-

nement de la pompe à chaleur Inverter.

Il est alors très simple pour le professionnel de simuler plusieurs scénarios, en modifiant la période d'utilisation, la température souhaitée, ou la gamme de pompes à chaleur, et d'apporter ainsi de la valeur et du professionnalisme à sa préconisation.

Cette année voit également l'intégration d'un boîtier Wifi sur une partie de la gamme, permettant de commander à distance, via un smartphone, le fonctionnement de sa pompe à chaleur (démarrage, arrêt, consigne).



Éric GUIMBERT

► Les nouvelles PAC Climixel Pioneer Inverter et Proswell Comfortline Inverter chez BWT sont dotées de la technologie Full Inverter, avec un compresseur et un ventilateur dont la vitesse peut varier entre 25 et 100 % en fonction des conditions d'exploitation et de la température extérieure.

La gamme Climixel Pioneer Inverter offre un large choix de puissances pour chauffer des bassins de 18 à 95 m<sup>3</sup>. Elle permet à 50 % de puissance de fonctionnement d'obtenir un COP moyen de 9, aux conditions Air/26°C, Eau/26°C et humidité 80 %.

Les modèles de la gamme Proswell Comfortline Inverter offrent des puissances capables de chauffer des piscines de 12 à 40 m<sup>3</sup>.



► Exemple d'étude, avec logo du piscinier intégré, qui peut comporter jusqu'à une dizaine de pages. Un moyen imparable de convaincre vos clients avec des arguments et des preuves, noir sur blanc !



valimport



— EXCLUSIF —  
CIRCUIT  
PRO

LARGE GAMME DE POMPES À CHALEUR



+ de 2500 PAC en stock



Expédition en 24 H



Accompagnement  
téléphonique

Mise en route et S.A.V.

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

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

05 56 21 99 87

## VALIMPORT

Ne pas être innovant à tout prix, mais apporter des réponses vraiment adaptées aux besoins

Pour Lionel de Passemar, c'est évident, le R32 doit et va s'imposer au plus vite... inflation sur le coût des fluides « non-verts » oblige ! Il ne s'agit pas vraiment d'un défi pour les industriels fabricants, puisque la technique et les coûts de fabrication sont d'ores et déjà maîtrisés. La difficulté est plutôt d'expliquer et de rassurer les installateurs sur un fluide qu'ils ne connaissent pas !

La position de Valimport sur l'Inverter colle avec réalisme aux besoins du marché. Promouvoir des innovations qui rendent un réel service au client, oui absolument ! Mais ne surtout pas oublier en priorité, d'apporter stabilité et fiabilité au matériel.

Valimport distribue des pompes à chaleur Full Inverter depuis maintenant 2 ans et a étendu sa gamme, de 5 modèles en 2018, à 12 modèles en 2019, couvrant les besoins de piscines de 20 à 180 m<sup>3</sup>.



Lionel DE PASSEMAR

« Comme pour l'ensemble de notre production, notre objectif est d'offrir exclusivement des matériels fiables, qui permettent au professionnel d'installer... et de ne pas y revenir ! ».

Cependant, Lionel de Passemar met le doigt sur le fait que l'Inverter n'est pas forcément indispensable et que les pompes à chaleur On/Off ont aussi leurs atouts. Sachant que pour certains utilisateurs la pompe à chaleur fonctionne la plupart du temps à 100 % et plus rarement en-deçà de cette puissance, quels sont réellement les bénéfices attendus d'une puissance variable ? Il est donc plus judicieux de laisser le choix sur un marché où la destination, le rythme d'utilisation et les attentes de chacun, feront la différence, afin d'opter pour la technique la mieux adaptée.

Pour Valimport, si l'Inverter est choisi, il faut aller jusqu'au bout, en sélectionnant également une pompe de filtration à vitesse variable (avec un fonctionnement sur un temps plus long), dans le but d'optimiser un maximum l'installation. Dans ce cas, l'avantage majeur des pompes à chaleur Inverter est leur silence, puisqu'elles

fonctionnent alors principalement à bas régime.

De leur côté, les pompes à chaleur On/Off ont l'avantage de leur simplicité. Elles sont robustes et fiables, ce qui est principalement dû au peu d'électronique qu'elles comportent.

Toujours très pragmatique, Lionel de Passemar insiste sur le fait que la connectivité, si elle est incontestablement attractive, doit avant tout faire preuve de simplicité. Un impératif sans concession, si l'on souhaite que le marché se développe dans le bon sens.

Si la connectivité d'une pompe à chaleur répond à un réel besoin du propriétaire de résidence secondaire, elle n'est peut-être pas toujours nécessaire dans les autres

cas ? Nous disposons d'un boîtier wifi adaptable à nos pompes à chaleur, mais non obligatoire. Elles peuvent aussi parfaitement fonctionner sans lui !

Enfin, la conclusion de ce spécialiste de la pompe à chaleur est là encore difficilement contestable : il faut bien avouer que l'Inverter + le R32 + la connectivité, ça fait beaucoup d'innovations à gérer pour un seul équipement. Il faut donc garder la tête froide et tout mettre en œuvre pour proposer des équipements de qualité, parfaitement fiables... sans oublier les contraintes économiques, afin de porter sereinement le marché et surtout ne pas le gâcher !

► Goa Full Inverter de Valimport : 3 pompes à chaleur horizontales, 4 verticales, réversibles, fonctionnant jusqu'à -15 °C en extérieur, pour des piscines de 50 à 180 m<sup>3</sup>. Avec leur technologie sophistiquée de Full Inverter, elles atteignent un COP approchant 3, à -7 °C. Leur mode silencieux (à vitesse minimum) les rend quasi-inaudibles.

A noter : Goa Inverter mono 180V figure parmi les rares PAC capables de délivrer une puissance de 23 kW à 15°C en monophasé.



► La gamme Islandicus Prima Smart de Valimport : 5 modèles de pompes en full Inverter de 20 à 100 m<sup>3</sup> qui fonctionnent jusqu'à -7°C extérieurs.



## APF

### Le vrai « plus », c'est le service !

Clément Chapaton constate que le marché s'est assaini. On peut constater aujourd'hui que les gammes proposées par les différents acteurs du marché sont fiables et de qualité, ce qui a permis une belle progression des ventes. La pompe à chaleur est aujourd'hui un équipement de 1er rang pour les propriétaires de piscine. C'est un produit indépendant et intelligent car il intègre des capteurs et une régulation afin de fonctionner de façon autonome.

La vraie difficulté à gérer reste donc le Service Après-Vente et le conseil. En effet, il est difficile pour un professionnel en pleine saison de répondre rapidement et efficacement au particulier qui s'étonne de ne pas voir son eau monter en température, alors que sa filtration est à l'arrêt ou ne fonctionne que quelques petites heures par jour. Face à ce constat, et dans le but de faire gagner un temps précieux aux pisciniers, APF a mis en place une hotline (04 72 65 46 72), destinée aux professionnels, mais aussi directement aux clients finaux, afin de résoudre la très grande majorité des problèmes par un simple coup de fil. Cette hotline est disponible en 4 langues et c'est un franc succès ! C'est un service qui permet aux professionnels de vendre des pompes à chaleur en toute tranquillité tout en étant assurés d'avoir le meilleur service et une satisfaction client optimale.

Pour parler d'Inverter, il faut rester pragmatique. Nous constatons une augmentation des ventes, car l'offre produits a fortement progressé : tant technologiquement que financièrement. Le principal atout de cette nouvelle technologie est son silence de fonctionnement. Dans certains cas, les clients auront un vrai bénéfice à opter pour cette version. En revanche, il ne faut pas ignorer que l'Inverter utilise de nombreux composants électroniques et se trouve par conséquent plus fragilisé qu'une version On/Off, surtout en environnement extérieur. Nous conseillons donc aux installateurs de privilégier le silence d'une SUN PRO Inverter, en fonction du lieu d'installation de la pompe à chaleur, mais de garder les modèles PURE EVO ou SUN PRO EVO pour des installations classiques. Savoir informer son client sur les avantages et les inconvénients des technologies est donc essentiel pour assurer sa satisfaction. Vouloir à tout prix lui imposer les dernières innovations technologiques est un mauvais calcul.

S'agissant de l'esthétique, on constate une amélioration du design produit, contrairement d'ailleurs à ce que l'on peut voir pour les pompes à chaleur à destination du chauffage du bâtiment. Les lignes deviennent plus fluides et les coloris de

finition assurent une intégration désormais optimale dans l'espace piscine.

Pour finir, s'agissant de la connectivité, nous devons proposer des solutions simples et fiables, afin de ne pas ajouter de complexité pour les professionnels. Pour nous, elle doit être une possibilité sans être une obligation. C'est d'ailleurs pour cette raison que l'ensemble de nos gammes de pompes à chaleur bénéficie d'un module Wifi et qu'une application gratuite est proposée. Les propriétaires apprécient de pouvoir contrôler les paramètres essentiels de leur bassin et de piloter leur chauffage pour s'assurer du meilleur confort, mais

le plus gros bénéfice reste sans aucun doute de pouvoir diagnostiquer à distance (via notre hotline par exemple) tout dysfonctionnement et de pouvoir prendre la main pour résoudre le problème, sans déplacement du professionnel !



Clément CHAPATON

**LA SOLUTION OPTIMALE ET SUR MESURE POUR LE CONTRÔLE DE L'ENVIRONNEMENT PISCINE**

FONCTIONNALITÉS	APPLICATIONS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déshumidification du hall de la piscine</li> <li>• Récupération de chaleur dynamique par la pompe à chaleur pour l'eau de la piscine et l'air</li> <li>• Ventilateur EC à débit constant (modèles 600, 900, 1200)</li> <li>• Ventilateur EC à vitesse variable (modèle 1500)</li> <li>• Commande PLC avec interface utilisateur tactile de 3,5"</li> <li>• Surveillance / contrôle à distance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spa</li> <li>• Centres de bien-être</li> <li>• Bassins de balnéothérapie</li> <li>• Parcs de vacances et campings</li> <li>• Hôtels</li> <li>• Centres de loisirs</li> </ul>

Pour plus d'informations sur les produits de Calorex, contactez-nous par mail à [sales.uk@dantherm.com](mailto:sales.uk@dantherm.com), par téléphone au +33 (0)3 90 29 45 71, ou visitez [danthermgroup.co.uk](http://danthermgroup.co.uk).

Créé par Dantherm  
DANTHERM GROUP

## WARMPAC La PAC passion !

Bernard Philippe est un passionné de pompes à chaleur. Du coup, il est capable d'avoir une vision de fabricant, de technicien, de commercial et d'installateur !

Face à un marché très bataillé en France, il constate avec réalisme que les 2 changements principaux qui s'imposent en ce moment aux fabricants sont d'une part, le remplacement du gaz R410A par le R32, changement dû aux quotas d'importation sur les fluides frigorigènes, et d'autre part, le développement de la technologie Inverter.

Concernant le changement de gaz, nous avons travaillé de façon à maintenir les performances de nos machines en minimisant l'impact des fluides sur l'environnement. Mais il y a malheureusement beaucoup d'autres conséquences à ce changement, comme par exemple la tarification du gaz R410A dans le cadre du SAV, ou encore le problème du stockage du R32, plus inflammable que son prédécesseur !

Concernant la technologie Inverter, le marché est en pleine mutation, il suffit de constater l'évolution de la demande des clients finaux, qui, pour la première fois la saison dernière, étaient demandeurs de machines utilisant cette technologie. Mais attention à ce qui se cache derrière ce mot « Inverter ». Nous utilisons pour nos machines le terme « Full Inverter », car nos produits ont un compresseur et un moteur de ventilateur Inverter, mais surtout parce que notre carte électronique est capable d'ajuster et d'optimiser sa consommation et sa vitesse en fonction de la température de l'eau et de l'air.

Cependant, compte tenu des prix de la carte électronique, la technologie On/Off reste encore pertinente pour les petites puissances, mais à partir de 9 kW, le coût de fabrication pour une pompe à chaleur On/Off ou Inverter est quasiment identique, alors dans ce cas, il est évident qu'il ne faut pas faire l'impasse sur cette technologie.

L'essentiel reste de pouvoir comparer ce qui est comparable... D'où l'intérêt de se référer à une norme à la fois obligatoire et stricte ! La FPP a clairement défini les tests à réaliser, mais il revient à chaque fabricant et importateur de faire vérifier leurs performances par un laboratoire indépendant afin d'assainir le marché,

de former et d'informer le piscinier et permettre au consommateur de choisir librement sa pompe à chaleur. S'agissant de la connectivité, l'attrait et l'intérêt sont bien réels, mais encore faut-il savoir l'expliquer, le vendre et l'appréhender de façon globale pour la piscine. La pompe à chaleur connectée de façon isolée n'a pas vraiment d'intérêt. On a d'ailleurs pu voir sur le salon Piscine Global de Lyon une explosion de solutions connectées... Mais l'erreur à ne pas commettre est d'envisager la connectivité à partir d'un produit. Le vrai sens de la connectivité doit rester dans son principe d'exploitation et par conséquent, il est impératif de se mettre uniquement à la place de l'utilisateur. Celui-ci n'a en réalité que 3 raisons d'aller faire

un tour au sein de son local technique : pour procéder au lavage du filtre, pour régler la programmation de sa pompe de filtration et pour l'éclairage.

Face à cette constatation, nous avons mis au point un local technique connecté, mettant l'utilisateur final au centre des fonctionnalités, en lui permettant de connecter et de simplifier l'utilisation de sa piscine...

Au lieu de concevoir un coffret unique, nous avons réalisé 2 box, qui peuvent s'adapter sur tous les locaux techniques.

La première renseigne l'utilisateur sur la température de l'air, de l'eau et sur le débit d'eau. Il peut également agir, en programmant la pompe de filtration et l'éclairage de sa piscine. La deuxième box (fournie avec toutes les sondes nécessaires) permet de vérifier la qualité de l'eau : mesure Redox et pH, pression de l'eau, information d'ouverture/fermeture du volet électrique, et, en option, elle permet de vérifier le niveau d'eau (piscines à débordement), les pompes doseuses de produits de traitement, la pompe à chaleur, le robot nettoyeur, les éclairages du jardin...

Il faut toujours respecter ces 3 objectifs :

- Connecter : pour répondre à un nouveau mode d'utilisation des équipements techniques.
- Simplifier : pour supprimer le côté anxiogène de la manipulation des produits, la contrainte de l'entretien et pour vulgariser la piscine tout au long de l'année.
- Économiser : en optimisant le fonctionnement des appareils.



Bernard PHILIPPE

« La société Warmpac conçoit et importe des pompes à chaleur depuis près de 15 ans, distribuées en MDD, ainsi que sous sa propre marque. Membre actif de la FPP et de la commission Chauffage, la société a été parmi les initiatrices du DTP10 et de la norme NF PAC, relatifs au chauffage de piscine. ».

## REXAIR Spécialisation et expérience



L'équipe Rexair au Salon Piscine Global de Lyon ! Une occasion, pour ce spécialiste international dans le secteur du chauffage et de la déshumidification, de présenter leurs nouveautés avec bien évidemment, l'arrivée du fluide R32, la technologie Full Inverter (avec modulation de puissance de 20 à 100 %), mais aussi un détendeur électronique et trois modes de fonctionnement pour une utilisation optimale. Le mode « Absolu » s'adapte aux conditions climatiques peu favorables avec un fonctionnement à pleine puissance pour un chauffage rapide. Le mode « Confort » s'utilise en saison sur une plage de puissance de 20 à 80 % de la capacité, en fonction des besoins. Le mode « Eco Silence » correspond quant à lui à une marche minimum pour un niveau sonore ultra-silencieux et une consommation d'énergie réduite, sur une plage d'utilisation de 20 à 50 %. Il est idéal en fonctionnement de nuit. Rexair insiste logiquement sur une installation professionnelle de ses équipements avec : le respect des distances d'installation par rapport à la filtration et au bassin, le réglage précis du by-pass, le paramétrage du temps de filtration et de la régulation.



► La Smart'AC de la série Eco Inverter au R32 de Rexair se décline en 3 modèles pour des bassins jusqu'à 150 m<sup>3</sup>. Elle affiche des COP exceptionnels pouvant atteindre 7,6 et assure un fonctionnement économique jusqu'à - 5 °C extérieurs. En mode « Eco Silence », son niveau sonore à 1 m est de seulement 32 dB(A) pour la version de 13 kW.

# ABORAL

VIVEZ PISCINE !

LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE  
DE LA PISCINE COQUE POLYESTER

C'EST AUSSI UNE CENTRALE D'ACHAT  
PUISSANTE AU SERVICE DE VOS VENTES

DES PRODUITS  
EXCLUSIFS



LES PLUS GRANDES  
MARQUES

DES SERVICES  
PERSONNALISÉS  
" LOCAL PRÉMONTÉ "



FABRICATION  
FRANÇAISE

QUALITÉ & MAÎTRISE  
DEPUIS PLUS DE 30 ANS

POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR  
05 56 68 87 70 [devenirdistributeur.aboral.fr](http://devenirdistributeur.aboral.fr)

# PRODUITS EQUIPEMENTS INNOVATIONS



Dans ces pages, vous retrouverez les nouveautés produits et services du moment concernant la piscine, le spa, le sauna, le hammam et leur environnement. Ces articles sont repris et développés plus en détails sur notre site EuroSpaPoolNews tout au long de l'année.

Soyez les premiers à nous communiquer vos éléments rédactionnels et photos à [contact@eurospapoolnews.com](mailto:contact@eurospapoolnews.com).

## Ascomat

### Rainbow Spas : une gamme réalisée 100 % sur mesure !

Découverte lors du salon Piscine Global, la gamme conçue, fabriquée et commercialisée par Ascomat a tout pour plaire. Pourquoi ? Justement parce qu'elle a été mise au point par Ascomat, pour sa clientèle, avec des exigences de haut niveau.

Lors de leur conception, tous les modèles ont en effet respecté un cahier des charges rigoureusement élaboré avec 3 points incontournables :

un confort optimum,  
une qualité irréprochable  
et un service au rendez-vous.  
L'ensemble bénéficie de la longue expérience d'Ascomat dans le domaine du Wellness.

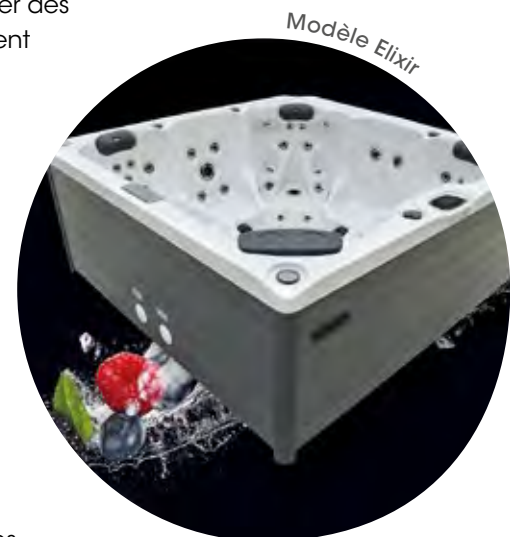
Déjà plébiscitée par les visiteurs lors du salon cette gamme se décline en 3 modèles :

Tonic 3 places, Elixir 5 places et Cocktail 6 places.  
Le modèle « Spirit » 4 places (2 assises et 2 couchées) viendra compléter l'offre dès le mois de mars 2019 avec les mêmes qualités d'exigence que les trois premiers modèles.

Rainbow Spas c'est : un équipement Balboa dernière génération, une chromothérapie judicieusement localisée, une finition antidérapante très sécurisante en fond de cuve, un escalier intérieur pour faciliter l'accès, un habillage muni de panneau et d'angle « clip & go » (sans vis).

On remarque également l'astucieuse présence d'un système entrée/sortie afin de déporter, si besoin, une filtration, un système de traitement ainsi qu'une pompe à chaleur.

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





**COUVERTURES DE PISCINE**  
QUALITE SUR MESURE



Klaus Michael Kuehnelaen 9  
2440 GEEL - Belgium  
+32 (0)14 23 74 95  
info@aquatop.be

**AUTOMATIC**  
SWIMMING POOL  
**COVERS**

[www.t-and-a.be](http://www.t-and-a.be)

hth®

## Test'O® Pro, une application gratuite pour l'analyse d'eau à destination des pisciniers

hth® lance sa nouvelle application multiplateforme gratuite, disponible sur le Play Store, l'App Store et pour Windows, à destination des pisciniers.

Connectée en Bluetooth ou par câble USB au photomètre WaterLink® SpinTouch™, cette application interprète les résultats d'analyse et élabore une feuille de recommandations personnalisées préconisant un traitement adapté aux problèmes rencontrés par le client. Cette feuille de recommandations peut ensuite être envoyée par mail, imprimée, enregistrée dans l'application ou exportée pour archivage.



WaterLink® SpinTouch™

Conçue en partenariat avec l'équipe d'Extrabat Piscine, hth® Test'O® Pro intègre également un lien permettant au piscinier d'importer directement l'ensemble de ses fiches clients depuis Extrabat. Il peut ainsi retrouver les résultats d'analyse dans le Porte Doc de chaque fiche client après enregistrement lui assurant un meilleur suivi des analyses d'eau au fil de la saison.

Grâce à hth® Test'O® Pro, l'utilisation du « laboratoire » d'analyse d'eau, WaterLink® Spin Touch™ est encore plus facile et au service des professionnels.



[marketing-water-europe@lonza.com](mailto:marketing-water-europe@lonza.com)  
[www.hthpiscine.fr](http://www.hthpiscine.fr)



## FILTRATION MONOBLOC TOUT EN UN !

- Esthétique
- Simple
- Economique
- Efficace



S'adapte à tous types de structures

FB 12



MX18 & 25

GS14



JL

## Fabrication française



ZI la Chazotte • 3 rue Gustave Eiffel  
BP 10308 • 42353 LA TALAUDIÈRE • FRANCE  
Tel : +33(0)4 77 53 05 59  
Fax : +33(0)4 77 53 28 52  
Email : [info@filtrinov.com](mailto:info@filtrinov.com)

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

## Ocedis

### Des parfums cosmétiques pour piscines et spas



KIKAO, c'est le nom de la première marque de parfums agréés cosmétiques, destinés aux piscines, spas, saunas et hammams. Formulés sans huiles essentielles, à base de parfum à 100 %, cette gamme de parfums innovante offre plusieurs senteurs à apprécier pendant la baignade.

OCEDIS propose aux professionnels de distribuer ces senteurs à répandre dans les espaces de bain, afin de faire vivre une expérience olfactive relaxante et originale à leurs clients.

Ces parfums sont conditionnés en flacon de 250 ml, ou en boîte de 9x 10 ml.

A l'origine de cette création, le laboratoire ENKI, spécialiste de la micro encapsulation, de la vectorisation et de la diffusion des principes actifs, entreprise engagée dans le respect du consommateur et de l'environnement. Ces parfums sont d'ailleurs 100 % Made in France, afin de réduire leur empreinte carbone. Fleur de cerisier, Pivoine gourmande, Monoï, ou Fleur d'oranger sont à doser à raison de 10 ml par 1 à 2 m<sup>3</sup>.

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

## Klereo

### Kompact M2, le mini Klereo pour les petits budgets

La gamme Klereo Kompact propose différentes solutions d'automatisations des fonctions de la piscine telles que la filtration, le traitement de l'eau, le chauffage, l'éclairage et le nettoyage.

Pour répondre aux attentes des pisciniers face à des budgets limités, Klereo a développé une nouvelle ligne, le Kompact M2.



Ce système automatise l'essentiel du traitement de la piscine et notamment 2 fonctions : la régulation du pH et le désinfectant.

Kompact M2 peut fonctionner en chlore liquide ou en brome.

De plus, grâce au Kit Klereo Connect, le Kompact M2 peut se connecter au Cloud et permet, à distance, de modifier les consignes pH et redox, de lancer une chloration choc ou encore d'être averti en cas de déviation de l'équilibre de l'eau.

Ainsi, avec Kompact M2, le piscinier peut mieux gérer son parc de piscines et proposer à ses clients un contrat d'entretien efficace et une maintenance préventive. Il a d'ailleurs reçu un très bon accueil des pisciniers l'ayant découvert en avant-première au salon Piscine Global Europe à Lyon en novembre 2018.

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

## Calorex

### La solution de déshumidification la plus flexible !

La gamme Variheat de Calorex est composée de centrales de traitement d'air apportant une grande flexibilité avec plus de 3 000 configurations possibles. Sachant que le boîtier électrique et l'écran tactile de l'utilisateur peuvent aussi être déplacés pour s'adapter à tous les locaux techniques.

Idéales en espaces restreints, ces solutions thermodynamiques répondent à toutes les applications en secteurs résidentiels (grandes piscines) et semi-publics (parcs de vacances, campings, hôtels, centres de remise en forme...).

Elles sont efficaces, particulièrement économes dès une température extérieure de 5°C et offrent également la possibilité de pouvoir être équipées avec différents types d'échangeurs de chaleur pour une parfaite adaptabilité à chaque situation.

Auparavant optionnelles, ces fonctions sont désormais intégrées à la centrale : la commande PLC avec interface utilisateur tactile de 3,5", le système de surveillance et le contrôle à distance !

[sales.uk@dantherm.com](mailto:sales.uk@dantherm.com)

[www.danthermgroup.co.uk/fr/brands/calorex](http://www.danthermgroup.co.uk/fr/brands/calorex)



## APF

### Un concentré de technologies pour servir la sécurité

La nouvelle couverture de sécurité Quintessence, homologuée NF P 90-308 et brevetée, est 100 % automatique. Seule couverture du marché à être équipée du système de verrouillage/déverrouillage Autofix 2.0, elle se verrouille automatiquement pour une mise en sécurité en toute tranquillité. Cette couverture a d'ailleurs été récompensée au salon de Lyon en 2018 d'un Trophée de l'Innovation. En effet, non seulement Quintessence sécurise le bassin de façon 100 % fiable, mais c'est aussi un volet connecté ! Sur l'application APF Connect -



Cover Control, il est très simple de piloter sa couverture en utilisant le réseau Bluetooth. Quant à ses performances, elles résident essentiellement dans la fiabilité et la vitesse du moteur Covéo® qui l'actionne (moteur garanti 5 ans et réparable).

De plus, cette couverture n'a pas négligé le côté esthétique de l'environnement piscine, en se parant d'ailettes brosses assorties aux lames (fonction d'anti-salissures) et d'un large choix de coloris (5 coloris opaques, 2 PVC solaires et 3 polycarbonate solaires).

Le plus visuel : le caillebotis immergé offre une intégration parfaite de la couverture et offre un espace « banquette » aux baigneurs.

Par ailleurs, le système de verrouillage Autofix 2.0 est parfaitement incorporé au tablier, pour un rendu homogène de l'ensemble.

Enfin, la fabrication du volet de



sécurité a pris en compte le développement durable, d'une part en utilisant des matériaux français afin de réduire son empreinte carbone, d'autre part, en utilisant un système de verrouillage / déverrouillage dépourvu d'électricité (mouvements mécaniques et énergie magnétique), et également jusque dans son conditionnement, puisque la couverture est livrée dans des cartons recyclables.

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





**PLUS DE DOUCHES DE JARDIN SUR [WWW.FORMIDRA.FR](http://WWW.FORMIDRA.FR)**

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


## Syclope Electronique

### Un nouveau générateur de chlore in-situ pour plus de confort et de sécurité

SYCLOPE Electronique développe et fabrique, en France, des équipements innovants et performants dans le domaine du traitement de l'eau pour les piscines publiques, les centres aquatiques, les hôtels, campings, spas, centres sportifs...

La société a complété sa gamme avec un nouveau générateur de chlore in-situ. A la différence du procédé d'électrolyse du sel utilisé en piscine privée, où le sel est électrolysé directement dans l'eau du bassin, cet électrolyseur du sel pour piscine collectives transforme le sel en chlore liquide. Celui-ci est ensuite stocké dans un réservoir indépendant puis injecté dans la piscine. Ce système est équipé d'une aspiration de l'hydrogène par ventilation et d'un détecteur d'hydrogène dans l'air.

Ce procédé présente de nombreux avantages tant sécuritaires qu'économiques puisque d'une part, il évite la livraison et la manipulation de produits chimiques dangereux et d'autre part, le sel est beaucoup moins cher à l'achat que les principaux composés chlorés du marché. En outre, la solution chlorée produite étant plus acide que les produits classiques, cela entraîne également une réduction des produits utilisés pour la correction du pH.

Les baigneurs apprécient également ses effets d'une eau plus douce et moins « agressive » pour la peau et les yeux.

L'installation est fournie clé en main pour une mise en service et une exploitation facilitées.



Installation du générateur de chlore in-situ Syclope à la Piscine Municipale de Billère (64)

Au final, le système générateur de chlore in-situ de SYCLOPE Electronique permet de réduire les coûts de fonctionnement tout en garantissant confort et sécurité du personnel et des usagers.

Lien direct vers la fiche produit : <https://www.syclope.fr/produit/electrolyseur-de-sel/>

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

## CCEI

### Limpido EZ encore plus pratique

En 2019, la nouvelle version de l'électrolyseur Limpido EZ est plus simple à installer et à raccorder. En effet, pour la saison prochaine, le fabricant CCEI a modifié son coffret, pour encore plus de praticité. Ce dernier intègre les connexions essentielles facilitant son installation : contact sec ouverture, détecteur de débit, cellule d'électrolyse (température intégrée) et sonde pH dans sa version EZ-DUO. Plus besoin pour l'installateur d'ouvrir le boîtier ! Les connexions plus poussées de la marche forcée de la pompe ou de l'asservissement de l'électrolyse, se font sur des borniers débrochables, internes à l'appareil.

Quant au fonctionnement de Limpido EZ, il demeure intelligent, avec mesure de la température de l'eau pour adapter la durée de production de chlore quotidienne et éviter la surchloration. En cas de temps de filtration restant insuffisant pour terminer le cycle d'électrolyse, l'appareil peut prendre la main sur le coffret grâce au contact « Marche forcée » intégré. La connexion d'asservissement permet par ailleurs de réduire la durée de production de chlore lorsque la couverture de la piscine est



fermée, afin de la préserver.

Fruit de la R&D interne à CCEI, cette nouvelle version offre des fonctionnalités avancées aux installateurs.

L'entreprise fait régulièrement évoluer ses appareils, afin de les rendre toujours plus simples à utiliser tout en offrant des fonctionnalités innovantes.

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



## Zodiac

### Une PAC connectée qui a du style

Toujours en quête d'innovation, le fabricant met au cœur de ses nouveautés, l'expérience utilisateur, en proposant des produits ergonomiques et économes en énergie. La nouvelle pompe à chaleur réversible Z400 iQ va bien au-delà, se démarquant également par un design épuré et élégant, qui lui permet de s'intégrer harmonieusement dans tous les environnements. Aucun ventilateur ni évaporateur n'est visible en façade, pour une esthétique préservée, allée à un coloris gris beige ou gris aluminium pour se fondre dans le décor. Pour faciliter davantage encore son intégration, la PAC délivre un soufflage vertical, pour un espace de dégagement requis diminué de 70 % !



Discrète, mais aussi silencieuse la Z400 iQ... Son mode « Silence » divise par deux l'émission sonore (62,4 dB(A)), pour un vrai moment de détente au bord de la piscine.

Enfin, pour affiner le confort d'utilisation, la connectivité Wifi a été intégrée, permettant à l'utilisateur, via l'application iAquaLink™ (disponible au printemps 2019) de piloter à distance son appareil. Il peut, via un smartphone ou une tablette configurer et consulter les différents modes de fonctionnement, gérer la température de l'eau, activer la fonction de chauffage ou refroidissement, le mode silence/boost, etc. Une fonctionnalité pratique pour programmer précisément des moments de baignade.

La Z400 iQ est garantie 3 ans, son condenseur 5 ans et ses pièces de rechange disponibles pendant 10 ans (certification NF en cours).

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

Retrouvez toutes  
les nouveautés sur

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

# Sofatec

FABRICANT DE COUVERTURES  
AUTOMATIQUES DE PISCINES

## ENROULEURS HORS-SOLS & IMMERGÉS

Tous nos enrouleurs hors-sol et immergés sont conformes à la norme NF P 90-308 par LNE, ainsi que la totalité de nos lames opaques et solaires.

**NOUVEAUTÉ**  
**Enrouleur Hors-sol Bali**  
carter interchangeable, option éclairage led

**Enrouleur immergé Seychelles**  
moteur dans l'axe

Conforme NF P 90-308 à la norme

FABRIQUÉ EN FRANCE - MADE IN FRANCE

FPP

Notre NOUVEAU catalogue est disponible, n'hésitez pas à nous le demander.

ZA La Petite Montagne  
72330 CÉRANS-FOULLETOURTE  
Tél. : 02 43 80 04 61 - Fax : 02 43 80 04 59  
e-mail : [sofatec@orange.fr](mailto:sofatec@orange.fr)

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

Esthétisme et Sécurité au service du Confort

## Filtrinov

### La filtration automatisée à 100 % toute l'année

Le fabricant de blocs et murs filtrants pour piscines propose un nouvel équipement complémentaire à la filtration.

OKLYN est un boîtier connecté à la piscine qui permet de contrôler les équipements de la piscine à distance.

Développé par une start-up française, cet objet connecté au Wifi du réseau domestique et au coffret électrique existant s'installe dans le local technique. L'appareil analyse la qualité de l'eau grâce à des mesures fiables (pH, Redox, TAC, températures eau et

air) que l'utilisateur peut suivre à tout moment sur son appareil mobile, puis des recommandations sont émises sur l'application (iOS / Android) lorsque nécessaire pour intervenir et conserver ainsi une eau équilibrée en permanence.

Mais Oklyn ne s'arrête pas là. Et c'est ce qui a motivé Filtrinov. Cet appareil permet aussi d'optimiser la filtration toute l'année, en calculant le temps de filtration idéal en fonction de la température de l'eau et de l'air extérieur. En hiver, Oklyn continue de fonctionner, gérant automatiquement tout l'hivernage actif sans besoin d'ajout de produits : marche forcée de la pompe en cas de température négative, protégeant toute l'installation du gel, grâce à sa sonde haute précision. Ces paramètres peuvent être également gérés depuis l'appli, en plus d'autres



équipements auxiliaires (éclairage, chauffage). La filtration est donc gérée 365 jours par an, pour une piscine propre et des installations préservées.

Autre plus : l'appareil dispose d'un capteur dédié, afin de détecter une éventuelle fuite d'eau en local technique, auquel cas le système coupe l'alimentation électrique et envoie une alerte sur l'appli.

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



## Bayrol

### Accédez à votre Business Pack en tant que partenaire

Le nouveau programme de fidélité BAYROL Premium Partner vise à instaurer entre BAYROL et ses partenaires revendeurs une véritable relation de confiance pérenne et dynamique. Ce programme est destiné à accompagner les pisciniers dans le développement de leur activité, fidéliser leurs clients, augmenter leur trafic en point de vente et récompenser leur engagement en fonction de leur degré d'adhésion et d'attachement à la marque. Il met à leur disposition un bouquet d'offres exclusives : avantages commerciaux, actions marketing, espaces conseil, services dédiés.

Pour cela, l'entreprise a créé 3 niveaux d'engagement, Classic, Smart et Excellence et un Pack Business adapté. Selon leur CA annuel réalisé en vente de produits BAYROL, BAYROL TECHNIK, SpaTime et Naturally Salt, les formations suivies (chimie, matériel), les outils marketing BAYROL utilisés, les commercialisations de matériel de régulation et le référencement des nouveautés, les partenaires seront éligibles à l'un des 3 niveaux.

En adhérant à ce programme, les professionnels bénéficient de :

- conditions d'achats optimales avec remises selon la catégorie ;
- actions marketing (plan de communication digitale, programme fidélité consommateurs) ;
- supports et outils d'aide à la vente (cadeaux consumma-



teurs, PLV, signalétiques magasins) ;

- formations offertes en Chimie et Matériel ;
- avantages business (web shop pour faciliter leurs commandes, service client dédié)...

Les adhérents BAYROL Premium Partner Excellence ont également accès à des prestations et à des prestataires leur permettant de développer leur business et l'attractivité de leur point de vente.

Pour y participer, prenez contact avec votre attaché commercial ou par mail, en indiquant vos coordonnées.

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



## Poolstar

### Deux douches solaires hybrides design

Acteur européen majeur sur le marché de la douche solaire depuis 7 ans, l'entreprise a connu un grand succès avec son modèle Cobra affichant un design innovant original. Dans cette dynamique et dans un autre style, la famille des douches Formidra s'enrichit de deux nouveaux modèles, baptisées DADA Straight (aux lignes droites) et DADA Curve (aux lignes incurvées).

Ces nouvelles douches solaires adoptent une nouvelle technologie hybride. Elles s'utilisent en effet de deux façons, la plus classique étant de raccorder la douche à un tuyau de jardin, et de laisser le soleil chauffer l'eau par ses rayons. Mais il est également possible de raccorder la douche Dada directement à une arrivée d'eau chaude, afin de profiter d'une douche chaude même au plus froid de la saison.

Le design et les finitions de cette nouvelle ligne de douche sont empruntées aux créations actuelles très tendance en matière de douches intérieures, misant sur l'aspect décoratif de ces objets. Un corps en aluminium anodisé, une pomme de douche anticalcaire à effet pluie, ultra plate pour le modèle Dada Curve, un mitigeur en inox gravé au laser, ainsi qu'une douchette intégrée de série, apportent à ces douches une touche d'élégance discrète propre à créer un environnement piscine raffiné.

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





Votre Partenaire Piscine & Bien-être



DÉCOUVREZ NOTRE  
**CATALOGUE**  
**2019**

**ET ANIMEZ VOS POINTS DE VENTE AVEC NOS OFFRES SHOWROOM**







www.poolstar.fr
Votre Partenaire Piscine & Bien-être


## Logyline

### L'outil d'aide à la vente 3D

Vous connaissez tous à présent logyconcept3D, le logiciel d'aide à la vente et à la gestion administrative dédié aux pisciniers. Comme il évolue régulièrement, petit rappel sur ses fonctionnalités...

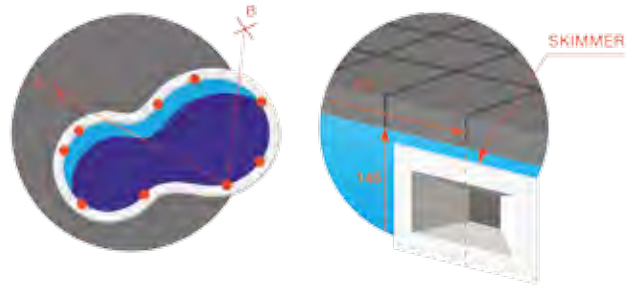
Le produit phare de l'éditeur de logiciels Logyline se concentre sur les 3 métiers indissociables de la tâche des professionnels de la piscine.

Pour la partie commerciale, il vous permet de réaliser des projets de piscines en 3D. Personnalisés, présentables sous plusieurs angles de vue, enrichis d'une grande bibliothèque d'objets et de textures intégrées, ces projets permettent à l'acheteur de se projeter dans son futur environnement et la visualisation en favorise la vente.

En option, il est même possible de proposer un projet visualisable en réalité augmentée, via un casque de réalité virtuelle.

Avec ce logiciel professionnel, il est également possible de gérer la partie administrative de son activité. Pour réaliser une déclaration de travaux avec les informations d'un client enregistré, il permet d'extraire en quelques minutes le formulaire Cerfa, ainsi que les documents annexes nécessaires, tels que le plan de masse à l'échelle, les plans de coupe, l'intégration du projet dans son environnement en multivue...

Enfin, l'interface dédiée à la construction permet de créer des plans de



pièces à sceller et aide à la prise de cotes par triangulation, pour un chantier serein.

Logyline propose plusieurs formules avec le logiciel, incluant une formation, un abonnement et des services en lignes pour accompagner les professionnels dans une utilisation optimisée.

[contact@logyline.com](mailto:contact@logyline.com)  
[www.logyconcept3D.com](http://www.logyconcept3D.com)

## Toucan

### Le gel 2-en-1 pour la ligne d'eau homologué ISO 8317

C'est officiel : Net'Line, nettoyant pour la ligne d'eau des piscines, est homologué ISO 8317, répondant aux exigences de la norme stricte des emballages à l'épreuve des enfants.

# Net'Line®

Pour se conformer à cette norme, le nouveau bouchon de sécurité du produit a dû résister pendant les tests aux tentatives d'ouverture de 100 enfants, et à l'inverse, il a dû être ouvert avec succès par 100 adultes. Par ailleurs, le nouveau packaging du produit passera en 2020 d'une contenance de 250 ml à 300 ml. Le retour du produit sur le marché a été plébiscité lors du salon de Lyon. Nous vous en dirons davantage sur la nouvelle version de cette fabrication exclusive de Toucan dans un prochain numéro de Spécial PROS.

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

## Hexagone

### Un nouvel « animal » à l'assaut des piscines

Le Crocodile Rock fera son apparition sur le marché début 2019, en premier lieu sur le marché français, prenant la tête de son segment grâce à la puissance de sa pompe (turbo flux). On retrouve sur ce robot les caractéristiques qui ont fait la réputation de son fabricant, Hexagone Manufacture, à savoir, un moteur novateur et performant, ainsi qu'un niveau de technologie renforcé grâce aux derniers systèmes de navigation contrôlés par micro-processeur, empruntés à sa gamme de robots pour piscines publiques.

C'est un designer d'expérience qui a eu la mission de concevoir « la bête », en la personne de Jan Mindek (projets Hyperloop d'Elon Musk à Los Angeles). Sa signature auréole désormais un robot puissant et design, incarnant la sportivité, le dynamisme et l'émotion, pour un modèle haut de gamme.



Le Crocodile Rock est équipé de 2 filtres d'un volume de stockage de plus de 7 litres, offrant une autonomie de fonctionnement même pour l'ouverture de saison.

L'interface homme/machine Archimède HUB a été redéveloppée, laissant désormais le choix au client du type de nettoyage souhaité. Une option de communication par Wifi et Bluetooth est également en cours de développement.

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



Hydro  
Sud Direct

L'INDÉPENDANCE  
AU **CŒUR** DU  
RÉSEAU

**HYDRO SUD DIRECT RECRUTE !**

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

PRÈS DE  
**150**  
MAGASINS

## Warmpac

### Une PAC full Inverter qui cumule les atouts

Sortie en janvier 2019, la DC Full Inverter est à la fois silencieuse, performante, fiable et économique. Elle utilise un échangeur titane haute performance double chambre, un moteur ventilateur full Inverter et un compresseur full Inverter de marque japonaise. Son nouveau contrôleur digital tactile est facile d'utilisation. Grâce à son écran digital tactile, il est possible d'accéder à l'ensemble des menus directement à partir du local technique.



Elle est livrée avec un kit d'accessoires, une bâche d'hivernage et des plots « Big foot », pour une installation optimale. Un kit hiver et un module Wifi sont également disponibles en option.

Proposée en 5 modèles pouvant chauffer des bassins jusqu'à 115 m<sup>3</sup>, cette PAC robuste et design, bénéficie de l'expertise de la société Warmpac - membre actif de la FPP et de la commission chauffage - qui assure sans complexe une garantie de 3 ans toutes pièces !

A savoir : elle utilise le gaz R32, gaz écologique répondant aux directives européennes.

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

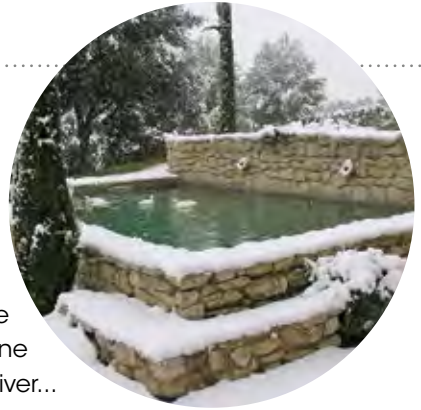
## PCFR

### Hivernage tranquille avec PoolCop

Le système PoolCop permet de gérer les équipements de la piscine en toute saison. Y compris en hiver...

où il est capable de gérer de façon autonome l'hivernage de la piscine, puis son redémarrage au printemps, en adaptant par exemple la production de chlore d'un électrolyseur à la température de l'eau.

Avec la fonction ECO+, il ajuste de façon progressive la durée de fonctionnement de la pompe de filtration, grâce à des sondes de température (eau et air) et à sa fonction « antigel » intégrée. Il peut aussi protéger la couverture de piscine, en gérant le niveau d'eau du bassin en vidange automatique.



Sur l'interface PoolCopilot, il est également possible à l'utilisateur de sauvegarder et déclencher plusieurs modes de fonctionnement des équipements auxiliaires : pompe à chaleur en début de saison, arrosage du jardin l'été, éclairage selon le calendrier des saisons... La surveillance active et intelligente des équipements de la piscine intervient donc toute l'année.

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

## Maytronics

### M 600, le tout nouveau robot Dolphin nettoie encore plus facilement

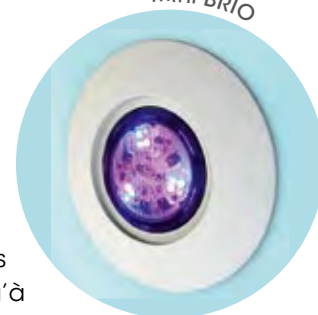
Nouvellement conçu pour une performance de nettoyage maximale, une manipulation pratique et une utilisation simple ne nécessitant aucune intervention, le tout nouveau robot nettoyeur de piscines Dolphin M 600 rend l'entretien de la piscine extrêmement facile, avec un minimum d'effort et de contrainte.

Sa connectivité en temps réel via l'application MyDolphin offre un contrôle de la programmation et du fonctionnement du robot depuis n'importe où et à tout moment. Il intègre le PowerStream system avec sorties d'eau multidirectionnelle pour

un contrôle précis de la navigation. De plus, la performance puissante de son double moteur d'entraînement lui assure un déplacement optimisé. Enfin, pour une capacité de filtration supérieure, une étanchéité supplémentaire du filtre empêchant le retour de poussières fines dans la piscine et des panneaux de cartouche plus épais, en option, augmentent la surface utile de filtration. Il ne reste plus qu'à le laisser travailler et profiter des plaisirs d'une piscine toujours propre.

[contact@maytronics.fr](mailto:contact@maytronics.fr)  
[www.maytronics.fr](http://www.maytronics.fr)  
[www.robot-dolphin.fr](http://www.robot-dolphin.fr)





## CCEI

### Les innovations se succèdent

Le salon de Lyon 2018 a été l'occasion pour CCEI d'exposer ses nombreuses innovations et nouveautés pour la saison 2019 en matière d'éclairage à LED. Mini-projecteur très puissant, projecteur sans fil, ou encore système de contrôle pour grandes piscines sont autant de nouveaux éclairages innovants.

Après le succès du Mini-BRIO, fabriqué depuis 2012, le fabricant a imaginé une nouvelle version du mini-projecteur. Mini-BRIO 2 offre une puissance 1,5 fois supérieure à sa version originale,



Micro Plug-in-Pool

permettant d'obtenir une intensité lumineuse égale à certains grands projecteurs (1200 Lm) avec une taille réduite. Son éclairage monochrome offre 4 niveaux de puissance et la version multicolore est équipée de la technologie RGBW, utilisée depuis 2013 sur les grands projecteurs. Alternative aux projecteurs standards, ce mini-projecteur s'installe dans les traversées de 1,5 et 2" de façon plus discrète mais tout aussi puissante.

Seulement présentée dans la presse puis exposée au salon de Lyon, l'installation PWM regroupe plusieurs projecteurs en blanc dynamique (blanc froid et blanc chaud). Ce système de contrôle permet de piloter un très grand nombre de projecteurs et offre la possibilité de se connecter à l'éclairage de jardin. Disponibles en éclairage RGBW, les

projecteurs PWM (jusqu'à 2500 Lm) peuvent aussi être installés en version blanc dynamique, permettant de passer du blanc chaud au blanc froid grâce au contrôleur.

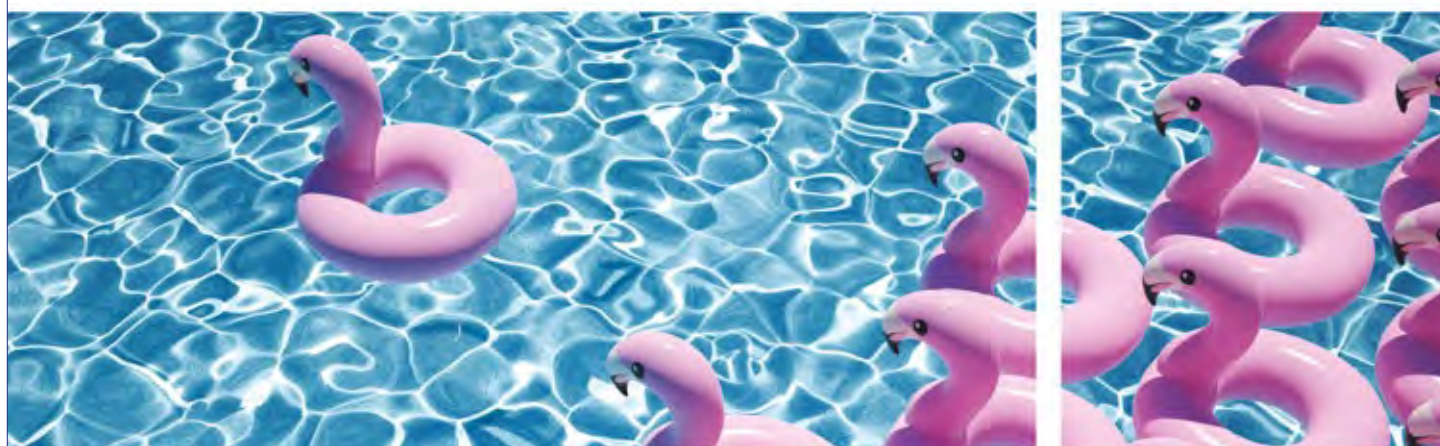
Enfin, CCEI exposait dans la zone Innovations du salon son Micro Plug-in-Pool, qui a beaucoup séduit les visiteurs. Le concept : un projecteur en deux parties : d'un côté une embase alimentée en 12V AC à visser dans une traversée et ensuite un projecteur, sans fil se clipsant dans l'embase. Il peut ainsi s'enlever en un tour de main, pendant l'hivernage par exemple, ou encore pour passer du blanc à la couleur rapidement.

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

# PoolCop

## Evolution

poolcop.com



**AYEZ UNE LONGUEUR D'AVANCE**

OPTIMISEZ LA GESTION DE VOTRE PARC DE PISCINES

**TRANSFORMEZ**  
L'EXPÉRIENCE PISCINE

**PCFR**  
CLEVER WATER SOLUTIONS

## Génération Piscine

### De nouveaux volumes pour les piscines coques

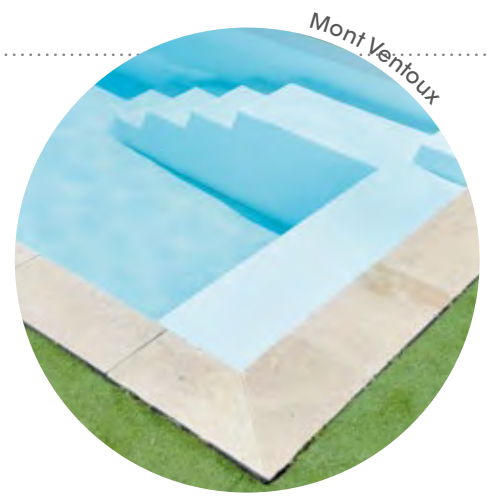
Le fabricant français spécialiste de la piscine coque polyester a profité du dernier salon international de Lyon pour dévoiler ses dernières créations. La saison 2019 s'enrichira en effet de 4 nouvelles piscines coques dans la famille des modèles « Plage » de Génération Piscine et d'une nouvelle ligne de piscines.

#### Ligne « PLAGE » : 4 modèles, 4 formats différents

Quatre nouveaux modèles monocoques ont donc été dessinés pour compléter la gamme « Plage », comportant une large surface plane, jouxtant l'escalier. Le design



Carry Plage



innovant de cet espace, façon « podium », permet aux plus jeunes de se baigner dans une plus petite hauteur d'eau, mais aussi aux adultes de profiter d'un bain de soleil, assis dans l'eau, sans s'immerger totalement. Les personnes âgées y trouveront par ailleurs l'intérêt d'un accès plus sécurisant à la baignade.

Visuellement, on découvre à travers Carry Plage, Gruisan Plage, Canet Plage et Leucate Plage, et leurs diverses dimensions, de nouveaux volumes esthétiques qui se dessinent dans le bassin, tout en apportant plus de confort et de simplicité pour les baigneurs.

#### Ligne coque : banquette et escalier intégrés

Quant à la nouvelle ligne de piscines coques, elle offre un espace de baignade généreux. Le modèle Mont Blanc de taille XXL (10 m de long x 4,20 m de large) et le modèle Mont Ventoux (9 m x 4,20 m) n'ont toutefois pas négligé le confort de leurs futurs hôtes, avec une banquette confortable dans toute leur largeur et un escalier très pratique pour l'accès.

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

Qualité supérieure | réservée aux professionnels

# MASTIC-COLLE PROFLEX

N°1 depuis 1995 en qualité et services

**24 ANS** \*\*\*

## PROFLEX Hybride 6<sup>e</sup> génération

EXCELLENTE ADHÉRENCE SUR : Aluminium, Zinc, Acier, Laiton, Cuivre, Inox, Bois, Miroir, Verre, Céramique, Béton, Marbre, Faïence, Brique, Plâtre, P.V.C., Polyester, Résine époxyde, Polystyrène, ABS, Polycarbonate, Toile, Bâche, etc.

**Fixe, Répare, Colle, Jointe, Décore, sur multi surfaces en milieu HUMIDE et SEC MÊME DANS L'EAU**

**Pour les Pros, qui savent faire la différence**

- Blanc
- Gris
- Noir
- Transparent
- Sable
- Bleu

- ↳ Sans primaire
- ↳ Polymérisation rapide à basse température
- ↳ Peut être peint
- ↳ Résiste aux U.V.
- ↳ Fongicide, inodore
- ↳ Reste souple
- ↳ Sans solvant ni silicone
- ↳ Sans isocyanate
- ↳ Résiste au vieillissement
- ↳ Joint colle universel
- ↳ Contenance 310 ml

AFG Europe SAS  
 10, parc du Millénaire - 1025, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER  
 Tél. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax. +33 (0)4 67 20 40 20 - [afg2europe@gmail.com](mailto:afg2europe@gmail.com)

## Toucan

### Points de vente répertoriés en ligne

Pour répondre à la demande des utilisateurs de sa gamme de produits destinés à l'entretien et au nettoyage des piscines, TOUCAN a mis en place depuis plusieurs années un répertoire national des points de vente distributeurs. Un internaute peut ainsi rechercher facilement sur le site web de Toucan le revendeur le plus proche de son domicile.



Un onglet dédié a également été intégré pour les magasins ne figurant pas dans ce répertoire, ou pour ceux souhaitant modifier leurs coordonnées. Le fabricant invite les pisciniers à y contrôler et mettre à jour leurs informations.

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



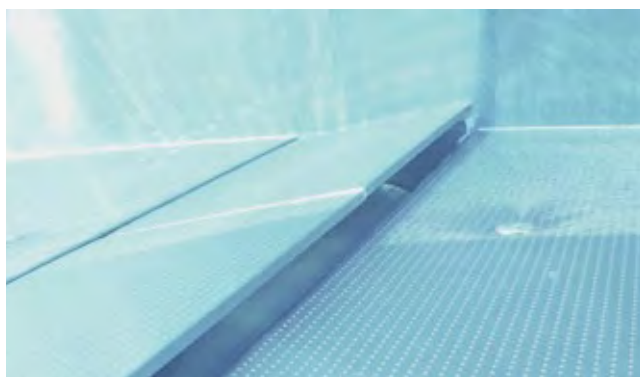
## T&A

### Une trappe automatique pour une intégration parfaite

T&A, fabricant de couvertures automatiques, va encore plus loin en matière d'intégration de la couverture de piscine. La société a en effet développé un concept de trappe automatique permettant une intégration parfaite de la couverture dans le sol de la piscine.



Cette trappe motorisée s'adapte à la majorité des structures du marché : inox, polypropylène, béton, coffrage perdu ou autre.... La trappe repose sur un axe motorisé équipé de bras de levier pour une ouverture progressive, avec plusieurs finitions possibles (inox, carrelée, PVC ou autre). Par ce système, la couverture est alors totalement dissimulée.



Elle est pilotée par le coffret de gestion T&A compatible avec les systèmes domotiques présents dans les habitations et avec les récents systèmes de contrôle de piscines intelligentes. Grâce à sa fonction « multi-cover », ce coffret électrique permet de gérer une ou plusieurs couvertures avec trappe automatique. En pressant simplement un seul bouton, le système génère alors l'ouverture de la piscine puis la fermeture automatique de la trappe pour une dissimulation totale du volet. Réciproquement, la fermeture du bassin démarre un processus d'ouverture de la trappe puis la fermeture de la piscine.

Cette trappe automatique vient ainsi compléter une gamme déjà très large en matière d'intégration de couvertures de piscine et montre encore la volonté de T&A de répondre aux exigences esthétiques tout en offrant des solutions techniques fiables et accessibles.

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

nouvelle version disponible

logy **CONCEPT** 3D

# FAITES GRANDIR LE RÊVE DE VOS CLIENTS

création de **PROJETS EN 3D**

réalisation de **DÉCLARATIONS DE TRAVAUX**

conception de **PLANS**

**Nouveau**

**AIDE À LA PRISE DE COTES PAR TRIANGULATION**

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

05 57 02 09 32  
[contact@logyline.com](mailto:contact@logyline.com)

## Procopi BWT Group

### Nouvelles gammes de produits piscine signées BWT

Pour la nouvelle saison, deux nouvelles gammes de produits font leur apparition sous la marque BWT : la gamme Chimie BWT et la gamme Accessoires BWT. PROCOPI BWT Group entend profiter de la notoriété internationale de la marque BWT pour communiquer sur ses nouvelles familles de produits piscine. Les professionnels peuvent ainsi bénéficier de la visibilité de la marque BWT, présente sur le marché tant au niveau du traitement de l'eau du réseau domestique avec les adoucisseurs d'eau, que des produits de traitement pour l'eau des piscines et des spas. Un budget pub conséquent a été d'ores et déjà mis en place pour le premier semestre 2019 pour ces deux nouvelles gammes, poursuivant une communication de grande envergure sur la marque auprès du grand public. Il sera appuyé par ailleurs par de nombreuses opérations de spon-

soring, déjà visibles sur de grandes rencontres sportives de Formule 1, Formule 2, football (partenariat officiel avec le Stade Rennais), Ski alpin, Saut à ski... Sur ces événements, un dispositif marketing important a été déployé depuis plusieurs mois maintenant, dans le but de renforcer la visibilité de la marque BWT dans les medias.

La marque BWT, ainsi associée à un grand groupe de renommée internationale, ainsi qu'à des valeurs positives, dynamiques et de très hautes performances, s'inscrit de plus en plus dans le paysage publicitaire en tant que spécialiste du traitement de l'eau,



venant apporter les gages de confiance nécessaires à l'acte d'achat en magasin. Elle sera d'ailleurs très facilement identifiable dans les points de vente et reconnue par le client final comme marque forte.

[marketing@procopi.com](mailto:marketing@procopi.com)  
[www.procopi.com](http://www.procopi.com)

## Aqua Cover

### Nouveau système hors-sol pour les volets de grands bassins

Le fabricant belge de couvertures automatiques pour piscines Aqua Cover, à l'origine notamment des motorisations Aqua Cover® Premium, Aqua Cover® Easy, Aqua Cover® Box et Aqua Cover Exterior, exposait en novembre 2018 ses nouveautés sur le salon lyonnais, comme il le fait depuis plus de 20 ans.

Parmi elles, on remarquait le système COVER LOCK EVO II, redessiné pour s'adapter à des niveaux d'eau élevés,

ou encore le double volet sur mécanique unique, piloté par le coffret électronique de la gamme Easy et le nouveau système hors-sol EXTERIOR CUBE RESORT.

Ce dernier, inspiré du modèle Cube IPE, est composé de deux joues latérales en inox brossé, supportant l'axe. Spécifiquement conçu pour les grands bassins d'hôtels et de piscines collectives, ce système peut comporter un élément intermédiaire afin d'augmen-

ter la largeur de couverture d'un bassin de grandes dimensions.

Esthétique, sa structure en inox 316L permet de l'acheminer en pièces détachées sur le chantier et de l'assembler sur place, en cas d'accès restreint par exemple.

[info@aquacover.be](mailto:info@aquacover.be)  
[www.aquacover.be](http://www.aquacover.be)



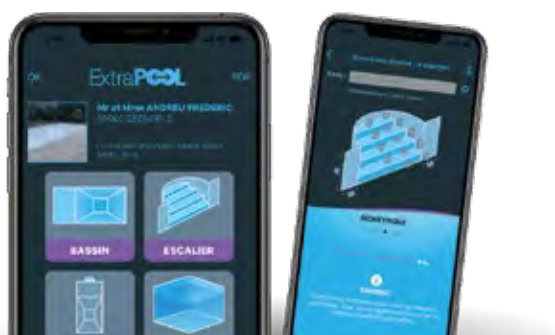
Volet hors-sol EXTERIOR CUBE RESORT

## Extrabat

### Nouveau site web et application de prise de cotes



Vous l'avez peut-être remarqué, le site web d'Extrabat a été totalement relooké et c'est une réussite ! Un nouveau site clair, reprenant le code graphique du logo selon chaque activité. Les pages Extrabat Piscine, affichent donc une dominante bleue et noire sur fond blanc. Outre l'apparence graphique, c'est l'arborescence du site tout entier qui a été retravaillée, proposant un accès simple aux fonctionnalités du logiciel de gestion métier pour les pisciniers. Des fonctionnalités communes à toutes les versions d'Extrabat, aux spécificités de métier, tout est là, distinctement détaillé. Un onglet « Tutoriels » renvoie vers plusieurs rubriques d'aide très pragmatiques pour une bonne utilisation du logiciel, avec pléthores d'astuces détaillées. La rubrique « Vidéos » vient compléter ce dispositif d'informations, présentant plusieurs cas pratiques de manière pédagogique. Enfin, les utilisateurs du logiciel peuvent demander, afin de maîtriser parfaitement cet outil de travail, une formation sur mesure, énoncée dans la rubrique « Formation ».



Par ailleurs, les pisciniers clients d'Extrabat peuvent bénéficier de la nouvelle application gratuite, nouvel outil de chantier complémentaire. L'extension ExtraPOOL est une application de mesure des bassins (iOS) qui leur permettra de prendre sur le terrain les cotes d'un liner, puis de générer une fiche technique du projet, avec contrôle des mesures (préconisé par les fabricants de liners).

[contact@extrabat.com](mailto:contact@extrabat.com)  
[www.extrapool.extrabat.com](http://www.extrapool.extrabat.com)  
[www.piscine.extrabat.com](http://www.piscine.extrabat.com)

Les produits malins pour tous les bassins !

# PLV SOL

Pratique et attractive !

Disponible chez votre distributeur



PROTÉGEZ



PURIFIEZ



NETTOIEZ



## Pool Technologie

Des innovations 100 %  
Made in France

L'entreprise a profité du rendez-vous lyonnais de fin d'année pour présenter sa nouvelle gamme POOL TECHNOLOGIE, plus design, plus compacte, afin de s'adapter à toutes les tailles de bassin et de locaux techniques. En parallèle, elle exposait également son e-POOL 24/24, une application de pilotage des paramètres de la piscine à distance (filtration, auxiliaires, capteurs de débit/volet, ajustement des sondes pH, du sel, de la température, des sondes chlores ou ORP...), pour les professionnels et les particuliers. Deux innovations qui s'inscrivent dans les tendances majeures du marché actuel : d'une part, la tendance des mini-piscines, dans de plus petits espaces et par conséquent équipés de locaux techniques plus petits, et d'autre part, celle des objets connectés et du « tout digital ». Toute l'équipe peaufine cette nouvelle gamme qui sera disponible en rayon pour la saison 2020.



Rappelons qu'avec son usine de Valergues, POOL TECHNOLOGIE est un pur produit de la « French Tech » tournée vers la conception, la réalisation et la production d'appareils totalement « Made In France ». L'usine est composée de deux ateliers, l'un dédié à la fabrication des systèmes électroniques, l'autre à l'usinage et l'assemblage des composants plastiques et mécaniques.

Le salon de Lyon était aussi l'occasion pour le fabricant de renouveler son engagement éco-responsable et contre l'obsolescence programmée.

En outre, ce grand rassemblement international demeure pour l'entreprise un moment clé mettant à contribution toute l'équipe dans sa préparation, mais aussi pour venir rencontrer dans un cadre convivial les clients avec lesquels elle est en lien au quotidien.

Une raison de plus pour compter assurément sur la participation de POOL TECHNOLOGIE au salon Piscine Global de 2020...

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



## Abriblue

### Open AERO, volet piscine 2.0

Disponible depuis septembre et présenté à Lyon, le volet Open AERO est le premier volet piscine connecté de la gamme hors d'eau signée par ABRIBLUE. Conforme à la norme de sécurité NF P 90-308, ce volet design intègre une fonction d'éclairage pour une ambiance parfaitement maîtrisée autour de la piscine.



Ses pieds gris, modernes et élégants, ont été conçus pour occuper le moins d'espace possible sur la plage de la piscine, réussissant le pari d'une intégration discrète. Des pieds qui peuvent être éclairés pour créer l'atmosphère nocturne souhaitée...

Côté pratique, l'utilisateur peut bénéficier avec ce volet de tout le confort du pilotage à distance, depuis une application dédiée (application Aero gratuite, disponible sur Android et iOS). Depuis cette dernière, il est également possible de régler la couleur et l'intensité de l'éclairage Leds en temps réel, pour du sur-mesure !



Déclinaison du volet piscine hors d'eau Open Classic, l'Open AERO en conserve toutes les caractéristiques techniques. Structure en aluminium avec axe prémonté, réglage du niveau des pieds, motorisation débrayable avec fins de courses, Slow Mode intégré (coffret de communication intelligent couplé avec le système de traitement d'eau)... tout a été conservé afin de garantir facilité et rapidité d'installation. Ce volet connecté peut équiper les bassins compris entre 2 x 2 m et 5 x 10 m.

Moteur, structure, tablier et éclairage Leds bénéficient de la garantie de 3 ans. L'axe du volet peut en plus, en option, être couvert par la garantie anticorrosion Non'Co de 5 ans.

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



# NOUVEAUTÉS 2019

## LA LIGNE PLAGE



### 4 MODÈLES, 4 FORMATS DIFFÉRENTS, POUR UN DESIGN ORIGINAL !

**CARRY, GRUISSAN, CANET et LEUCATE :** quatre nouveaux modèles Génération Piscine, pensés pour toute la famille et toutes les envies !

Dotée d'un design innovant, la ligne "Plage" propose quatre espaces fonctionnels : plage détente, espace baignade-loisir, couloir de nage et escalier confort.

Venez découvrir notre nouvelle ligne "Plage"  
et tous les modèles Génération Piscine sur  
[www.generationpiscine.com](http://www.generationpiscine.com)

## Propulsion Systems

### Des pompes à chaleur Plug & Play innovantes pour piscine hors-sol

Sous sa marque Duratech, Propulsion Systems, présente pour la future saison, une nouvelle innovation : la Hot Splash 35, la plus petite pompe à chaleur Plug & Play pour piscine hors-sol. Suite au succès de la première version du Hot Splash, lancé en 2015, la société belge a décidé d'améliorer davantage ce concept de « plus petite pompe à chaleur au monde ». C'est pourquoi,



Hot Splash 35

à partir de la saison 2019, l'entreprise commercialisera la nouvelle version du Hot Splash 35, simplifiant encore davantage la vie des utilisateurs. Son poids réduit, grâce à un boîtier en polymère innovant avec poignée intégrée, facilite la manipulation de la pompe à chaleur qui peut être mise en place sans effort, à l'aide du tuyau et du kit de fixation fournis. Ce tuyau de connexion est compatible avec les marques les plus populaires de piscine hors-sol. Grâce à la technologie FullFlow™, cette pompe à chaleur fonctionne également à faible débit. Sa technologie NoFrost™ permet de capter une grande quantité de chaleur et de la transmettre, via le condenseur en titane, à l'eau de la piscine. Enfin, Hot Splash 35 utilise le réfrigérant R32, considéré comme parmi les plus écologiques actuellement.

[info@propulsionsystems.be](mailto:info@propulsionsystems.be)  
[www.propulsionsystems.be](http://www.propulsionsystems.be)

## Gaches Chimie

### Le destructeur de stabilisant primé !

Le stabilisant, nommé encore acide cyanurique, ou acide isocyanurique, est indispensable au traitement de l'eau des piscines. Il évite la destruction du chlore, utilisé pour la désinfection de l'eau, qui disparaît sous l'effet des UV du soleil. Malheureusement, un taux de stabilisant trop élevé bloque aussi l'action du chlore et limite son pouvoir désinfectant.

Jusqu'à aujourd'hui, le stabilisant avait un inconvénient non négligeable : il ne se détruisait pas ! La seule solution en cas de surdosage de stabilisant ou de présence trop importante de stabilisant dans la piscine, était de vidanger plusieurs mètres cubes d'eau... Peu écologique, peu économique...

Ça, c'était avant !

Car Gaches Chimie lance en 2019 la commercialisation en exclusivité pour l'Europe d'un destructeur de stabilisant ! Ce dernier détruit l'excédent de stabilisant présent dans l'eau de la piscine et épargne aux propriétaires de piscine un renouvellement d'eau.

En plus de son efficacité, ce produit présente l'énorme avantage d'être non chimique, non toxique, non allergène et non polluant, car il est à base de micro-organismes et d'enzymes entièrement naturels. Il a d'ailleurs été salué par un Trophée de l'Innovation lors du tout dernier salon Piscine Global Europe.



[thibaudpiscines@gaches.com](mailto:thibaudpiscines@gaches.com)  
[www.gaches.com](http://www.gaches.com)

## Fluidra

### Le spa soigne sa ligne

NEW' ART SPA, c'est le spa Ocean Dreams dans sa nouvelle expression architecturale ! Les lignes épurées de ce nouveau spa s'affirment dans un style cubique très design, lui permettant de s'assumer comme véritable élément décoratif de l'environnement. Son meuble à l'effet céramique blanche PureLine, intègre un pan transparent lumineux ajoutant à l'esthétique de l'ensemble.

Ses utilisateurs pourront y bénéficier sur 5 postes, dont 2 allongés, de 28 jets inox d'hydromassage et 14 buses d'aéromassage, détendus, la nuque reposant sur un appui-tête, savourant les délices de l'aromathérapie et l'apaise-

ment procuré par la chromothérapie.

L'isolation thermique ECOspa permet de minimiser les déperditions de chaleur, complétée par une couverture isothermique de 130 cm d'épaisseur refermant le spa.

Afin de conserver une eau pure et saine, le traitement de l'eau se fait grâce à la technologie des UV, en respect avec l'environnement et le confort des baigneurs.

Spa de son temps, le New'Art Spa est connecté ! Le gérer à distance est donc très simple, grâce à son écran de contrôle Wifi Touch, pour un pilotage depuis un appareil mobile : mise en



marche, température de l'eau, filtration... mais aussi choix de la musique.

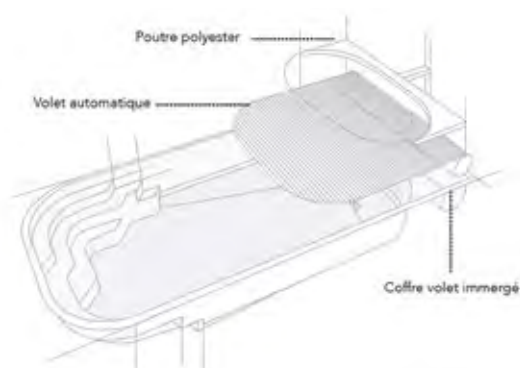
[marketing@fluidra.fr](mailto:marketing@fluidra.fr) / [pro.fluidra.fr](http://pro.fluidra.fr)  
[www.astralpool.com](http://www.astralpool.com)

## Aboral

### Des volets automatiques immergés sur tous les bassins

Ayant intégré depuis plusieurs années le concept du volet automatique immergé dans la moitié de ses piscines coques polyester, ABORAL Piscines souhaite aujourd'hui systématiser son utilisation sur ses bassins. Les piscines de la marque sont en effet équipées à 50 % de ce système, grâce à des technologies de fabrication et d'installation qui lui sont propres. Elles lui permettent de développer une offre reconnue pour son très bon rapport qualité/prix.

En 2019, 4 nouveaux modèles de piscines seront lancés par le fabricant.



[contact@ecp-polyester.fr](mailto:contact@ecp-polyester.fr) / [www.aboral.fr](http://www.aboral.fr)

## SCP

### Le service DRIVE s'intensifie

Depuis 2013, les clients de l'entreprise se sont familiarisés avec le site POOL360, où ils peuvent saisir leur commandes facilement, en vérifiant le stock en temps réel, établir des devis, télécharger des documentations complémentaires à leurs devis, rechercher une pièce détachée sur les nombreux schémas éclatés disponibles, ou encore avoir accès à leur historique comptable complet, leurs encours et leurs paiements actualisés.

En 2019, SCP France va plus loin en proposant le service DRIVE, à l'intention des clients situés à proximité des 6 agences. Comment utiliser ce nouveau service ? C'est très simple : le client professionnel saisit sa commande sur l'interface du site, ou par le biais du service clients de son agence par téléphone. La commande est ensuite préparée et prête à être emportée dans un délai de 2h maximum. Le professionnel s'épargne ainsi l'attente au comptoir, un temps précieux qu'il pourra ainsi optimiser pour gérer son activité !

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



GRUPE  
**Ocedis**  
AU SERVICE DE L'EAU

Proposez à vos clients une expérience olfactive unique !



Qu'ont ils d'unique ?

Kikao est la première marque de parfums **agréés cosmétique**, multi-usage pour l'eau des piscines, spas, saunas et hammams **sans huiles essentielles**.

Pourquoi c'est mieux ?

Les huiles essentielles peuvent être allergisantes ou sensibilisantes, kikao privilégie un produit **100% parfum** pour 100% de plaisir !



Votre conseiller commercial à votre écoute

Découvrez aussi, nos outils pour vous accompagner



Guide du traitement de l'eau PERSONNALISABLE



Logiciel OCÉDIGEL, des ordonnances de traitement pour faciliter le conseil aux clients.



Ouverture de la chaîne Youtube Ocedis Avec des VIDEOS TUTOS de présentation des produits.

GRUPE  
**Ocedis**  
AU SERVICE DE L'EAU

Ocedis MelFrance  
[info@ocedis.com](mailto:info@ocedis.com)  
[www.ocedis.com](http://www.ocedis.com)  
04 74 08 50 50

LE PLAISIR & LA MAITRISE DE L'EAU

## Azenco

### Le fond mobile : un abri piscine et plusieurs espaces de vie

Spécialiste des abris de piscine, AZENCO innove et lance le fond mobile Pooldeck, servant à la fois de couverture de sécurité pour la piscine et de terrasse polyvalente pour diverses activités.

Fabriqué en France, ce fond mobile revêt un système automatisé de nouvelle génération. A la manière d'un ascenseur, il coulisse verticalement le long de la piscine, jusqu'à se plaquer au fond du bassin, totalement invisible et sécurisé. En position abaissé, il se règle par palier, au niveau souhaité, à l'aide d'une télécommande.

Selon la profondeur choisie lors de l'actionnement du fond mobile, la piscine se transforme en pataugeoire, avec très peu de profondeur d'eau, en petit bassin où les jeunes nageurs pourront se baigner facilement, ou pleinement ouverte à la baignade pour toute la famille lorsqu'il est plaqué en fond de bassin.

En position refermée, le fond mobile devient une belle terrasse sécurisée faisant oublier la piscine en temps voulu, pour y organiser un espace de vie sec : terrasse de jeux, bain de soleil, espace de rééducation (pour les professions

paramédicales), aire de remise en forme, etc.

Concernant sa structure, Pooldeck possède une ossature en inox, ultra résistante, qui peut être recouverte de bois ou de carrelage, afin de s'accorder parfaitement avec l'aménagement extérieur. Afin de conserver son atout design, tous les éléments mécaniques du système sont disposés dans un compartiment extérieur au bassin, dans une trappe à côté de la terrasse, facilement accessibles pour la maintenance. Il est disponible en 12 dimensions standards, pour les piscines de 8 à 32 m<sup>2</sup>.



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

## Fluidra

### Plus de 100 produits AstralPool connectés pour la piscine

FLUIDRA CONNECT & GO est la solution intelligente proposée pour le contrôle à distance de la piscine. Elle inclut plus de 100 produits AstralPool 100 % compatibles avec ce service.

Projecteurs, pompes à chaleur, pompes de filtration, électrolyseurs sont surveillés et pilotés sur une application, grâce au coffret électrique CONNECT & GO.

La domotique s'invite dans l'univers de la piscine avec un confort et une tranquillité supplémentaires pour son utilisateur. Via l'application, celui-ci peut contrôler sur sa tablette ou son smartphone, de manière intuitive, ses équipements piscine : filtration, éclairage, traitement de l'eau et même arrosage du jardin.

De son côté, le professionnel offre une prestation 2.0 à ses clients. Grâce à son accès personnalisé, il peut diagnostiquer, gérer et contrôler toutes les installations de son parc de piscines connectées.

Ce service à forte valeur ajoutée constitue un vrai plus dans son activité. Pour les contrats d'entretien, le piscinier gagne également du temps, évitant les déplacements lorsqu'ils ne sont pas nécessaires et qu'il peut agir à distance.

Quatre étapes simples : télécharger l'application, mettre en place le coffret CONNECT & GO adapté à l'installation du client, enregistrer le coffret sur la plateforme, valider.

La détection des équipements connectés se fait automatiquement.

Le particulier bénéficie ainsi d'une surveillance permanente de ses équipements piscine depuis n'importe où !



[marketing@fluidra.fr](mailto:marketing@fluidra.fr) / [pro.fluidra.fr](http://pro.fluidra.fr)  
[www.astralpool.com](http://www.astralpool.com)



## SCP

### Une grande variété de spas en 2019

Le distributeur d'équipements et accessoires Piscine et Spa propose dans son univers « Bien-Être » une offre de spas soigneusement sélectionnés parmi 5 grandes marques de spas. Pour la saison 2019, 23 spas différents figurent en effet au catalogue SCP France, issus des créations Beachcomber, Garden Leisure, Cove, Week End et Wellis, et disponibles en stock. Différentes formes, tailles et variant dans les styles, permettent ainsi à ses clients

de proposer une offre wellness diversifiée à leur clientèle.

Parmi ces nouveautés, on découvre le spa Impulse, de chez Cove, avec sa forme ronde et son habillage en imitation cèdre naturel. Il offre un rappel visuel des bains nordiques originels, apportant une vraie touche d'authenticité au décor.

Retour à l'authentique également avec la nouvelle jupe Costal Grey de la gamme Garden Leisure Spas qui présente un nouveau design fait de lattes horizontales et verticales (en angle) dans un gris brossé élégant.



Nouvelle jupe Costal Grey

Enfin, dans la gamme Wellis, l'accent a été porté sur la grande variété de modèles proposés (34 modèles actuellement), dont 10 ont été choisis par SCP pour être mis à disposition en stock permanent en France. Parmi eux, le spa Everest, doté de toute la technologie intégrée par Wellis, dont 88 jets, un panneau de contrôle SmartTouch de Gecko (IN.YT-8), l'éclairage Starlight™, l'aromathérapie...

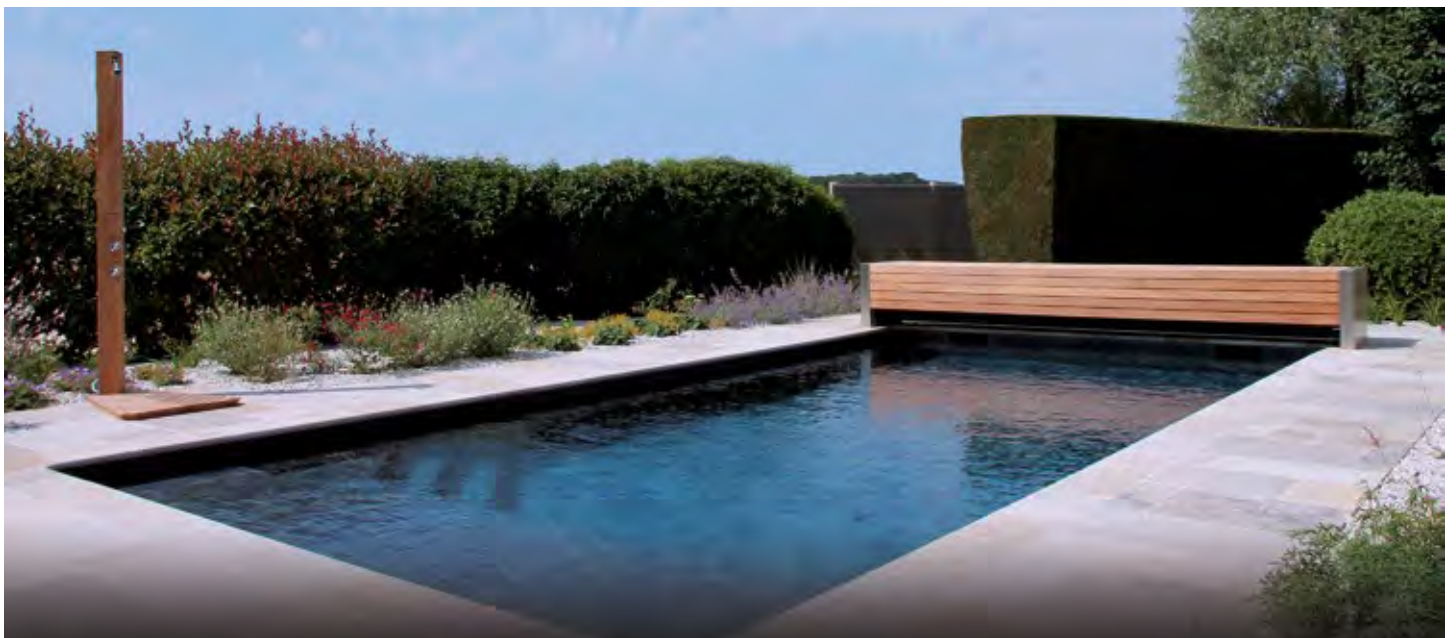
[info.fr@scppool.com](mailto:info.fr@scppool.com)  
[www.sceurope.fr](http://www.sceurope.fr)



spa Impulse



spa Everest



# AquaCover®

## AUTOMATIC POOL COVERS

Pour vos projets de couvertures, pensez AquaCover

Notre philosophie depuis 1994,

▪ Qualité

▪ Design

▪ Art de vivre

Aquacover SA - Chaussée d'Anton, 26 - B-5300 Andenne [Belgique] | Tél. +32(0) 85 844 770 | Fax. +32(0) 85 846 521

[info@aquacover.be](mailto:info@aquacover.be) | [www.aquacover.be](http://www.aquacover.be)

## Ocedis

### Le kit 100 % sans chlore pour les piscines hors-sol



Ma Petite Piscine est un nouveau kit 100 % sans chlore, à l'oxygène actif, destiné à traiter l'eau des piscines hors-sol. Simple et complet, il est idéal pour traiter les piscines hors-sol standard sur le marché (diam. 1,83 m / 2,44 m / 3,05 m).

Le kit comprend 2 produits (un désinfectant et un clarifiant) sous forme de pastilles à utiliser 1 fois par semaine. Un gant est également intégré dans le kit pour plus de simplicité dans l'utilisation.

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

## Emec

### Nouvelle pompe PRISMA « moteur pas à pas »

La nouvelle pompe PRISMA « moteur pas à pas » a été dévoilée à l'occasion de l'inauguration des nouveaux locaux de la filiale EMEC France, à Tillé (60).

Christophe DAVESNE le Directeur, entouré de la direction italienne, nous en détaillait la conception : « Cette nouveauté représente le produit phare de la société EMEC pour les années à venir. Celui qui a conçu le design, Claudio CIOGLI, est parti du principe que, pour que la pompe soit bien conçue, elle devait l'être par des professionnels. Son design a donc été confié à JUGIARO. Pour la partie électronique, ce sont Angelino ERMINI, Stefano MANCINI et Davide (du service Achats), qui ont développé cette 'merveille' après 7 ans de travail. »

Il s'agit d'une pompe doseuse dont la membrane est mue par un moteur pas à pas. Cette technologie asservie par un microprocesseur de dernière génération, assure un dosage précis et régulier. La position et la vitesse de la membrane sont contrôlées



par le microprocesseur pendant tout le cycle d'aspiration/refoulement.

En outre, la fonction "Slow Mode" permet de réduire la vitesse d'aspiration entraînant un meilleur amorçage des liquides visqueux ou des dégazants.

PRISMA assure donc un dosage des plus précis ainsi qu'une distribution homogène et précise du produit chimique dosé.

Enfin, le kit d'installation est fourni afin de garantir une installation rapide et le meilleur résultat possible.

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

## Lotronic

### La sono nomade pour la piscine, le spa...

Ibiza est une enceinte polyvalente pouvant se transporter et s'utiliser partout grâce à ses roulettes et son Trolley télescopique. Elle résiste aux éclaboussures, aux intempéries (pas à l'immersion) tout en offrant une liberté totale grâce à ses nombreuses sources d'entrée, son microphone UHF et sa batterie 12V / 4,5A haute capacité intégrée (autonomie de 6 à 7 heures à forte puissance).

Avec Bluetooth/NFC, elle possède également 2 ports de charge USB pour les appareils mobiles et permet de chaîner jusqu'à 3 enceintes. La bi-amplification offre une excellente qualité sonore avec des basses percutantes et un relief précis.

Quelle que soit la sonorisation voulue,

cet appareil s'adresse aussi bien à des professionnels de l'animation, de la musique, etc., qu'aux particuliers. En effet, cette enceinte réunit plusieurs fonctions dans un seul appareil, grâce à sa multi-connectivité, le tout avec ou sans liaison filaire. Il est possible d'y raccorder un lecteur USB, SD, MP3, une guitare ou un micro filaire, ainsi que tout appareil connectable par Bluetooth, comme une tablette, un Smartphone en liaison Audio Streaming... Sa fonction VOX, lorsqu'elle est activée, coupe la musique en cours lors de l'utilisation du micro, et, en mode désactivée, active le karaoké.

Dimensions : 51 x 30 x 45 cm pour un poids de 13,6 kg.



A vendre en magasin ou à offrir à votre client pour l'achat d'une piscine, d'un spa...

Prix de vente public : 349 € TTC – Conditions aux professionnels.

[gandon.pierre2@orange.fr](mailto:gandon.pierre2@orange.fr)  
[www.ibiza-light.com/catalog/product/view/id/5999](http://www.ibiza-light.com/catalog/product/view/id/5999)

# SolidPool®

Fabricant de piscines

**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](mailto: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 !



**Rapide !**

- ✓ **Générez**  
de nouveaux profits
- ✓ **Rentabilisez**  
votre structure
- ✓ **Maîtrisez**  
votre planning



Le bloc Standard, Flex,  
prêt à carreler,

Les blocs pièces  
à sceller,



Le bloc  
filtrant  
Excellence



& Le bloc  
Escalier

## Un service clé en main de campagnes de mailings pour les clients revendeurs *hth*<sup>®</sup>

*hth*<sup>®</sup> propose un service innovant clé en main de campagnes de mailings à ses clients revendeurs.

Intégré au programme de fidélité *hth*<sup>®</sup> Fidelity, ce système complet permet d'accompagner les pisciniers dans leurs campagnes de marketing direct. Un système de géolocalisation des propriétaires de piscines par images satellites permet, dans une première étape, de cibler des prospects ou clients dans une zone prédéfinie. Ensuite, le mailing est créé et personnalisé. La partie conception est prise en charge par l'équipe *hth*<sup>®</sup>, tandis que la partie contenu est travaillée en étroite collaboration entre le service marketing *hth*<sup>®</sup>, et le revendeur. Ce

mailing personnalisé est ensuite imprimé par le prestataire, mis sous pli puis envoyé aux adresses identifiées.

A noter qu'il est possible d'entrer en contact uniquement avec des contacts ciblés ayant une piscine.

Pour bénéficier de cette offre, il est aussi bien possible d'utiliser les étoiles du compte *hth*<sup>®</sup> Fidelity que d'effectuer un règlement directement au prestataire.

Ainsi, grâce à ce service, *hth*<sup>®</sup> offre à ses clients un gain de temps et une opportunité de générer du trafic dans leurs magasins.

[marketing-water-europe@lonza.com](mailto:marketing-water-europe@lonza.com)  
[www.hthpiscine.fr](http://www.hthpiscine.fr)



## Succès des Journées Formation & Découverte de DALLES DE FRANCE



L'entreprise spécialisée dans la fabrication de dallages en pierre naturelle reconstituée lançait en fin d'année 2018 la première édition de ses Journées de Formation & Découverte à l'intention des professionnels. Pascal Géry, Chargé du développement commercial chez Dalles de France, assurait la présentation complète de l'activité de l'entreprise, aux côtés de l'équipe technique et commerciale réunie. Le 27 novembre, puis le 4 décembre, les professionnels participants ont donc pu découvrir à Saint André de Corcy (01) le processus de fabrication de l'entreprise en visitant l'unité de production, le détail des différentes gammes de dallages en pierre naturelle reconstituée, mais aussi les dernières lignes de création en grès cérame. Dans une atmosphère conviviale, tous ont pu échanger leurs expériences et faire le plein d'informations. Devant le succès de cet évènement, Dalles de France compte bien renouveler cette action l'an prochain !

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

## Réunion au sommet pour les commerciaux SCP FRANCE

Le séminaire commercial annuel de SCP France s'est posé cette année aux Arcs 1800, du 6 au 11 janvier. Ce bol d'air frais dans la station savoyarde branchée marquait le lancement de la nouvelle saison pour les 50 commerciaux de l'hexagone.



Une occasion dynamisante pour les équipes pour dresser le bilan de l'année écoulée et préparer la stratégie pour la saison à venir. Ces quelques jours au grand air leur ont permis également de recevoir une vingtaine de fournisseurs partenaires lors du salon interne qui leur était dédié. Les commerciaux ont ainsi pu découvrir, échanger et se perfectionner au fonctionnement des nouveautés présentées par Davey, Hayward, Zodiac, Haoegenplast, Avady Pool, Wellis, Sentiotec, CCEI, ACIS, Aquaram, Pentair, Fibertex, Maytronics, Link, Nextpool, UWE, Ondilo, Saci et Aquaness.

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

## Un nouveau site EuroSpaPoolNews en 2019 ? Pourquoi ?

Créer un nouveau site internet en 2019 peut paraître original. Alors que certains médias font le choix du 100 % réseaux sociaux, le principe même du site internet peut désormais paraître « has-been ». Quelles sont nos motivations pour vous proposer ce tout nouveau portail international des professionnels de la Piscine et du Spa ?

### Pour une navigation parfaite du bout des doigts.

Selon les semaines, vous êtes des dizaines de milliers à vous connecter sur EuroSpaPoolNews, exclusivement via votre smartphone. Il fallait donc absolument proposer un contenu parfaitement adapté à ces appareils. Alors, place aux images et à une trame de fond plus épurée !

D'autant que les derniers algorithmes de Google attachent beaucoup d'importance à la version mobile des sites. Le référencement naturel de pointe d'EuroSpaPoolNews est très efficace. Pour garder notre rang, il nous fallait avoir une version Mobile First (pensée pour être lue sur smartphone).

### Trouver plus vite, parcourir plus souvent

L'ergonomie du nouveau site EuroSpaPoolNews a également été complètement repensée selon les échanges que nous avons pu avoir avec les professionnels du secteur. Vos demandes :

- pouvoir trouver plus facilement un contenu déjà diffusé ;
- pouvoir découvrir des informations ou des nouveautés lors d'une visite sur le site ;
- pouvoir trouver des infos par zone géographique ;
- retrouver également les univers de Spécial PROS, du Hors-Série Spécial COLLECTIVITÉS, voire d'autres univers à l'avenir.

Pour vous, EuroSpaPoolNews devient le 1<sup>er</sup> portail international des professionnels de la Piscine et du Spa avec une navigation intuitive et des contenus exhaustifs.

### Tourné vers les nouveaux canaux d'audience

La seule formule à laquelle vous n'avez pas souhaité que l'on touche (ou presque pas), c'est notre newsletter. Vous êtes habitués à son format, à son rythme. Vous la lisez le soir, le week-end. Ok. Message reçu. Un dépoussiérage graphique, une ergonomie adaptée au smartphone, et c'est tout.

En revanche, on accélère sur la vidéo, avec des articles dédiés à ce format. Une ergonomie de page adaptée et une mise en avant inédite.

Les réseaux sociaux ont également été intégrés à la réflexion du nouveau site. Des ponts plus efficaces entre Facebook et notre site. Idem pour LinkedIn.

### Du nouveau également pour votre communication

Encore bien adaptées pour faire passer un message unique et fort, les bannières ne sont plus suffisantes pour mettre en avant un contenu pédagogique. Toute notre équipe commerciale a été accompagnée et formée pour vous proposer de nouvelles formules. Sans dévoiler



ici le contenu des offres que nos experts en communication vous présenteront, vous pourrez découvrir sur le site une série de dispositifs visant à offrir de meilleurs outils à nos partenaires. Objectifs : plus d'efficacité et, aussi, des bilans détaillés des opérations menées.

### Une seule façon de découvrir ce nouveau site :

[www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com) bien sûr !

[contact@eurospapoolnews.com](mailto:contact@eurospapoolnews.com)

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



## Zoom sur un des membres fondateurs de La Coopérative des Pisciniers

La Coopérative des Pisciniers, c'est l'histoire de 8 sociétés indépendantes du secteur de la piscine, qui décident en 2016 de s'unir pour mutualiser leurs compétences et savoir-faire, afin de devenir plus forts ensemble. Focus sur l'une de ces entreprises fondatrices, Evasion Piscines 04, qui vient de prendre un nouveau tournant managérial.



Carine SAMAT



Nathalie MANENT



Jean-Louis MOURA

Au départ de l'aventure en 2007, il y a Carine SAMAT et Nathalie MANENT, qui rachètent l'entreprise devenant 'Evasion Piscines 04'. Onze années plus tard, à l'aube de l'année 2019, Nathalie vient de céder intégralement ses parts à Jean-Louis MOURA et assure désormais le back office. Fort d'une expérience du terrain dans le secteur de la piscine de plusieurs années, Jean-Louis dirige donc à présent le suivi des chantiers, tandis que Carine gère

le suivi commercial et administratif. Deux apprentis viennent compléter cette équipe qui œuvre dans un rayon d'action départemental, dans les Alpes de Haute-Provence (04) et leur proche périphérie.

Au-delà des avantages commerciaux dont bénéficient les entreprises membres de la Coopérative, pour Evasion Piscines 04, c'est l'aventure humaine, le partage de valeurs et l'échange qui les rassemblent. Sa force réside dans l'implication de l'ensemble

des associés dans la gestion de tous les volets : élaboration des budgets passant par la sélection des fournisseurs, organisation de formations, communication et recrutement.

« La Coopérative des Pisciniers est faite par des indépendants pour des indépendants. Nous partageons un projet commun. La mise en synergie, le travail en équipe et l'échange de pratiques est notre moteur », souligne l'équipe d'Evasion Piscines 04.

[contact@cooperative-pisciniers.com](mailto:contact@cooperative-pisciniers.com) / [www.evasionpiscines04.fr](http://www.evasionpiscines04.fr)

## La colle-joint PROFLEX accompagne les pisciniers pour la 25<sup>e</sup> année

En 2019, les professionnels peuvent toujours compter sur la colle-joint PROFLEX, distribuée depuis 1995 exclusivement par la filière professionnelle des pisciniers, pour leurs chantiers. Pour la distribuer, ils peuvent s'approvisionner auprès de ses partenaires, distributeurs spécialisés, tels que SCP France, SCP Benelux et APF.

Ce circuit de distribution exclusif continue d'être volontairement préservé par le fabricant, permettant aux professionnels de la piscine de se différencier des GSB, en commercialisant un produit de référence sur le marché. PROFLEX en est à la 6<sup>e</sup> génération hybride de sa composition, toujours formulée sans silicone, sans solvant, sans iso-cyanates et ne laissant pas d'odeur. Elle est par ailleurs classée Eco-DDS et A+ depuis 1998, concernant son respect de l'environnement.

Indispensable sur les chantiers des pisciniers, ce produit permet notamment de réparer les fissures sous l'eau dans les revêtements d'étanchéité, les skimmers, les escaliers en polyester, béton ou PVC, les piscines coques ou les margelles. Avec PROFLEX, il est également permis d'étancher un presse-étoupe de projecteur défectueux, de coller des frises de carrelages ou encore de fixer des ornements. Elle peut se peindre avant ou après application, ou bien être appliquée directement dans un choix de coloris parmi le blanc, bleu, gris, noir, sable ou sa version transparente. Autre avantage : la colle-joint s'utilise sans solvant, ni primaire d'accrochage. La cartouche, contenant 310 ml / 505 g de produit, est réutilisable après ouverture. Le produit, lorsqu'il est frais, peut s'enlever des mains et du support avec un simple chiffon sec

[afg2europe@gmail.com](mailto:afg2europe@gmail.com)



## Hydro Sud Direct fait son show

Comme chaque année, le distributeur a pu réunir ses adhérents et fournisseurs autour de son « Salon d'Enseignes » durant deux journées riches d'échanges et de rencontres. Cette 15<sup>e</sup> édition qui s'est tenue les 6 et 7 décembre dernier au Palais des Congrès de Bordeaux a réuni 457 participants.

Sur 2 500 m<sup>2</sup>, l'Espace Pluriel a accueilli 47 exposants du secteur de la piscine, des équipements techniques ou d'agrément, des spas, des saunas et du mobilier de jardin... Ils ont pu proposer leurs nouveautés et services pour préparer la saison.

Ce déplacement au salon fut également l'occasion, pour les membres du réseau Hydro Sud, de participer aux 2 jours de séminaire annuel afin de faire le point. Les différents intervenants ont pu présenter le bilan de l'année écoulée, commenter les actions de la prochaine saison et développer les axes stratégiques des années à venir. Pour cette rencontre, des ateliers sur des thématiques bien précises comme le cross-canal ou encore le merchandising ont été organisés pour la toute première fois afin d'optimiser la performance des points de vente !

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





Depuis 1979  
**PISCINES**  
 DE FRANCE

Rejoignez  
 notre réseau !

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




## FITT : une vision à 2023 et résolutement internationale

Nous avons rencontré Alessandro Mezzalira, PDG du Groupe FITT\* à l'occasion du salon Piscine Global Europe de Lyon. Un échange qui a sans aucun doute mis en valeur la dynamique et les ambitions de ce fabricant italien d'envergure, notamment sur le marché français.

### Vous fêtez en 2019 un demi-siècle d'innovations !

En effet. Depuis 50 ans, FITT conçoit, fabrique et commercialise des canalisations, tuyaux et conduits à usage domestique, industriel et professionnel. Ils sont à la pointe de la technologie et du design afin de garantir fiabilité, sécurité et performances à tous leurs clients. C'est mon père, Rinaldo Mezzalira, qui a fondé la société en 1969. Depuis 10 ans, j'en suis le PDG.

### Quel a été votre apport personnel à cette entreprise ?

L'internationalisation et la définition collective de notre vision FITT 2023. En 2017, FITT a généré un chiffre d'affaires de 222 millions d'euros, dont 73 % provenant de l'export. Cette croissance s'explique par notre volonté forte et continue d'innover. Nous nous sommes organisés pour affronter l'avenir et voyons toujours à long terme, avec un investissement important dans la R&D qui porte sur les produits comme sur les technologies de pointe et l'outil technique, nos ressources humaines et le management, le marketing et la communication avec toujours comme objectif ultime la satisfaction de notre client – qu'il soit professionnel ou particulier. Cette démarche nous a permis aujourd'hui de détenir 9 sites de production (6 en Italie, 3 en Europe), 13 sites logistiques dans le monde et 6 filiales qui emploient 850 collaborateurs.

### Le secteur consacré à la piscine est important pour FITT ?

Bien sûr. La preuve, nous sommes présents sur le salon de la Piscine de Lyon depuis 15 ans et la part de notre chiffre d'affaires pour cette activité représente à elle seule plusieurs dizaines de millions d'euros.

La France représente d'ailleurs historiquement notre marché le plus important, et celui pour lequel nous disposons de deux centres logistiques, à Lyon et à Nantes. C'est un marché clé pour le déploiement de notre marque et de nos savoir-faire. Je suis convaincu que le succès de notre approche sur ce marché exigeant est directement lié au succès international de nos produits.

### Le salon de Lyon représente une rencontre internationale qui correspond donc exactement à vos attentes ?

Oui et nous sommes particulièrement fiers de présenter nos innovations à l'occasion de ce rendez-vous professionnel incontournable. Il cadre avec notre écoute permanente du marché et correspond à nos exigences. Les rencontres sont stimulantes et stimulent encore plus notre centre de



Alessandro MEZZALIRA  
PDG du Groupe FITT

Recherche & Développement pour mettre au point nos innovations et prouesses technologiques ! Notre vision du marché est donc très positive.

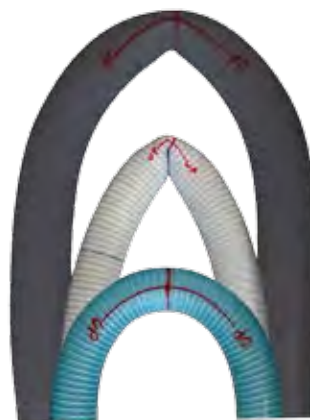
Les démonstrations et tests réalisés sur le salon sont très importants car ils permettent aux professionnels de terrain de toucher du doigt notre savoir-faire, de percevoir notre implication et de comprendre notre expertise. Il est primordial pour nous de faire valoir la qualité de nos produits et nos avancées par rapport à ce qui existe sur le marché. L'innovation chez nous est une constante, car nous considérons que c'est par l'écoute du client final, la persévérance à identifier ce qui peut être nouveau et la qualité, que l'on peut défier le marché et être performants.

### Parlez-nous d'Interplast, justement bien connu sur le marché français

Notre filiale Interplast (acquise en 2006) a entamé une transition douce d'identité de sa marque, sachant qu'à terme, elle portera intégralement les couleurs de la marque FITT qui sera la marque monolithique. Ce processus annonce une ambition claire : celle de devenir un acteur incontournable en Europe, dans la fabrication et la distribution de produits technopolymères et polymères thermoplastiques pour le transport de fluides sur les segments de marché du bâtiment, du jardin et de l'industrie !

Pour plus d'informations : <https://www.fitt.com/fr>

*\* FITT dont le siège se trouve à Sandrigo (Vicence, Italie), est une entreprise familiale italienne spécialisée dans le développement de solutions pour le transport de fluides, pour usage industriel, professionnel (bâtiments et infrastructures) et domestique (jardinage et loisirs)*



Découvrez en ligne sur [EuroSpapoolNews.com](http://EuroSpapoolNews.com) le détail des tests effectués lors du salon Piscine Global Europe : Test de rigidité annulaire, Test de rayon de courbure et Test du chlore.





## CF GROUP recrute Dr Xavier DAROK pour renforcer son pôle de compétence « Traitement de l'eau »

Dans sa stratégie de transversalité entre ses 3 pôles de compétence, CF Group a profité du Salon Piscine Global Europe à Lyon pour annoncer le recrutement du Docteur Xavier DAROK comme Responsable du pôle « Chimie / Traitement de l'eau ».

Après la récente fusion de CHEMOFORM et FIJA sous la nouvelle entité CF Group, le groupe européen industriel et familial dispose désormais de 3 pôles de compétences : les équipements, le sur-mesure et le traitement de l'eau.

Depuis janvier 2019, Xavier DAROK, Docteur en chimie, a pris les fonctions de Responsable du Pôle de compétence traitement de l'eau au sein du groupe.

S'appuyant sur ses 12 ans d'expertise dans le monde du traitement de l'eau de piscine et de son expérience chez

Xylem, leader mondial du traitement de l'eau, Xavier DAROK a pour mission de développer techniquement les gammes de produits chimiques pour favoriser une synergie entre les différentes marques du Groupe sur ses différents marchés.

Sébastien GUILLOT, PDG d'AQUALUX nous explique : « le recrutement de Xavier renforce notre pôle chimie mais surtout nous permet de développer une synergie entre nos différents univers le traitement d'eau en marques « Chemoform » et « Dinotec », les équipements en marque « Vitalia » et

le sur-mesure en marque « DEL », pour créer une offre globale qui réponde aux besoins de tous nos clients. Le recrutement de Xavier DAROK soutient nos ambitions de développement et correspond à notre stratégie de transversalité entre ces différents pôles. »

[info@cf.group](mailto:info@cf.group)



Cedrik MAYER-KLENK (PDG de CF GROUP), Xavier DAROK et Sébastien GUILLOT (PDG d'AQUALUX)

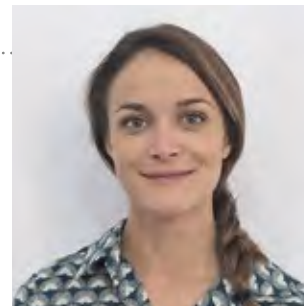
## Le 1<sup>er</sup> logiciel métier des professionnels de la piscine !



**24** réseaux de pisciniers en collaboration  
**21** collaborateurs à votre service  
**11** ans d'innovation

**Extrabat**  
[Piscine]

Plus d'informations au 09 87 87 69 20  
[www.extrabat.com](http://www.extrabat.com)



MéliSSa JURAS

## Ça bouge chez PISCINES DE FRANCE

Objectif rempli pour ce réseau présent sur le territoire depuis 1979, en franchisant la barre des 20 millions d'euros de chiffre d'affaires avec plus 350 piscines construites. L'année 2018 a été un succès et 2019 s'annonce d'ores et déjà encore plus prometteuse.

Au programme, Piscines de France renforce son équipe avec l'arrivée de MéliSSa Juras en tant que Responsable Marketing. Elle aura pour mission d'encadrer les actions de communication et l'animation du réseau. Avec 5 années d'expérience comme responsable marketing dans le secteur du BTP, elle confirme la stratégie de développement national de la société et la volonté de conquérir le marché de la construction haut de gamme associé aux services (SAV, entretien).

« Nous fêtons cette année nos 40 ans d'existence et rien de tel donc, pour célébrer cet anniversaire que d'accélérer notre mutation vers le futur, indique MéliSSa Juras.

Le client est au coeur de notre stratégie. Les habitudes de consommation évoluent et il était important pour notre groupement de suivre ces mutations. Nous avons donc repensé le parcours client pour faire vivre au consom-

mateur une véritable expérience en venant chez Piscines de France. Cela commence dès le site Internet pour pouvoir le conseiller et le guider dans son projet. Nous lançons notre nouvelle interface web plus intuitive dès le début de l'année qui intègrera un configurateur en ligne, des vidéos et des conseils pour entretenir sa piscine tout au long de l'année. Il était important pour nous d'être là pour nos clients, avant son achat pour le conseiller, pendant pour le rassurer et après pour lui donner tous les conseils au bon usage de sa piscine. Depuis quelques années, nous observons un intérêt grandissant des français pour la décoration intérieure, c'est dans cet esprit que nous allons également retravailler notre catalogue.

Pour le groupement, notre but est d'accompagner nos adhérents tout au long de l'année pour leur simplifier le quotidien, en leur apportant des contacts, une notoriété, un référencement de qualité et un soutien pour

ne plus être seul dans leur vie de chef d'entreprise indépendant.

Nous venons de créer la Fabrique de Piscines de France, un outil leur permettant d'être accompagnés dans leur communication locale et d'apporter à chaque adhérent les compétences d'une agence de communication en interne. Ils pourront en quelques clics avoir accès à tous les supports Piscines de France, vêtements professionnels, bannières, supports de vente, outil de fidélisation, etc..

Nous avons également créé des kits de communication pour nos nouveaux adhérents afin de faciliter leur entrée au sein de notre réseau. Nous accueillons cette année 4 nouveaux adhérents au sein de notre famille Piscines de France qui vont pouvoir d'ores et déjà profiter de ces nouveautés. »

Dont acte !

[siege@piscinesdefrance.fr](mailto:siege@piscinesdefrance.fr)  
[www.piscines-de-france.fr](http://www.piscines-de-france.fr)

## Théorie, pratique et visite de l'usine MAYTRONICS à La Ciotat

Le 17 janvier correspondait à la première date du Roadshow de Formations Revendeurs MAYTRONICS 2019 qui s'est déroulé dans plusieurs villes de France jusqu'au 7 février dernier. Cette première session se tenait à La Ciotat, siège de Maytronics France et site de production de ses couvertures automatiques. Au programme, les 70 participants ont pu profiter d'un accompagnement sur les nouveautés et gammes de produits, ainsi que d'une visite de l'usine ciotadenne.

La journée s'articulait autour de 4 ateliers de travail, scindés en 2 salles, afin de s'adresser aux personnels commerciaux et aux techniciens présents. L'une, pour assister à la présentation commerciale des robots nettoyeurs, couvertures, gammes de produits, mais aussi des méthodes de vente et outils marketing. Quant à la seconde salle, elle était dédiée aux ateliers tech-

niques pratiques, avec, pour les robots, le démontage / remontage des robots, l'analyse et le diagnostic des pannes... Les couvertures automatiques étaient abordées par le biais de modules de présentation des bonnes pratiques de montage, appuyés par une présentation du bureau d'études, de la fabrication des lames, du tablier et des pièces spécifiques, de l'assemblage et du transport. La visite de l'usine de La Ciotat a permis aux revendeurs de compléter ces informations de façon didactique. Cette unité de production a d'ailleurs subi de grandes transformations dernièrement, afin d'optimiser son flux de production tout en économisant la charge physique du personnel.

Les ateliers de formation étaient animés sous le guidage des équipes techniques, du Directeur qualité et des spécialistes de la hotline Maytronics, afin de répondre à toute question. L'esprit de cohésion s'est vu renforcé à la pause déjeuner, grâce au repas pris collectivement à l'usine, avec l'ensemble du personnel (120 personnes au total) dans une ambiance conviviale.

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



## 2019 : ça démarre fort chez PISCINES IBIZA !

En octobre 2017, à l'occasion des 30 ans de la marque Piscines Ibiza, le groupe Ibiza annonçait des investissements record de 3 millions d'euros étalés sur deux ans pour améliorer les conditions de travail de ses salariés et gagner en qualité produit.

L'isolation de l'atelier, la révision de tout le système électrique et le changement complet du toit de l'usine ont été exécutés en temps voulu selon le calendrier établi. C'est donc la dernière tranche des travaux qui s'est achevée en ce début d'année 2019 avec l'installation d'un carrousel. Fabriqué sur-mesure et conçu par une entreprise française, il facilite le déplacement des bassins dans l'usine originelle de Pia, dont la surface impressionnante avoisine désormais les 2 500 m<sup>2</sup>.



Pour compléter ce dispositif, l'éclairage intérieur a été entièrement rénové avec l'installation de puissants spots à Leds, permettant une intensité lumineuse idéale dans l'atelier, avec une empreinte énergétique minimale. Les aérations ont également été adaptées à cette nouvelle configuration.

Mais ce n'est pas tout ! Il y a du renfort en ce début d'année du côté des équipes. Pour mieux accompagner au quotidien ses clients concessionnaires, l'équipe commerciale s'est en effet enrichie de deux animateurs réseaux : Benoît FERRON, qui anime le secteur Est et Stéphane GALANT, pour chapeauter le secteur Nord.

Enfin, l'équipe marketing a également intégré un webmarketeur de pointe, Rudy DINDAULT, pour toujours mieux gérer la stratégie digitale, media essentiel sur lequel le Groupe Ibiza capitalise avec succès, depuis déjà de nombreuses années.

Tous les feux sont donc au vert pour démarrer l'année avec une longueur d'avance !

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

# NOUVEAU

## Chloryte® Sticks



### Sticks de chlore non stabilisé

- Dissolution lente
- Forte concentration en chlore actif
- Traitement idéal en fin de saison et en cas de forte chaleur
- Recommandé pour les piscines intérieures

Dangereux - Respecter les précautions d'emploi - Utiliser les bâtonnets avec précaution. Avant toute utilisation, lire l'étiquette et les informations concernant le produit.

Retrouvez plus d'informations sur  
[www.bayrol.fr](http://www.bayrol.fr)

**BAYROL France SAS**  
Chemin des Hirondelles  
BP 52 - 69572 Dardilly Cedex  
Tél. : 04 72 53 23 60  
Fax : 04 72 53 23 69  
[www.bayrol.fr](http://www.bayrol.fr)  
RCS de Lyon 306 979 428

**BAYROL**  
your pool & spa water expert

## POOL Family s'agrandit !

À l'image du rythme du marché de la Piscine, POOL TECHNOLOGIE continue de grandir, toujours dans le souci de la satisfaction du client, de la qualité des produits, ainsi que des valeurs environnementales et humaines très fortes.

Trois nouvelles recrues ont récemment rejoint l'équipe commerciale, afin d'accompagner le développement de l'entreprise tant en France qu'à l'international.

Le poste de Chef des Ventes France a ainsi été créé pour faire face à la croissance continue de l'activité de l'entreprise, requérant un encadrement et une structuration plus importante des services. C'est Steve JAGER qui occupe désormais cette fonction, chargé de manager l'équipe commerciale France. À lui donc de s'assurer que chaque secteur soit bien couvert

par un commercial terrain et une assistante commerciale au siège. Il doit également travailler en étroite collaboration avec les autres services pour mener à bien les différentes actions commerciales. Son objectif principal est de renforcer la relation clients, mieux les accompagner, et répondre au plus près de leur besoin.

Pour diriger l'équipe Export, contribuer à son épanouissement et à son développement, c'est Gabriel GIRALDO qui vient d'être nommé.

Le nouveau Chef des Ventes Export doit anticiper les attentes des clients en fonction des normes et usages propres à chaque marché local. Pour cela, il effectue des déplacements fréquents sur le terrain, afin d'appréhender l'ensemble des problématiques et des besoins.

Sous sa houlette, Katell LAGADEC est désormais responsable des clients Pool Technologie situés dans les pays du sud de l'Europe. La nouvelle Commerciale Sud-Europe est une ancienne employée qui fait son



retour dans l'entreprise, attirée par les nouveaux projets lancés par l'industriel, sa dynamique d'innovation et l'esprit chaleureux qui règne au sein de la société.

Quant à Bader NECHADI, fort d'une expérience commerciale acquise dans l'entreprise depuis 10 ans, il est aujourd'hui 100 % dédié à l'international en tant que Chef de zone Grand Export.

Ces nouveaux arrivants viennent compléter une équipe commerciale déjà solide, aguerrie à la politique de satisfaction clients qui fait la force de l'entreprise. Renforcer et structurer cette équipe permet à Pool Technologie de continuer d'offrir à chacun de ses clients un accompagnement et un suivi personnalisé.

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



## Tarifs nouvelle saison de CCEI

À l'occasion du salon de Lyon, l'entreprise a présenté son nouveau tarif professionnel applicable à partir de janvier 2019.

Dans cette nouvelle édition, CCEI intègre ses nouveautés : le coffret multifonction intégrant l'électrolyse Meteor XC, le système de supervision de piscine Vigipool ou encore l'électrolyse Low Salt Limpido PURE, le nouveau Limpido EZ, les nouveaux éclairages LED...

Autre nouveauté de cette édition, la mise en avant de l'interconnexion

entre ses gammes, avec des produits à associer entre eux. Enfin, on y retrouve également les différents outils d'aide à la vente disponibles, ainsi qu'une présentation des équipements sur-mesure proposés.

Les professionnels peuvent télécharger le catalogue directement sur le site web du fabricant, sur leur espace professionnel, et y découvrir les conditions commerciales du fabricant.

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



## Le fabricant de bâches de sécurité ACHELOOS poursuit son expansion

Une année après s'être ouvert au marché professionnel, l'heure est venue pour Acheloos de faire un bilan. La société fabricant la bâche de sécurité quatre saisons tient vivement à remercier tous les professionnels du métier de la piscine ayant sollicité son intérêt et ayant contribué au succès de cette démarche. Toutefois, de nombreux secteurs porteurs restent ouverts.

Durant la nouvelle collaboration tissée avec les revendeurs professionnels, la société a tenu à parfaire ces partenariats, notamment en renforçant la protection des partenaires, sans jamais les mettre en situation de concurrence les uns avec les autres et en facilitant la revente de sa couverture piscine à l'aide d'une PLV adaptée.

Un travail qui continue d'aller dans le sens du cadre protecteur offert à ses partenaires depuis un an, à savoir une zone de chalandise exclusive garantie, des prix non concurrencés par internet et une marge commerciale confortable. La société a d'ailleurs rendu impossible l'achat d'une couverture de la marque sur internet à prix réduit, pour tous les particuliers situés en zone de chalandise exclusive.

Aussi, les prospects situés dans un secteur « revendeur » sont automatiquement renvoyés vers les professionnels, qui leur fournissent le service de proximité attendu.



L'objectif de l'entreprise demeure bien entendu à court terme de ne proposer que la vente par le biais de revendeurs professionnels. Dans cette optique, ACHELOOS prévoit de poursuivre son expansion vers les professionnels en développant une couverture spéciale « grande longueur ».

[contact@acheloos-piscine.com](mailto:contact@acheloos-piscine.com)  
[www.acheloos-piscine.com](http://www.acheloos-piscine.com)

## NOS PISCINES...C'EST DU BETON !

**RESPECT** | **QUALITE** | **SERVICE**

Unibéo respecte votre indépendance de chef d'entreprise, tout en vous accompagnant techniquement.

Production intégrale de nos structures sur notre site industriel situé vers Troyes.

Bureau d'étude à votre écoute répondre à toutes vos demandes de projets.

Qualité 100% française.  
Conforme aux normes BAEL.  
Garantie décennale Fabricant.

Production de votre structure piscine sous une semaine.

**LES POINTS FORTS**

Structure à coffrage perdu Autoportante.  
Hauteur de structure 1,20m ou 1,50m ou sur-mesure.  
Pièces à sceler pré-installé en usine.  
Profil accrochage liner Aiu, intégré à la structure.  
Coulage monobloc structure, fond et escalier.

**Rapidité de montage :**  
2h à 2 personnes pour une piscine de 4x8 m

**Faible terrassement :**  
+ 40 cm par rapport aux côtes du bassin intérieur.

**Absence de jambe de force**  
Structure Autoportante.  
Arase de la structure 27 cm.  
Montage avec pieds de réglages sur assise de propreté ou montage sur plots béton.

**Le ferrailage de la structure est inclus. Faible consommation de béton**  
135 litres/M<sup>3</sup> pour structure hauteur 1,20 m  
175 litres/M<sup>3</sup> pour structure hauteur 1,50 m

**unibéo**  
Piscines

Unibéo piscines, Parc du Grand Troyes, 3 rue Robert Schuman, 10300 Sainte-Savine / [www.piscines.unibeo.com](http://www.piscines.unibeo.com)

## LE ROADSHOW DES SPÉCIALISTES prépare son édition 2019

Fin 2017 avait lieu pour la toute première fois le Roadshow des Spécialistes, une série de formations organisée par 5 spécialistes, dans 6 villes de France, pour les professionnels de la piscine.

Bernard Philippe, Président de l'une des sociétés organisatrices, nous parle de cet événement à suivre :

« Le Roadshow des Spécialistes a connu un vrai succès, non seulement par l'intérêt témoigné de la part des participants, mais aussi grâce aux spécialistes, satisfaits de la formule qui met en avant l'échange et la convivialité. Cet événement va s'inscrire dans le temps et aura lieu tous les 2 ans. »

### En route vers le Roadshow des Spécialistes 2019

Suite au succès de la première édition, les 5 spécialistes des équipements piscine à l'origine de cette tournée de

formations, ont donc naturellement décidé de programmer une suite... Cette manifestation se tiendra donc dans 6 villes de France, durant l'automne 2019.

### Lancement de l'édition 2019 sur le salon Piscine Global Europe

Le salon international de la piscine tenu à Lyon en novembre a été l'occasion de lancer officiellement la deuxième édition du Roadshow des Spécialistes.

Tous les participants de la première saison étaient conviés à venir visiter les stands des spécialistes exposants. Sur ces stands, ils pouvaient faire valider leur carte de participation au tirage au sort du Roadshow des Spécialistes,

pour tenter de gagner les lots offerts par chacun des 5 exposants.

Le tirage au sort a eu lieu sur le stand Warmpac, en voici les résultats :

- WARM PAC : 1 boîtier EZ1 système connecté EZ POOL, remporté par la société AQUA PRO CONCEPT (Tiffany Donche Gay).
- UNIBEO : 1 robot Maytronics S200, remporté par la société MOBBY SUN COPROC (Fréjus).
- WL LINER : 1 Bon d'Achat de 250 € pour l'achat d'un liner, remporté par la société DEPANN PISCINE (Olivier Moisan).
- GACHES CHIMIE : 80 kg (poids du gagnant) en galets de chlore anti-moustiques, remporté par la société TECH PISCINES (Mr Guarrigues).
- CCEI : 1 coffret piscine Météor, remporté par la société CAP PISCINE (Grégory Monteagudo).

Un cocktail a clôturé ce moment sympathique, réunissant spécialistes des équipements piscine et du traitement de l'eau et visiteurs.



[inscription@roadshow-des-specialistes.fr](mailto:inscription@roadshow-des-specialistes.fr) / [www.roadshow-des-specialistes.fr](http://www.roadshow-des-specialistes.fr)

## CGP : solutions intégrées pour la production de piscines coques

Génération Piscine et C.I.P ont décidé de mutualiser leurs ressources afin de créer en 2018 la structure CGP Solution Polyester, dédiée à la création et la fabrication de moules pour piscines coques polyester. Les deux fabricants répondent ainsi à une demande croissante des professionnels de la piscine, sur un marché des produits manufacturés en composite en plein développement. L'atout de cette nouvelle entité est de proposer aux entrepreneurs ou industriels des solutions intégrées de production. Basée en Dordogne (24), CGP propose ses services aux fabricants actuels, futurs fabricants, prestataires occasionnels..., afin de trouver les solutions adéquates

pour la production ou la location de moules. La nouvelle structure bénéficie de l'expertise de plus de 20 ans des 2 fabricants dans le composite, de 3 sites de production (3000m<sup>2</sup> couverts) et plus de 30 techniciens expérimentés. Cette solution permet aux professionnels du secteur de personnaliser tout ou partie de leur catalogue, en concevant, avec la collaboration de CGP, un ou plusieurs moules de leur design, ou en mettant en place une production de piscines coques exclusivement dédiée.



Les avantages pour les professionnels sont multiples : ils peuvent augmenter leur catalogue de références sans mobiliser des ressources de fabrication ou encore commercialiser leurs propres bassins polyester personnalisés et sur-mesure. CGP se charge de tout, avec une création

et une fabrication des moules conformément aux différents cahiers des charges.

[contact@cgp-polyester.com](mailto:contact@cgp-polyester.com)  
[www.generationpiscine.com](http://www.generationpiscine.com)  
[www.piscine-coque-dordogne.com](http://www.piscine-coque-dordogne.com)

## Les gagnants du Challenge Alliance d'HAYWARD 2018 récompensés au salon de Lyon

Après les succès de ses premières éditions, le Challenge Alliance d'Hayward a été reconduit en 2018. Il s'agissait, pour les revendeurs du réseau Alliance, de cumuler un maximum de points grâce à la vente d'une sélection de produits Hayward : le filtre SwimClear™, le robot Aquanaut® 250 et la Super Pump® VSTD.

Les gagnants recevaient différents cadeaux jusqu'au premier prix, un voyage sur mesure d'une valeur de 3500 euros !

### Les gagnants sont :

1<sup>er</sup> prix : LYON EST PISCINES - Franck LEONELLI

2<sup>e</sup> prix : REVE DE PISCINE 44 - Philippe RICAUD

3<sup>e</sup> prix : ECOLEO CHOLET - Antoine MAGNEAU



### Un autre concours récompensait spécialement les meilleures ventes du filtre SwimClear™ :

1<sup>er</sup> prix : REVE DE PISCINE 44 - Philippe RICAUD

2<sup>e</sup> prix : ECOLEO ALLIANCE PISCINE 85  
Nicolas MEURISSE

3<sup>e</sup> prix : ECOLEO CHOLET - Antoine MAGNEAU

4<sup>e</sup> prix : LYON EST PISCINES - Franck LEONELLI



[marketing@hayward.fr](mailto:marketing@hayward.fr) / [www.hayward.fr](http://www.hayward.fr)

**PISCINES DUGAIN**  
*piscines d'excellence*



### Nouveau concept-store, l'innovation SKIM'BLOC...

PISCINES DUGAIN poursuit son développement et recherche de nouveaux distributeurs



PME familiale française, PISCINES DUGAIN bénéficie d'une expérience de plus de 30 ans dans le métier de la piscine... Son concept breveté de construction de piscines et sa nouvelle filtration SKIM'BLOC sont mises en œuvre au quotidien par les agences en propre de PISCINES DUGAIN à Troyes, Sens, Auxerre et Châlons, ainsi que par les concessionnaires exclusifs de la marque en France et en Belgique.

Nouveau concept-store, innovations... PISCINES DUGAIN poursuit son développement et recherche de nouveaux distributeurs. Des secteurs comme Rhône-Alpes-Auvergne, Pays de Loire ou Bourgogne sont disponibles.

STRUCTURE  
AUTORAIDISSANTE

GARANTIE  
**20**  
ANS

100%  
BÉTON PLEIN



**POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR EXCLUSIF**  
[www.devenirdistributeur.piscinesdugain.com](http://www.devenirdistributeur.piscinesdugain.com)  
Jean-François MOCQUERY - 06 11 26 11 81  
[jf.mocquery@piscinesdugain.com](mailto:jf.mocquery@piscinesdugain.com)

## Le mix gagnant de PISCINES DUGAIN : expérience + innovation

Créateur de Piscines Dugain, Jean-François MOCQUERY peut aujourd'hui se prévaloir de plus de 33 années d'expérience, avec un concept rodé et éprouvé de bassins en béton. Une vraie culture de « construction de tradition » est solidement ancrée dans l'entreprise... mais sans faire l'impasse sur l'innovation !

### Tradition et création vous ont incontestablement assuré un succès de très longue durée ?

Notre parcours s'est effectivement émaillé de nombreuses inventions brevetées, depuis le système Dugastar (coffrage perdu à éléments droits ou courbes, à hauteurs variables, autoporteur et autorigidifiant) jusqu'au concept de bassins préfabriqués à panneaux par assemblage à double queue d'aronde inversée.

Ce qui ne nous a pas empêché de toujours maintenir le cap sur la construction traditionnelle pour offrir le meilleur, avec des bassins durables, fabriqués industriellement en France, en béton plein 100 % et structure garantie 20 ans.

Mini piscines de 2,5 x 5 m, couloirs de nage, design breveté avec notre modèle Dugance... tout est possible avec nos modèles !

### Vous avez également innové avec les équipements techniques... ?

Oui, notamment avec le Skim'Bloc pour une filtration ultra simple. Ce système monobloc préassemblé en usine comprend dans un espace très compact une pompe, une cartouche de filtration, un skimmer, un



Jean-François et Pierre-Adrien MOCQUERY

coffret électrique, une aspiration basse, un éclairage, une buse de massage, une régulation pH et chlore, tout en offrant un accès facile pour la maintenance.

Avec la PooLy, nous avons d'ailleurs associé notre procédé de construction avec cette solution de filtration « plug-and-play ».

Il faut aussi mettre l'accent sur nos autres créations, comme par exemple Filtréo®. Cette filtration verte® permet de récupérer les eaux de lavage et de rinçage du groupe de filtration, de les déchlorer, puis de les réutiliser pour l'arrosage du jardin, le lavage d'un véhicule...



Technologie de construction

### Votre dernière création ?

Un concept-store pour accélérer encore notre développement. Celui-ci a déjà été mis en œuvre par nos propres agences à Troyes, Sens, Auxerre et Châlons, ainsi que par nos concessionnaires exclusifs en France et en Belgique.

Notre réseau poursuit sa croissance et recherche d'ailleurs de nouveaux distributeurs. Des secteurs comme Rhône-Alpes-Auvergne, Pays de Loire et Bourgogne sont à pourvoir. A bon entendre...



Concept-store



Coffrages perdus et nouveau bloc de filtration pré-assemblé en usine SKIM'BLOC®



## AB POOL poursuit son développement et accroît son équipe

La société AB Pool, qui s'est fait connaître avec la marque ISI-MIROIR, système de goulotte tampon pour les piscines miroir, poursuit son développement. Dans l'esprit de son ADN, développer des produits innovants destinés au marché de la piscine en partant des besoins des installateurs afin de simplifier la vie des pisciniers, l'entreprise a élargi son offre à d'autres produits comme l'arrache-moteur ISI-EXTRACT, le système de réglage de ligne d'eau ISI-LEVEL, le panier skimmer universel ISI-SKIM, ou encore le jonc de liner ISI-LINE. Au total, 6 produits commercialisés ou en cours de l'être et une dizaine de brevets déposés.



L'équipe d'AB Pool sur son stand au Salon Piscine Global Europe 2018, de gauche à droite : Bruno MARSOT, Jeremy VALMINOS (apprenti BTS piscine au Lycée de Pierrelatte), Yann AQUILINA et Matthieu BOUVIER

Forts du succès de ces produits et animés par la réalisation de leurs projets, les fondateurs de la société, Yann AQUILINA, Président et Matthieu BOUVIER, Directeur Général, ont recruté 2 nouveaux collaborateurs : un Responsable commercial pour le secteur Sud-Est, Bruno MARSOT et une attachée commerciale sédentaire Elodie FABRI, en support. Sa fonction est de soulager le travail de back office pour optimiser l'efficacité du commercial, lui permettant ainsi de se consacrer à la visite client.

Le Salon Piscine Global Europe 2018 a été une belle occasion pour AB Pool de présenter ses nouveautés et ses projets de développement.

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

## SCP ACADEMY et le Lycée de Rignac soutiennent la formation

SCP ACADEMY, centre de formation du groupe SCP France, et le Lycée professionnel de Rignac ont reconduit le 20 décembre 2018 leur partenariat autour de la formation. Cette collaboration a démarré en 2015, par la création du Brevet Professionnel « Métiers de la Piscine » et a accueilli depuis 20 apprentis.



De gauche à droite : Benjamin VIÉ (Formateur), Aurélie ROUSSEL (Responsable du centre de formation SCP Academy), Jean-Pierre NOYÉ (Vice-Président de l'Association du Lycée), Jean-Louis ALBOUY (Directeur Général SCP France) et Benoît RIVIÈRE (SCP France).

Ce partenariat permet d'une part, aux élèves du BP « Métiers de la Piscine » de bénéficier de l'intervention de fabricants de matériels dédiés à ce secteur et d'autre part, d'élargir encore les thèmes de formation proposés par SCP ACADEMY aux professionnels de la piscine, en y ajoutant l'infrastructure de qualité fournie par le Lycée de Rignac.

En combinant la force d'un grand groupe comme SCP s'appuyant sur de nombreux fournisseurs partenaires et l'expertise de ses techniciens, et la ressource pédagogique du lycée, cette coopération contribue à la mise en pratique d'une volonté affirmée d'enrichir la formation des apprentis et des professionnels.

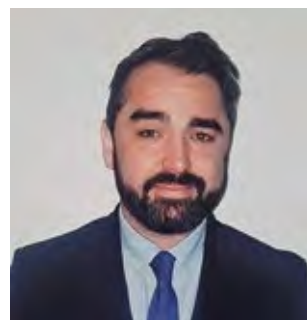
[info.fr@scppool.com](mailto:info.fr@scppool.com)  
[www.scpeurope.com](http://www.scpeurope.com) / [www.lycee-rignac.fr](http://www.lycee-rignac.fr)

## Nouveau Responsable des ventes chez PENTAIR

Afin de renforcer son équipe de vente, l'entreprise vient de recruter Maxime GUIANVARCH comme Responsable des ventes Benelux/UK/DACH. Maxime a acquis une solide expérience dans l'industrie de la piscine après plusieurs années passées au sein de sociétés telles que Procopi et Pool Technologie.

Plusieurs postes sont toujours à pourvoir chez Pentair France tels que Techniciens, Promoteurs des ventes et Responsable Communication. Pour postuler ou demander l'ensemble des offres d'emploi Pentair Europe, merci d'écrire à [careers.pooleurope@pentair.com](mailto:careers.pooleurope@pentair.com)

[marketing.poolemea@pentair.com](mailto:marketing.poolemea@pentair.com) / [www.pentairpooleurope.com](http://www.pentairpooleurope.com)



Maxime GUIANVARCH

## Des nouveautés et des projets pour FILTRINOV

En novembre dernier, sur le salon international de la piscine et du spa de Lyon, l'entreprise exposait ses produits et dernières nouveautés. Fabien SAUSSAC, codirigeant de la société, revient sur le bilan de cet évènement et de l'activité de Filtrinov en 2018.

### Le Salon Piscine Global Europe, un évènement important pour Filtrinov ?

C'est effectivement un rendez-vous que nous ne manquons pas, car il nous permet de rencontrer et de fidéliser la plupart de nos clients et prospects. Ce salon accueille de nombreux visiteurs du monde entier, que nous ne rencontrons parfois qu'à cette occasion. Il est également primordial pour nous de maintenir le lien avec nos fournisseurs exposants.

Toute l'équipe commerciale était d'ailleurs présente durant tout le salon. Sur notre stand, nous présentions toute notre gamme de produits, ainsi que les projets, nouveautés ou prototypes : gamme avec domotique OKLYN, palette de filtration QuickFiltre (qui n'est plus une exclusivité SCP), local technique enterré LS, mur filtrant GS20 et skimmer filtrant.

### Ce rendez-vous a-t-il été positif pour vous ?

Cette édition 2018 s'est très bien déroulée. Nous avons senti des visiteurs confiants et techniquement intéressés par ce que nous leur avons présenté.

### Quel a été le bilan de l'année passée pour votre société ?

L'année 2018 a été une très bonne année ! Nous avons enregistré le plus gros chiffre d'affaires depuis la création de l'entreprise. La vente de blocs filtrants est stable et les ventes de notre mur filtrant ont plus que doublé par rapport à 2017. Par ailleurs, la vente de consommables (cartouches filtrantes) augmente également d'année en année.

### A Lyon, vous avez présenté plusieurs nouveautés et quelques évolutions ?

Effectivement, l'une de nos grandes nouveautés était présentée : l'intégration de la domotique sur notre gamme de murs filtrants, par le biais de la nouvelle gamme OKLYN (voir notre article page 42).



Stand Filtrinov à Piscine Global Europe à Lyon en novembre 2018



Fabien et Maxime SAUSSAC



Le projecteur et la pompe de filtration du mur filtrant peuvent désormais être pilotés depuis un smartphone. L'hivernage actif peut de la même façon être simplifié.

Parmi nos nouveautés était également exposé un nouveau local technique, destiné à être raccordé à un skimmer filtrant à cartouche.

Ces deux nouveautés ont réellement été bien accueillies par nos visiteurs. D'une part, la domotique devient omniprésente sur le marché, d'autre part, notre local technique répond à un vrai besoin sur le marché des piscines en kit et/ou rapides à monter.

### Quels sont vos objectifs pour 2019 ?

Cette année, nous souhaitons en premier lieu consolider nos relations avec nos clients. En parallèle, nous envisageons au cours de la saison prochaine de développer davantage notre mur filtrant, avec un modèle ciblant les piscines de dimensions supérieures à 8 x 4 m et intégrant probablement un skimmer miroir.

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

## T&A élargit sa gamme NF pour les couvertures automatiques

T&A, fabricant spécialisé de couvertures automatiques intégrées propose des solutions techniques différenciées pour ses clients professionnels.

L'intégration discrète des couvertures couplée aux différentes options permettent de répondre aux attentes très larges du marché.



Après d'importants investissements en production pour réduire les délais des couvertures standards de moins de 7m de large à 2 semaines et de nombreux développements produits, T&A poursuit son processus de modernisation de sa gamme. Ainsi, après leur présentation à un laboratoire de certification et plusieurs mois de test de vieillissement par exposition à l'UV, les lames T&A polycarbonates solaire et look alu viennent compléter la gamme des lames conformes à la norme NF P 90-308.

Le fabricant a également œuvré à obtenir une couverture normalisée sur piscine miroir et piscine à débordement dont la conformité est une problématique très spécifique. Après avoir soumis ses solutions techniques aux tests adéquats, T&A annonce que le fabricant délivrera dès 2019 des couvertures automatiques conformes à la norme NF P 90-308 sur piscines miroir et à débordement. Une petite révolution, permettant aux constructeurs de vendre sans restriction leurs piscines débordantes.

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

Retrouvez toutes  
les actualités sur  
[www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com)

# AVEC KLEREO, optez pour la piscine 100% PLAISIR !

bi climatic  
pool by klereo



CHEZ VOUS, LA PISCINE AUTOMATISÉE  
C'EST POUR QUAND ?



Qualité  
de l'eau



Automatisation  
& pilotage



Piscine  
connectée



Respect de  
l'Environnement

La centrale Klereo  
gère toutes les fonctions de votre piscine  
et vous garantit une qualité d'eau  
optimum toute l'année.

Appelez nous au **0800 200 415**

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

## SCANZI PISCINES : Rencontre avec un piscinier qui a du génie !

Matthieu Scanzi et sa femme Elsa se sont rencontrés sur les bancs de l'école. Lui, Créateur de bassins, elle, Créatrice de jardins. Une association idéale qui a su s'impliquer dans le monde de la piscine avec un vrai talent... Preuve qu'il est toujours possible d'inventer et de se démarquer.



Matthieu SCANZI



Elsa SCANZI

Matthieu n'aime pas la théorie... car justement, elle est trop théorique ! Son bac technologique ne lui a pas permis de s'épanouir. Il souhaite à l'époque être Paysagiste et entre donc en tant qu'apprenti dans une société dont l'activité est la création de piscines et la maçonnerie générale. Sa chance est là, puisqu'il découvre un nouvel univers qui lui plaît, où il peut intervenir concrètement dans la réalisation de bassins. Sa décision est prise : il va se former pour ce métier. S'en suivent donc 2 années passées à Pierrelatte, pour apprendre l'essentiel, mais aussi, pour devenir MAF (Meilleur Apprenti de France) ! Une expérience indispensable et irremplaçable selon lui, qui le décide tout de suite à créer son entreprise, accompagné de celle qu'il a rencontré à l'école, Elsa, devenue sa femme. Cette dernière a, pendant ce temps, continué ses études et obtient une licence professionnelle « Aménagement paysager ». L'aventure peut alors commencer !

### Dix années pour Scanzi Piscines

En une décennie d'existence, l'entreprise a gravi les échelons pour proposer du haut de gamme, avec des activités de construction, rénovation, maintenance et services. Matthieu est devenu « Expert piscinier » à Moussac, dans le Gard, sous sa propre enseigne « Scanzi Piscines », affiliée au réseau Océazur.

Aujourd'hui, il est installé dans de tout nouveaux locaux comprenant 300 m<sup>2</sup> de showroom, accessibles et utilisables par les prospects... mais, sans magasin de vente directe, qui représenterait, au

vu de l'activité, des contraintes de présence trop importantes. Son idéal, c'est le terrain ! Il réalise ses bassins avec le procédé Cofreco. Une fois le béton coulé, vibré, et sec, les coffrages sont enlevés. Aucun enduit de finition n'est nécessaire, les surfaces obtenues par ce procédé étant parfaitement lisses. Une technique qui autorise toutes les revêtements et finitions pour une piscine 100 % personnalisable.

piscine qui anime ce jeune couple, déjà riche d'une offre complète, intégrant l'espace piscine dans un ensemble paysager, particulièrement demandée dans la région où il exerce. Réaliser de très beaux projets et se diriger également vers le collectif ne suffit pas. Scanzi piscines souhaite innover en allant encore plus loin pour ses clients. Oui, mais comment ? Puisqu'il semble difficile d'innover dans



A son actif : déjà 150 bassins rénovés/réalisés et quelque 40 piscines en entretien, avec une clientèle composée en presque totalité de particuliers.

### Viser l'excellence

C'est un jeune parcours pour Scanzi Piscines, qui pourrait se contenter de continuer sur sa lancée. Mais c'est sans connaître la passion de la

la construction d'un bassin... ? C'est pourtant une idée totalement nouvelle qu'il va mettre au point, avec un bassin à débordement encore jamais vu. A découvrir dans notre prochain numéro... !

## QUALITY PISCINE : Objectif franchise pour son réseau

Depuis sa création en 2012, Quality Piscine est devenu le spécialiste de la gestion des piscines sur la Gironde, tant pour des clients particuliers que pour le secteur collectif.

**Son savoir-faire :** maîtriser toutes les contraintes techniques et environnementales pour obtenir une eau claire et saine tout au long de l'année, afin de permettre aux matériels installés de fonctionner de façon optimale et d'être durables.

Cette gestion, au sens propre du terme, nécessite du matériel adapté et du personnel formé. Le personnel, c'est justement le point fort de Quality Piscine. On appelle d'ailleurs ses intervenants des « Gestionnaires de Piscine » ou « Pool Manager », véritables garants de l'image et du professionnalisme de la société de service.

« Service », un autre mot important pour cette entreprise, car il n'y a aucune construction, ni aucune vente ou réparation de matériels. L'écoute constante du client et la réactivité sont primordiales. Pour cela, Quality Piscine a mis en place un système de management par la qualité, qui permet à l'entreprise de maîtriser la gestion de l'activité au quotidien. Rapports de

visites, gestion des non-conformités, réclamations clients, travaux confiés aux partenaires, satisfaction client, gestion des 35 heures... tout est informatisé avec la mise en place d'un ERP interne spécialement conçu pour l'activité, un système de géolocalisation et un système de mesure de la satisfaction client.

### Lancement d'un réseau de Franchises

Avec 6 années d'expérience sur le département de la Gironde, Quality Piscine se lance à présent sur le marché national, avec pour objectif de devenir la référence en matière de gestion de piscine. Pour cela, rien n'a été laissé au hasard. Les fondateurs de l'entreprise se sont bien entourés pour préparer au mieux cette transition, avec la création d'un pôle formation performant et adapté à l'activité.



Les dirigeants ont profité du salon de Lyon pour se présenter à tous les grands constructeurs de piscine français, afin de mettre en place des partenariats qui permettront aux futurs franchisés de s'implanter plus facilement. En échange, ces partenaires pourront proposer à leurs clients un service de qualité pour la gestion des piscines sans aucun investissement.

« Partenaire », c'est le troisième mot important pour cette entreprise, qui se positionne comme tel et non comme concurrent des pisciniers en place, ce qui en fait sa force et son originalité.



[contact@quality-piscine.fr](mailto:contact@quality-piscine.fr) / [www.quality-piscine.fr](http://www.quality-piscine.fr)

## REGUL'ÉLECTRONIQUE s'ouvre à l'export

Florian WIECHERT vient gonfler les rangs de Regul'Electronique en tant que Responsable Export !

Après des études en Recherche de marchés, il y apportera son expertise de la vente, afin de représenter la marque et développer

la croissance de l'entreprise en Europe comme ailleurs.

Actuellement basé en Allemagne, maîtrisant parfaitement l'allemand et l'anglais, il accompagnera la société auprès de ses nouveaux clients sur le marché international.



Florian Daniel WIECHERT

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



## Formation ATP à la pose de membrane armée 150/100°

Le centre de formation ATP invite les professionnels de la piscine à suivre ses formations en pose de membrane armée 150/100°, selon 3 formules proposées : niveau initiation, perfectionnement ou formule "toute-en-une". Ces formations sont certifiées DATADOCK et conformes aux normes AFNOR NFT-54804. Trois centres de formation accueillent les différentes sessions entre septembre et fin mars (Grasse, Montauban et Saint-Viaud). Il reste des dates à venir à Saint-Viaud (44) en mars prochain pour les 3 formules.

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



## FLUIDRA PRO ACADEMY : nouvelle plateforme pour les pros

La nouvelle plateforme d'e-formation Fluidra Pro Academy a été créée pour les besoins des professionnels de la piscine. Ainsi, en complément des formations présentielles et des ateliers proposés par Fluidra France, les clients peuvent se former sur la nouvelle plateforme Web en toute liberté, sur des thématiques tels que : les robots, le traitement de l'eau, la connectivité...

Facile d'utilisation et intuitif, cet e-apprentissage par niveau (Basic, Medium, Expert) offre un accès immédiat à des informations complètes, qu'elles soient techniques et/ou commerciales.

Toujours afin d'offrir un service de qualité, les clients de Fluidra France peuvent procéder à leur inscription sur le site Fluidra Pro Academy, pour les formations professionnelles sous forme plénière et d'ateliers.

Autre nouveauté : des formations soutenues sur les sites de fabrication pour les spas (en Espagne), le liner (à Perpignan) ou dans un CFA pour l'apprentissage de la pose de la membrane PVC armé.

Démarrées en décembre, ces formations comptent encore 3 étapes, à Pierrelatte, Bordeaux et Cervera (Espagne) et plusieurs dates jusque fin mars. Elles ont lieu dans les agences Fluidra, dans les hôtels à proximité ou sur site.

[marketing@fluidra.fr](mailto:marketing@fluidra.fr) / [proacademy.fluidra.com](http://proacademy.fluidra.com)



## Les formations volets et revêtements piscine d'APF

APF propose encore cette année plusieurs formations aux professionnels de la Piscine orientées liners et couvertures automatiques. De nouvelles formations sont également dispensées sur l'installation de volets et la piscine connectée. L'entreprise a renouvelé son partenariat avec le CFA de Pierrelatte, où ont eu lieu certaines de ses formations. Huit places sont proposées pour chaque session.

Les professionnels de la piscine souhaitant se spécialiser ou renforcer leurs compétences sur la pose de liners / membranes armées PVC et volets piscine, peuvent s'inscrire pour plusieurs dates restantes, étalées jusqu'à la mi-avril, à Voiron et Annonay (Centre de Formation APF).

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



Rely on it.

## Formez-vous à la pose de membranes armées 150/100° avec RENOLIT

RENOLIT propose des stages professionnels à la pose de membranes armées de type ALKORPLAN 150/100°, par le biais de son département CIFEM (organisme de formations professionnelles). Étalés sur 16 heures en deux jours, ils se déroulent dans 2 CFA, à Pierrelatte (26) et La Roche-sur-Yon (85) d'octobre 2018 à avril 2019.

Les stages Etanchéité sont divisés selon deux niveaux : débutants ou confirmés. Le niveau « débutants » vise les employés, ouvriers qualifiés, dirigeants de PME... et a pour objectif de leur permettre de souder et de poser une membrane armée type Alkorplan® 150/100° ou similaire et de savoir réaliser une piscine de forme simple avec escalier droit ou d'angle à l'issue du stage.

Le programme pour « confirmés » s'adresse aux professionnels ayant déjà une expérience dans la pose de ce type de membranes pour piscines. A l'issue de cette formation, le stagiaire est en mesure de souder et de poser une membrane armée de ce type sur des piscines de formes complexes. Quatre stages à venir jusqu'en avril au lycée de Pierrelatte et au CFA de La Roche-sur-Yon. Dossier d'inscription à demander en ligne.

[RenolitFrance-piscine@renolit.com](mailto:RenolitFrance-piscine@renolit.com) / [www.renolit.com](http://www.renolit.com)



### Les formations Techniques et Experts de PROCOPFI BWT Group

En 2019, l'entreprise propose à nouveau à ses clients professionnels plusieurs formations sur les thématiques importantes du métier de Piscinier. Les Formations Techniques se déroulent dans ses 12 agences commerciales sur plusieurs thèmes : Membranes armées, Electrolyseur de l'eau salée avec pilotage Redox, Régulation ampérométrique, Régulation Redox, ainsi que deux nouveaux modules de formation sur les Couvertures Automatiques (Coverdeck/ Revodeck Module 1 et Stardeck / Stardeck Ineo Module 2). Dispensées par ses techniciens itinérants sur une durée de 4 heures, elles visent à former les techniciens installateurs et/ou techniciens SAV de ses clients.

D'autre part, les Formations Experts PROCOPFI BWT Group qui ont démarré en décembre à Marseille (13), se dérouleront pour les dernières sessions annuelles à Rennes (35), du 18 au 22 février 2019. Les thèmes de l'Hydraulique et du Traitement de l'eau y seront étudiés, sur 4 demi-journées mêlant théorie et mise en application pratique. Elles sont animées respectivement par Sylvain GAUTIER, Ingénieur Hydraulique, et par Fanny HOURLIER, Docteur en Génie des Procédés. Ces formations visent à permettre aux professionnels de réaliser des ventes additionnelles grâce à leur expertise technique (optimisation du réseau hydraulique de la piscine, équilibre de l'eau...). Elles sont destinées particulièrement aux techniciens piscine et aux vendeurs en magasin pour la formation Traitement de l'eau, aux techniciens de bureaux d'études, aux commerciaux et aux techniciens piscine pour la formation Hydraulique.

Inscriptions auprès de votre Responsable Service Client dans votre agence commerciale.

[marketing@procopi.com](mailto:marketing@procopi.com) / [www.procopi.com](http://www.procopi.com)



### Les formations techniques de ZODIAC

Le programme de formations techniques 2018-2019 de Zodiac est destiné aux professionnels de la Piscine : profils techniques, commerciaux, fonctions supports, etc. De nouvelles formations plus simples, plus concrètes, avec des mises en situation, des ateliers pratiques, un suivi « VISIO Coaching »... Organisées dans 7 villes de France, ces formations techniques ont démarré en janvier et ciblent plusieurs thèmes relatifs aux équipements piscine : Filtration, Traitement de l'eau, Nettoyage, Chauffage, Déshumidification.

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



### Deux nouvelles formations à la PoolCop University

Pour la saison 2018-2019, PCFR lance deux nouvelles formations sur PoolCop, dans un nouveau format. Elles visent à donner aux pisciniers les outils nécessaires au développement de leur parc de piscines connectées. A visée plutôt commerciale, la formation PoolCop Sales Master s'adresse aux personnes impliquées dans le processus de vente. Tandis que la formation PoolCop Technical Degree se destine aux techniciens et installateurs. La formation PoolCop Sales Master à vocation commerciale donnera lieu à un diplôme « PoolCop Sales Master ». Elle s'adresse aux chefs d'entreprise, technico-commerciaux et commerciaux et inclut la gestion de l'interface de PoolCopilot. Elle a lieu le premier vendredi de chaque mois jusqu'en juin 2019.

La formation « PoolCop Technical Degree » apporte le soutien technique du système pour les techniciens et installateurs. Elle leur permet d'acquérir une véritable autonomie dans la gestion de l'installation, la maintenance technique et la gestion de l'interface PoolCopilot. Elle se déroule une fois par mois jusqu'en avril.

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



### Ateliers pratiques de formation CF GROUP

Le fabricant CF Group, composé des sociétés Chemoform, Aqualux et Fija, propose à ses clients professionnels de la piscine, de venir participer à ses Ateliers Formations gratuits, en agence PACA le 28 février prochain. L'agence de Saint-Rémy-de-Provence (13) les recevra de 9h à 17h, pour assister à 4 ateliers pratiques, entrecoupés d'un repas (offert).

Au programme, les nouveautés du groupe à découvrir en pratique lors d'un atelier dédié, ainsi qu'un focus sur 3 gammes de produits. Pour ses clients spécialistes en piscine, CF Group s'appuie en effet sur 3 univers : Les Equipements en marque "Vitalia", Le Sur-mesure en marque "DEL", Le Traitement d'eau en marques "Chemoform" & "Dinotec".

En fin de journée, un tirage au sort sera organisé afin de leur permettre de remporter un lot surprise grâce à leur badge d'entrée.

[agence.paca@cf.group](mailto:agence.paca@cf.group)



### Formation à la pose de membranes PVC armé avec un spécialiste

Le centre de formations aux techniques de pose et soudure de membranes PVC armé pour piscines ST FORMATION, animé par M. LANZALOTTA, est partenaire depuis 4 ans avec 5 fabricants et distributeurs de membranes. Ils dispensent pour eux des formations personnalisées et adaptées à des professionnels. Récemment déménagé, le nouveau local offre 250 m<sup>2</sup> parfaitement adaptés à ces formations (technologies récentes et systèmes d'aspiration individuels).

Ces formations s'adressent aux débutants, chefs d'entreprise, techniciens, ouvriers spécialisés, artisans et salariés.

Chaque stagiaire, outillé par le centre de formations, travaille sur un poste individuel, en testant différents types de membranes, fournies à volonté, lui permettant de s'entraîner sur des cas pratiques sur des mini-piscines.

Les sessions comprennent 8 participants maximum et s'articulent autour de 2 niveaux : Initiation et Perfectionnement.

Pour que le stagiaire soit opérationnel, il doit suivre les 2 niveaux.

Un niveau Expert est également proposé pour les pisciniers ayant une pratique de la pose mais désireux de se perfectionner sur des formes de piscines particulières (débordement, miroir, escaliers spéciaux...).

Les formations ont lieu à Voiron (38) entre octobre et fin mars.

[contact@st-formationpiscine.fr](mailto:contact@st-formationpiscine.fr)  
[www.st-formationpiscine.fr](http://www.st-formationpiscine.fr)



### Les formations BAYROL Revendeurs/Techniciens Piscine

Cette année encore BAYROL organise jusque fin février des sessions de formation d'une journée en Chimie et Matériel & Systèmes de traitement automatique pour les piscines et les spas. La première, proposée aux revendeurs et techniciens, concerne le traitement de l'eau des piscines et des spas, afin de conseiller les clients dans le choix de traitement. La seconde vise les techniciens et se déroule sous forme d'ateliers pratiques, en petits groupes.

Les inscriptions se font en ligne sur le site <http://direct.bayrol.fr>.

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



### Tour de France des formations OCEDIS

Les journées de formation gratuite Ocedis ont commencé en janvier pour les professionnels. Les thèmes du traitement (physique et chimique) et de l'analyse de l'eau y sont abordés, avec notamment l'utilisation du logiciel Ocediciel. Les participants y reçoivent une formation sur les automatismes et traitements pour piscines privées et collectives, ainsi que des informations sur la réglementation, les biocides, etc. L'occasion d'échanger entre professionnels du métier et de profiter des conseils du formateur-technicien. Après Brignoles, Montélimar, Narbonne, Bordeaux, Orléans, Vannes, Lamorlaye et Belfort, dernière date le 12 février à Lyon.

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



### Formations sur Extrabat Piscine toute l'année

Afin de maîtriser votre logiciel Extrabat Piscine, l'éditeur vous propose de bénéficier d'une formation lors de son Tour de France annuel. Quelques dates figurent encore au calendrier jusqu'à la fin du mois, à Montpellier, Aix-en-Provence, Bruxelles et Lille. Le coût est de 350 € HT pour une personne et de 250€ HT pour la deuxième personne. De plus, chaque vendredi vous pouvez assister à l'une des formations gratuites d'une durée d'une heure. L'occasion d'y découvrir par exemple le nouveau service d'Extrabat grâce à la formation CRM.

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

Retrouvez toutes  
les formations sur  
[www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com)



### Techniques générales de piscine » en entreprise

Formateur agréé et Consultant en France, dans les DOM-TOM, les pays francophones et en Italie, Jean-Michel CAU propose en entreprise des formations et des conseils d'organisation générale et détaillée de toute l'activité pour les entrepreneurs du secteur de la piscine.



Jean-Michel CAU

Son champ d'intervention est vaste et comprend l'essentiel de l'éventail des activités des pisciniers chefs d'entreprise. Ces formations visent à aider les professionnels de la piscine à mieux organiser, gérer et développer leur activité.

Formations théoriques et pratiques pour les pisciniers :

[jmcau83@gmail.com](mailto:jmcau83@gmail.com) / [www.jmcpiscines.fr](http://www.jmcpiscines.fr)

- Organisation des chantiers (du contrat jusqu'à la réception de chantier) ;
- Analyse et réalisation des différentes structures de bassins ;
- Etudes et mise en œuvre des 4 étanchéités possibles en piscine (dont, si nécessaire, un stage de formation sur le polyester stratifié directement sur votre site) ;
- Hydraulique et filtration de 6 à 2 600 m<sup>3</sup> d'eau ;
- Equipements périphériques des bassins ;
- Aide au recrutement ;
- Formation des personnels.

Jean-Michel CAU bénéficie de plus de 40 années d'expérience sur les chantiers de piscines et compte plus de 2000 réalisations multi techniques à son actif : constructions, rénovations de piscines traditionnelles, luxueuses et originales. Il est aussi Expert civil en piscines et conciliateur depuis 1978, membre du jury du Brevet Professionnel de la Piscine (Grasse), spécialiste en reconversion professionnelle Piscine et Spa, conférencier auprès d'architectes, associations, au Rotary Club et Lions Club, Formateur agréé GRETA (stages multi techniques piscines)... Contact : 06.06.59.83.76

### Les formations professionnelles à Pierrelatte et La Roche-sur-Yon

Chaque année, la plupart des CFA (Centre de Formation par l'Apprentissage) organisent des formations professionnelles de 1 à 4 jours sur différents thèmes propres aux métiers de la piscine. Le calendrier des formations de cette année mentionne les deux CFA, associés pour ces stages professionnels. Cette collaboration est intervenue dans le but de proposer un accès aux formations professionnelles "Métiers de la Piscine" aux entreprises éloignées de Pierrelatte, avec le même contenu, le même prix et, sur certaines formations, le même formateur. Les formations démarraient en décembre, avec des dates de stages jusqu'en avril. Deux nouvelles formations sont proposées en Pose de coques et Formation technique pour vendeurs en magasin.

#### Les thèmes de formation proposés sont :

Traitement de l'eau / Traitement de l'eau des piscines de collectivités / Formation spéciale campings, hôtels, municipalités (normes, contrôles ARS...) / Hydraulique / Locaux Techniques / Recherche de fuites / Spas / Débordements et miroirs / Dépannage électrique / Pose de liner / Membrane armée - Initiation / Membrane armée - Perfectionnement / Pose de coques / Agent de maintenance / Technicien de piscines par V.A.E (Validation des Acquis de l'Expérience) / Formation technique pour vendeurs en magasin piscine.

Contact Pierrelatte : [formation.piscine@orange.fr](mailto:formation.piscine@orange.fr)

Contact La Roche-sur-Yon : [marie.baron@ccca-btp.fr](mailto:marie.baron@ccca-btp.fr)

## ENSEMBLE, TOUJOURS PLUS FORTS !



**1** VOIR UN ACCÈS EXCLUSIF ET PERSONNALISÉ : conseils juridiques, normatifs et accès aux études de marché.

**2** ACCÉDER AUX LABELS PROABRIS® ET PROPISCINES® POUR VALORISER VOTRE ENTREPRISE ET VOTRE PROFESSIONNALISME. Avec le label PROPISCINES®, orientez la décision de vos clients en votre faveur : seul 1 professionnel spécialisé sur 5 détient ce label !

**3** SE PROFESSIONNALISER AVEC DES FORMATIONS EXCLUSIVES (formation nouvelles normes EN 14713, guide piscines publiques, argumentaire de vente, etc.)

**4** ÊTRE INFORMÉ EN TEMPS RÉEL ET EN CONTINU grâce à un accès à des modèles de documents pour un meilleur suivi de la relation client (CGV, devis, plan d'implantation, carnet d'entretien, guide d'utilisation, etc.)

**5** MILITER EN FAVEUR DES INTÉRÊTS DE VOTRE PROFESSION, ÊTRE REPRÉSENTÉ ET DÉFENDU ET ÉCHANGER AVEC VOS CONFRÈRES.

**1** Votre entreprise fait partie des **2200 entreprises spécialisées** dans le secteur de la piscine et du spa existantes en France. Même si ces entreprises ont des tailles et des spécialités différentes, elles ont **toutes des intérêts communs.**



**CONTACTEZ-NOUS au 0153043165**  
[adhesion@propiscines.fr](mailto:adhesion@propiscines.fr) - [www.propiscines.fr](http://www.propiscines.fr)

## Retour sur le Salon Piscine & Spa de Paris

Le Salon Piscine & Spa, salon annuel, s'est déroulé à Paris, Porte de Versailles du 8 au 16 décembre 2018. Cette année, le salon dédié aux particuliers faisait son retour dans le hall 2.2, redonnant une libre circulation avec le Salon NAUTIC, avec lequel il est jumelé.

Après ces 9 jours, Martine MILTCHEV, Directrice du salon dressait un bilan plutôt positif et « correct, au vu du contexte » de cette édition 2018. Voici ses mots : « Le bilan tiré de cette édition est correct, dans le contexte de l'actualité que l'on connaît (Ndlr : le salon

s'est tenu lors du premier rassemblement parisien des Gilets jaunes). Pourtant, cela aurait pu être un très bon salon... Tous les voyants étaient au vert. Ce premier samedi a toutefois été une belle journée, redonnant un peu de confiance aux exposants.

La semaine suivante a été plus calme, tandis que le dernier week end du salon

était assez mitigé, malgré les efforts des professionnels qui ont donné de leur personne. Globalement, nous nous en sommes plutôt bien tirés... La commercialisation des stands pour l'édition 2019 (du 7 au 15 décembre) démarrera dans quelques semaines. »

Sur le salon, nous avons réalisé quelques courtes interviews, afin de « prendre la température » du marché avec le point de vue des professionnels.



Nordique France



Alliance Piscines



Azenco

### Brigitte Vidonne Gérante d'Europe Spa

« Europe Spa est implanté depuis 1996 à Amancy près d'Annecy en Savoie. Cette année nous nous sommes encore agrandis, en construisant un nouveau bâtiment de 1 600 m<sup>2</sup>.

Notre organisation consiste à prendre contact directement sur les salons. Ainsi, nous faisons 25 salons par an, en réalisant toujours de beaux et grands stands. Nous présentons des spas différents de nos confrères avec des looks variés. Nous distribuons les marques de spas canadiennes et américaines : Marquis, Tuff et Visscher Gazebo. Nous stockons entre 200 et 300 spas.

Nous réalisons aussi des reprises d'anciens spas de nos clients.

2018 fut une très bonne année : avec +10 % d'activité environ. Nous vivons une bonne évolution, pour les spas notamment avec la fabrication rotomoulée, ainsi que pour les spas de nage. »





Vincent LINCHET

**Vincent Linchet**  
PDG Abrisud

« Globalement, nous avons vécu une très bonne année, excepté entre avril et juin, à cause des intempéries qui ont créé des retards de chantier et cela sur toute la France. Mais heureusement, nous avons pu compenser par notre activité à l'international (Allemagne, Italie, Espagne...).

Par contre, nous avons réalisé un excellent 2e trimestre, avec un bon volume d'affaires, notamment grâce au décalage des chantiers retardés.

Nous vendons de plus en plus d'abris design et « Discrétion » (peu visibles) pour les abris plutôt bas. Ils sont devenus des best-sellers en quelques semaines.

Nous constatons que la vente d'un abri est souvent différée par rapport à l'achat de la piscine. En premier lieu, c'est une couverture à bulles ou à barres (donc produit peu cher), et plus tard, après avoir trouvé un nouveau financement, il est possible de s'équiper avec un équipement de qualité. »



Monique RICHARD BENIELLI

**Monique Richard Benielli**  
Dirigeante de Diffazur Piscines

« L'année ne s'est pas trop mal passée, mais pendant les 45 jours de pluie, nous n'avons pas pu construire, ce qui a impliqué des retards de chantier.

Nous avons également eu de gros problèmes avec les mairies. Il a fallu rembourser une quarantaine de contrats signés, selon les régions, entre autres pour des raisons de distances d'éloignement modifiées à 2m, 3m, 4m, 5m ou rien ! Des questions de Zone verte ou zone à 70 - 80 % d'espaces verts... des problèmes de PLU, de bassin de rétention...

Les clients sont de plus en plus sensibles à la qualité et à la pérennité de l'ouvrage. On conçoit la piscine de nos clients d'une manière patrimoniale. C'est ainsi que notre société Diffazur s'est positionnée comme numéro 1. D'où une année 2018 encore en progression. Cette année, nous avons reçu à nouveau de nombreuses médailles : aux Etats-Unis, en Europe, y compris en France. »



Jean-Noël MORAND

**Jean-Noël Morand**  
Président d'Aqualift Industrie

« Nous travaillons depuis le début sur la gamme Minilift, Serenity, Liberty.

Il s'agit d'une gamme de fonds mobiles préfabriqués en usine et installés chez le client par le personnel Aqualift. C'est de l'artisanat haut de gamme, autrement dit de la « haute couture ».

Notre développement futur est basé sur un produit totalement industriel : Easylift. Il s'agit d'un profilé préfabriqué qui permet de constituer un fond mobile en déléguant l'installation à des techniciens lambdas (principe Ikea). C'est ainsi que je travaille aujourd'hui, avec des professionnels de la piscine qui nous disent qu'il est plus facile de réaliser une piscine avec Easylift qu'avec une couverture automatique. Je travaille actuellement sur un nouveau concept dont je parlerai le moment venu. »



Diffazur Piscines



Ozonex



Clairazur



VY&CO

# PISCINE GLOBAL EUROPE 2018

Une édition au cœur des tendances du secteur de la piscine et du bien-être

Du 13 au 16 novembre 2018 à Lyon, s'est déroulé l'événement incontournable et tant attendu par tous les professionnels du secteur de la piscine, du spa et de l'outdoor : le Salon Piscine Global Europe. Dans un marché en constante évolution et dans un contexte à nouveau très porteur pour la filière ces dernières années, le salon a confirmé une fois encore sa position de leader du secteur. En effet, cette édition 2018, organisée sur le thème «La piscine comme art de vivre» et tournée vers les tendances fortes du secteur fut un «grand millésime» ! L'équipe de Spécial PROS était bien sûr présente.

## Les mots de Noémi PETIT,

Directrice de Piscine Global Europe



«Je suis ravie de cette édition de Piscine Global Europe, tant d'un point de vue commercial avec un niveau de satisfaction très haut sur le profil des visiteurs qui fréquentent le salon, que sur l'ambiance basée sur l'écoute et l'échange. Le climat d'affaires se confirme. Je remarque aussi le discours et l'approche commerciale qui se développent en ce qui concerne la rénovation. Les tendances

de marché remarquées pour cette édition concernent la rénovation, les petites piscines super-équipées, ainsi que l'univers wellness proposé en complément de vente.

En tant qu'organisateur, nous sommes ravis du soutien de toute la profession, notamment via la participation de notre partenaire la FPP, mais aussi de la presse spécialisée et des fédérations présentes. Enfin, je tiens à remercier les exposants pour leur fidélité à ce rendez-vous phare du secteur.»



©Violaine Sabina



En parcourant le Pool Innovations Promenade dès l'entrée du salon, les visiteurs pouvaient découvrir les innovations de la filière dans 6 univers représentés POOL CONSTRUCTION, CLEAN POOL, POOL SAFETY, SMART POOL, WELLNESS et OUTDOOR.



Démonstrations à l'Aquafitness Show

## Quelques chiffres

### Fréquentation encore en hausse pour l'édition 2018

- 28 000 m<sup>2</sup> nets d'espace d'exposition
- 629 exposants (+5,4%) de l'ensemble de la filière piscine et spa
- 19 845 visiteurs (+7,11%,).

### Une expansion internationale :

- 65% d'exposants étrangers
- 42% de visiteurs internationaux.
- 20 fédérations internationales
- Plusieurs délégations internationales (Brésil, Grèce, Israël, Sénégal).

## Un Salon placé sous le thème de « La piscine comme art de vivre »

En phase avec une tendance marquante dans le changement de rapport de l'usager à la piscine ces dernières années, le salon a été pensé et organisé autour de la **piscine comme art de vivre**. En effet, la piscine est devenue un lieu de vie intégré parfaitement à la maison ou à l'établissement de tourisme et de loisirs. Tout le marché du secteur s'est tourné vers l'amélioration du confort de la piscine et s'adapte aux nouveaux modes d'utilisation du bassin.

Devenu un lieu de **convivialité, d'échanges, de détente**, la piscine est pensée et aménagée comme un espace de vie avec un intérêt croissant pour les dernières tendances en matière de décoration, voire d'architecture.

Souhaitant répondre à ces nouvelles tendances, Piscine Global Europe a donc construit l'édition 2018 autour de ce nouveau style de vivre la piscine à travers une approche renouvelée et innovante, **jusqu'à repenser l'expérience visiteur**. Ainsi, l'aménagement et la décoration même du salon ont été imaginés dans cet esprit, comme le révèle également la dénomination des espaces, l'accueil devenant ainsi « La Terrasse » ou encore « La Pool Innovations Promenade » remplaçant l'espace Innovation.

**Pour montrer toutes les facettes de la piscine en tant qu'art de vivre, les grandes tendances de la filière piscine et spa ont ainsi été exposées autour de 4 grands thèmes :**

- Residential : pour les piscines résidentielles à usage privé...
- Commercial : pour les piscines publiques, centres aquatiques, hôtellerie et hôtellerie de plein air...
- Outdoor : pour l'aménagement autour du bassin.
- Wellness : pour la remise en forme (spa, sauna et hammam, appareils de fitness...).

## Les tendances fortes du secteur

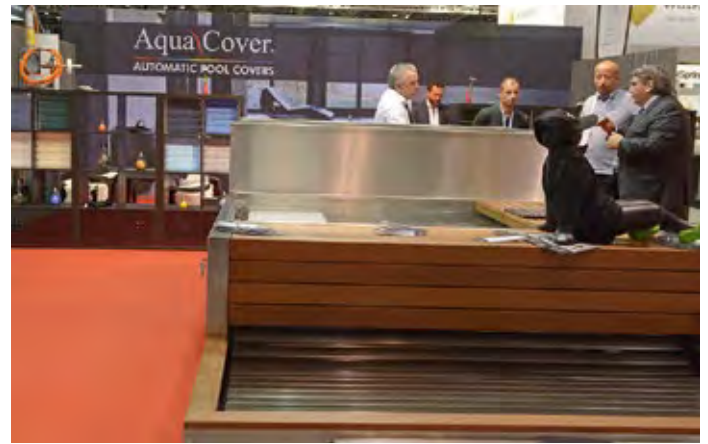
Comme à chacune de ses éditions, le Salon Piscine Global Europe permet de découvrir les orientations fortes du marché. Cette année, les différents domaines du secteur étaient tournés vers le design, la piscine 4.0 et l'eco-friendly.

### Le design

Le design était au cœur de ce salon et de la filière. En effet, il est devenu l'une des priorités de la conception des piscines et du spa, mais également de leurs équipements associés.

Cette priorisation du design s'est étendue tant dans le secteur de la construction que celui de la rénovation, qui a occupé une place importante dans cette édition, et amène à une collaboration croissante des pisciniers avec les paysagistes et les architectes. Elle fait également appel à de nouvelles technologies, de nouveaux matériaux, de nouvelles techniques. On note une forte tendance à la personnalisation et à la créativité.

.../...



Aqua Cover s'inscrit parfaitement dans le thème du salon cette année. Frédéric Poty, Directeur Général : « La philosophie de la société est basée sur le bien-être, la présentation des produits et la mise en œuvre des produits par rapport à l'environnement de la piscine. Pour nous, le thème la piscine comme art de vivre nous parle réellement. »



L'équipe ABORAL : « Pour notre première participation au Salon Piscine Global, nous avons pu apprécier la qualité de rencontres professionnelles enrichissantes. Cette fin d'année 2018 a confirmé un accroissement majeur du réseau de distributeurs de la marque ABORAL. Le salon nous a également permis d'asseoir notre notoriété et la qualité des bassins ABORAL a offert à la marque de nouvelles associations à travers la France entière. »



Pool Technologie a aménagé un stand moderne et sobre, à l'image des nouvelles gammes d'appareils aux courbes totalement repensées présentées en avant-première sur le salon, arborant un design high-tech dont le fil rouge est l'ergonomie, tant pour la praticité d'installation que pour la facilité d'utilisation.

Le design est aussi au centre des préoccupations de la conception des spas. La tendance est à proposer de nouveaux modèles dont la nouveauté ou la caractéristique repose essentiellement sur de nouveaux éléments de design à l'intérieur du spa, ou une priorisation des éléments esthétiques de l'extérieur et de son intégration harmonieuse dans le cadre accueillant le spa.

En matière d'équipements, là aussi les fabricants ont revisité leurs gammes ou ont développé de nouveaux produits avec le design au centre du cahier des charges. Les pompes à chaleur, les couvertures, les objets connectés sont conçus désormais avec l'esthétisme comme argument majeur de vente.

Plus surprenant, et pourtant très répandu sur le salon, même les éléments peu visibles lors de l'utilisation de l'espace piscine, prennent en compte la dimension esthétique : les pompes de filtration, les équipements du local technique, sont désormais développés avec cette nouvelle exigence.

Sur le salon, le design était également au cœur des différents événements organisés comme les Pool Design Awards et la Pool Design Gallery, espace sur lequel étaient exposés les projets récompensant la créativité et la technicité des architectes, créateurs de piscines et architectes paysagistes du monde entier.

Plusieurs conférences étaient également dédiées à cette thématique et notamment celles du célèbre Pool Summit, réservé aux dirigeants, Club des Majors, Fédérations et presse de la filière.

## La Piscine 4.0

Les progrès technologiques dans le domaine de la connectivité et de la domotique ont amené des évolutions dans le secteur de la piscine, rendant l'utilisation de la piscine et son fonctionnement plus facile et confortable. Le secteur se tourne vers la piscine intelligente et automatisée et le marché de la piscine connectée est très porteur. L'automatisation et la connectivité des produits et des solutions étaient donc la tendance incontournable de cette édition 2018.

Aux rendez-vous des expositions, des stands et des conférences : découvertes des nouveaux systèmes domotiques, des fonctionnements modernisés et simplifiés de la piscine et de ses équipements et des nouvelles technologies offertes aux pisciniers.

Le salon a mis également à l'honneur cette tendance du marché à travers les ateliers Pool Academy et leurs conférences Pool Forum dédiées à cette thématique.

Parmi les innovations les plus marquantes de la filière de la piscine et du spa valorisées sur le Pool



Philippe PERROT Dirigeant de SolidPool®



Esteban Ocon, pilote français de Formule 1 sur le stand de BWT / Procopi



Sur le stand CCEI, Emmanuel Baret et Muriel Friedmann. « L'innovation, c'est notre ADN, notre passion, ce qui nous motive » souligne Emmanuel Baret.



Sur son stand, PENTAIR présentait notamment les développements et les nombreux avantages de son application mobile PIP Scanner, compatible avec la majorité des produits TradeGrade. Grâce à leurs points cumulés, les membres du programme de fidélité Partners Incentive Program ont pu remporter de nombreux cadeaux et une fabuleuse croisière.



Speck présentait ses pompes de filtration alliant 2 tendances fortes design et respect de l'environnement.

Innovations Promenade ou primées par les Trophées de l'Innovation, la Smart Pool était également fortement présente. On pouvait y découvrir les innovations 4.0 dans le domaine des robots nettoyeurs, des couvertures automatiques, du traitement de l'eau, des solutions pour la gestion des piscines privées ou commerciales ou encore des outils et applications pour faciliter la vente, la maintenance et le travail des pisciniers.



A l'occasion du salon, hth® organisait une belle soirée pour fêter les 90 ans de la société

### L'eco-friendly

La demande des consommateurs va vers des équipements aux performances optimisées, plus connectés et eco-friendly. La préservation de l'environnement et les économies d'énergies, devenues des préoccupations importantes pour les consommateurs, orientent de plus en plus la fabrication, le développement et la commercialisation de la filière de la piscine et du spa, pour concilier ce marché et le développement durable.



Soirée festive sur le stand Espa lors de la nocturne

La piscine basse consommation est devenue une réalité du marché et les visiteurs ont pu ainsi constater combien les professionnels de la piscine proposent aujourd'hui des produits et services adaptés aux enjeux environnementaux en matière de traitement de l'eau, de filtration, de chauffage, d'éclairage ou encore de domotique.



## INNOVER ET IMAGINER LA PISCINE DE DEMAIN



**3 USINES HIGH-TECH**  
DE FABRICATION



**8% DU CA INVESTI**  
DANS L'INNOVATION



**PLUSIEURS BREVETS**  
DÉPOSÉS

**45 ANS D'INNOVATION EN PARTENARIAT AVEC LES PROFESSIONNELS**

Depuis 1973, nous imaginons et **fabriquons des solutions innovantes** pour faciliter l'entretien et la maintenance de la piscine.

Nous accompagnons chaque année **plusieurs milliers** de professionnels dans leurs réalisations avec toujours la même envie : **l'aider à satisfaire son client.**

Nous fabriquons **plus de 250 000 appareils** chaque année dans nos usines basées en France, en Roumanie, au Maroc et au Canada.

Avec CCEI, optez pour **un partenaire innovant, sérieux, réactif et avec des solutions** pour votre métier.



ECLAIRAGES À LED ET CONTRÔLE À DISTANCE



ELECTROLYSEURS DE SEL ET RÉGULATION AUTOMATIQUE



COFFRETS D'AUTOMATISME COMPLETS ET MULTIFONCTIONS



/cceipool



eu.ccei-pool.com

## Le wellness en essor

Le marché du bien-être étant en plein essor depuis quelques années, l'édition 2018 lui a réservé une place importante. Nombreuses sont désormais les offres proposées sous le terme Wellness. Dans le secteur des piscines et des spas, les pisciniers, les professionnels du secteur ont su conquérir ce marché en plein essor.

Sur le salon, des espaces, des conférences et des activités y étaient pleinement consacrés. Les visiteurs ont pu découvrir et tester des équipements spécifiques et notamment toute l'offre dédiée au bien-être et à la remise en forme (spa, sauna et hammam, équipement d'aquafitness ...) sur le nouvel espace Wellness Expo : douche sensorielle, hammam, transat à infrarouges, sauna panoramique étaient, entre autres, exposés et permettaient d'expérimenter les nouvelles tendances pour des moments de détente.

Ils ont également pu assister à des démonstrations en conditions réelles de produits fitness et remise en forme sur l'Aquafitness Show.

Si le salon a consacré, à part, un nouvel espace dédié au Wellness, il n'en reste pas moins que ce marché est devenu une partie intégrante du métier des pisciniers qui sont amenés à élargir leurs offres à ces produits pour lesquels la demande est croissante.



Sur le stand de SCP le Wellness était à l'honneur. Sylvia Monfort, Directrice Générale de SCP Europe : « La piscine collective est une aventure qui a commencé il y a plusieurs années. Il ne s'agit pas seulement des piscines, il s'agit également et avant tout des équipements Wellness qui y sont associés. Ce sont les équipements collectifs qui sont très recherchés aujourd'hui dans le cadre des hôtels notamment. »



Franck Georges Directeur d'Ascomat entouré de Rachel, son épouse, François Georges (son père), et Cindy (3<sup>e</sup> génération) : « Nous constatons que les professionnels de la piscine se sont déplacés en masse. On observe qu'ils sont à la recherche de produits de qualité. Nous avons lancé notre propre gamme de spas, Rainbow Spas avec 4 modèles (3, 4, 5 et 6 places) et notre gamme de nettoyage Ecopool pour l'entretien des piscines. »



Laure Manaudou, Ambassadrice et égérie de la marque de piscines depuis 2014, sur le stand de Mondial Piscine



Sur le stand Océdis, Bernard Vittorio, Claude Hardy et son fils Romain



Lors d'une conférence de presse, Stéphane Figueroa, Eloi Planes, Bruce Brooks et Carlos Franquesa ont présenté les étapes de la fusion de Fluidra et Zodiac



## Les traditionnels temps forts du salon

Comme à chaque édition, les exposants et les visiteurs ont pu se retrouver autour des Rendez-vous devenus, au fil des années, incontournables...

### Les Pool Innovations Trophies

La cérémonie des Pool Innovations Trophies a récompensé les innovations les plus marquantes du secteur.

### Les Pool Design Awards 2018

Décernés à Lyon dans le cadre du salon et organisés en

partenariat avec Archi-Créé, les « Pool Design Awards », ont récompensé les plus belles piscines du monde conçues par des architectes, architectes d'intérieur et designers.

### Les récompenses des nouveaux diplômés

Les formations et les jeunes professionnels étaient à l'honneur sur le Salon avec la remise de diplômes du Brevet Professionnel des Métiers de la Piscine pour les apprentis de l'UFA de Pierrelatte et la remise des « Palmes de l'apprentissage » pour les MAF Métiers de la Piscine 2017 et 2018.



Cérémonie de récompense aux médaillés du concours Meilleur Apprenti de France avec le Président de la FFP, Gilles Mouchiroud



Alliance Piscines, parrainage de la 2<sup>e</sup> année du BP de Pierrelatte



EMEC

MERCII!

Merci à l'ensemble des clients qui, par leurs venues sur notre stand lors du salon piscine 2018, ont contribué au succès de cet évènement.



POMPES DOSEUSES



INSTRUMENTS DE CONTRÔLE



SONDES DE MESURE



ASSEMBLAGES PERSONNALISÉS

EMEC, il y a tout un monde dedans...

## EUSA Ceremony

Organisés par l'EUSA (European Union of Swimming Pool and Spa Associations), dans le but de présenter les meilleurs exemples de constructions, conceptions et innovations en matière de piscines et de spas, les European Pool & Spa Awards récompensent chaque année le meilleur de l'industrie en Europe.

## Succès du Pool Studio d'EuroSpaPoolNews

Grâce à un partenariat exclusif avec GL Events, EuroSpaPoolNews a créé l'événement lors de Piscine Global Europe 2018, avec son nouveau Pool Studio !

Plusieurs acteurs majeurs de l'industrie de la piscine et du spa se sont prêtés au « jeu » d'une interview filmée dans notre studio, puis diffusée sur notre site [www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com) et sur les réseaux sociaux.

Ainsi, le Pool Studio d'EuroSpaPoolNews a été un lieu d'échanges avec les professionnels du secteur. L'innovation, l'écologie et les piscines de collectivités ont été des sujets régulièrement abordés dans ces interviews vidéo du salon de Lyon 2018, ainsi que la thématique centrale de cette édition « La Piscine comme Art de vivre ».

Ce temps de partage était aussi une occasion de discuter des nouveaux produits et des différentes actualités des entreprises et de les interviewer sur les grands thèmes et tendances de l'édition 2018 du salon international.

Toute l'équipe d'EuroSpaPoolNews tient à remercier tous les interviewé(e)s pour leur participation :

- **Andreas WEISSENBACHER**, PDG de BWT
- **Stéphanie MORIN**, Directrice Marketing et **Stéphane FIGUEROA**, Directeur Général de Fluidra France
- **Matthieu SELVA**, Product Manager Aquatic Systems et **Brice NICOLAS**, Directeur Europe chez Pentair
- **Sylvia MONFORT**, Directrice Générale de SCP Europe
- **Emmanuel BARET**, Directeur Général CCEI
- **Frédéric POTY**, Directeur Général d'Aqua Cover
- **Sarah GUEZBAR**, D.A.F et **Philippe GRARD**, Président de Pool Technologie
- **Richard LACHANCE**, Vice Président International, **Patrick CATY**, International Product Manager et **Claire POINT**, Directrice Marketing Europe de Hayward
- **Mathieu COMBES**, Directeur Général de Piscines Ibiza
- **Clément CHAPATON**, Président d'APF
- **Eloi PLANES**, Président exécutif du conseil d'administration de Fluidra Groupe
- **Bernard PHILIPPE**, Président de Warmpac
- **Stephan PAHLÉN**, Directeur de Pahlén AB
- **Marie-Pierre FRAYCHET**, Directrice marketing de Maytronics France
- **Gilles MOUCHIROUD**, Président de la Fédération des Professionnels de la Piscine et du spa (FPP)

Nous remercions également **Noémi PETIT** de GL Events, Directrice des salons Piscine Global Europe, Paysalia et Rocalia ainsi que toute son équipe pour avoir soutenu le projet du Pool Studio.



Les gagnants des European Pool & Spa Awards



Vous pouvez retrouver toutes ces interviews vidéo sur notre site [www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com) et nos pages Facebook et LinkedIn et rendez-vous très bientôt pour d'autres rencontres !



Une fréquentation toujours en progression, les grandes tendances de la filière de la piscine et du bien-être au cœur des expositions et des conférences, des rencontres riches, des moments conviviaux, le cru 2018 du salon Piscine Global Europe a une fois encore répondu aux attentes et fait le bonheur des visiteurs, des exposants et de tous les professionnels du secteur.

Retrouvez l'intégralité de cet article et des événements marquants de cette édition 2018 sur notre site [www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com).



# ENSEMBLE PLONGEONS VERS L'AVENIR

## JOURNÉES INFORMATION / ADHÉSION

Les vendredis 18 janvier à Bordeaux et 01 février à Montpellier.  
RENSEIGNEMENTS : [contact@cooperative-pisciniers.com](mailto:contact@cooperative-pisciniers.com)



## BIENVENUE AU SEIN D'UN RÉSEAU QUI MUTUALISE LES ÉNERGIES DE TOUS ET LES EXPÉRIENCES DE CHACUN

### 1 GAGNEZ EN RENTABILITÉ

en optimisant les **volumes d'achat**  
et les **conditions fournisseurs**.

### 2 GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ

en intégrant un groupe dirigé  
par un réel **esprit d'équipe**.

### 3 GAGNEZ EN EFFICACITÉ

en **partageant votre savoir-faire**  
avec des professionnels  
qui vous ressemblent.

### 4 GAGNEZ EN DISPONIBILITÉ

en utilisant un **service d'achat dédié**.



VOUS ÊTES PISCINIER INDÉPENDANT  
ET VOUS SOUHAITEZ LE RESTER ?

REJOIGNEZ-NOUS !

Tout savoir sur  
La Coopérative des Pisciniers

[www.cooperative-pisciniers.com](http://www.cooperative-pisciniers.com)  
[contact@cooperative-pisciniers.com](mailto:contact@cooperative-pisciniers.com)

# Trophées de l'innovation : nous y étions !

Le Jury des 4<sup>es</sup> Trophées de l'innovation s'est réuni à l'occasion du 20<sup>e</sup> colloque de la « Piscine De Demain ». Une rencontre annuelle qui nous permet d'avoir un regard d'avance sur ce que sera la piscine collective... de demain !



Le 20<sup>e</sup> colloque : une journée de rencontres à vocation pédagogique dédiée à ceux qui ont des projets de construction ou de réhabilitation ainsi qu'à ceux qui souhaitent s'informer des nouvelles tendances et techniques du marché.



La piscine Alfred Sevestre dans le quartier Val de Seine à Issy-les-Moulineaux privilégie la lumière naturelle et utilise essentiellement l'éclairage leds pour la lumière artificielle.

## Un colloque idéalement situé

C'est la commune d'Issy-les-Moulineaux (92) qui a accueilli le colloque. Il faut avouer que cette ville fait preuve d'un dynamisme remarquable pour offrir des lieux sportifs très bien équipés... et notamment des piscines. La raison en est simple : la commune héberge de très nombreuses grosses entreprises (groupe Accor, Coca Cola France, Microsoft, etc.), sachant que les 2 premiers critères d'installation pour ces acteurs d'envergure sont les parkings et les installations sportives pour leurs salariés ! Une collectivité territoriale capable de répondre à ces impératifs attire donc à coup sûr les plus grandes sociétés, avec tous les intérêts que cela peut apporter en termes d'emploi et de recettes fiscales associées. Issy les Moulineaux l'a bien compris et met un point d'honneur à offrir des aménagements très attractifs aux entreprises qu'elle accueille sur son territoire.

**Résultats** : elle est l'une des rares communes de « seulement » 70 000 habitants à disposer de deux piscines neuves et innovantes, proposant une offre complémentaire (toutes étant gérées en DSP par la société Vert Marine).

• Tout d'abord la piscine du Fort AquaZena, 1<sup>re</sup> piscine Feng Shui de France. Pour le bien-être des utilisateurs, la piscine respecte l'harmonie des cinq éléments et la circulation des énergies. Ce principe Feng Shui a impacté à la fois la construction, l'aménagement intérieur et l'intégration paysagère de l'établissement.

**Chiffres et équipements** : 2 000 m<sup>2</sup> de surface, 1 bassin de 25 m, 1 bassin d'apprentissage, 1 pataugeoire, 1 salle

de fitness, 1 salle de musculation, 1 espace détente et 1 solarium.

**Coût de réalisation** : 21 millions d'€ - 19 mois de travaux.

• La piscine rénovée Alfred Sevestre, un équipement connecté 2.0 unique dans l'hexagone. Très attendue, cette rénovation a requis deux ans de travaux avec une réhabilitation complète, dont 30 % concernant le gros œuvre. Ses objectifs : requalifier le solarium urbain de 2 400 m<sup>2</sup>, positionner l'espace bien-être en mezzanine, revaloriser la salle de fitness et réorganiser les vestiaires. L'espace aquatique dans la halle principale compte deux bassins inox.

Le premier de 25 m, avec une profondeur variant de 1,85 m à 3,30 m et 6 couloirs de nage, a été rénové avec des panneaux d'inox polymérisé sur sa périphérie et une membrane PVC armée en fond de bassin. Il a adopté le système innovant Virtual Trainer, développé par Myrtha Pools, qui permet de contrôler en temps réel les performances des nageurs lors des entraînements. Une bande lumineuse de leds rythme la séance d'entraînement de chaque nageur. Avec son application dédiée, le bassin ainsi connecté améliore les conditions d'entraînement des sportifs et de leurs coachs.

Le second bassin, pour l'apprentissage et les activités, dispose d'un fond mobile, idéal pour la pratique de l'aquagym et de l'aquacycling.

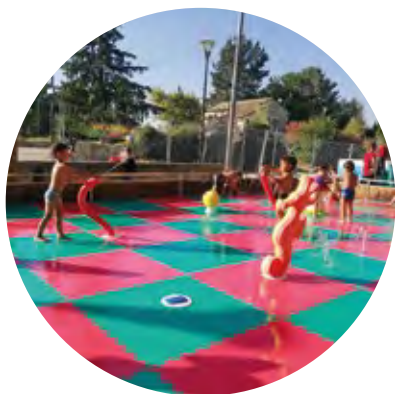
**Coût de la rénovation** : 14 millions d'€.



1<sup>er</sup> Prix de l'innovation - L'appareil de mesure portable des trichloramines Triklorame de Syclope Électronique



2<sup>e</sup> Prix de l'innovation  
Le procédé d'étanchéité Khiral KPS par Etandex



3<sup>e</sup> Prix de l'innovation  
L'aire de jeux aquatiques montable et transposable Jardin d'Eau d'Agradeau



L'Agence Coste et Aquatic Science lors de la remise du Prix du Public

## Des trophées pour des équipements vraiment innovants

Une sélection d'équipements et d'idées remarquables triés sur le volet parmi un ensemble de dossiers, a été présentée au jury technique auquel nous avons pris part. Ont été primés (hors projets architecturaux et solutions développées par les collectivités locales) :

### 1<sup>er</sup> Prix de l'innovation

L'appareil de mesure portable des trichloramines Triklorame de Syclope Électronique est fiable et simple d'utilisation. Il indique directement le taux d'exposition en mg/m<sup>3</sup>. Cet outil a été développé en collaboration avec l'INRS (Institut National de Recherche et de Sécurité) dans un objectif de protection des personnes exposées (baigneurs et personnels).

### 2<sup>e</sup> Prix de l'innovation

Le procédé d'étanchéité Khiral KPS par Etandex intègre un revêtement de surface souple à base de grains EPDM, en caoutchouc, qui confère aux utilisateurs une sensation de confort. Ce type de finition agréable aux pieds nus se destine notamment aux plages et aux splash-pads. En neuf comme en réhabilitation, ce revêtement sous garantie décennale résiste à la fissuration du support et présente une finition conforme aux normes d'hygiène et de glissance, avec un large choix de possibilités esthétiques.

### 3<sup>e</sup> Prix de l'innovation

L'aire de jeux aquatiques montable et transposable Jardin d'Eau d'Agradeau se destine aux collectivités pour les enfants jusqu'à 6 ans. Elle constitue une alternative innovante à la pataugeoire et s'intègre facilement dans une piscine, une crèche ou un parc public. Le procédé breveté intègre un bac tampon et un traitement physique et chimique de l'eau.

Ces surfaces modulables de 16 à 144 m<sup>2</sup> ne nécessitent ni terrassement, ni génie civil, ni surveillance spécialisée.

### Prix du public professionnel

L'astucieux système de traitement et de filtration Aquatic-Science est écologique avec une eau biologique zéro chimie... ne nécessitant pas de bassins associés avec plantations ! Il s'agit d'une filtration bio-minérale qui n'utilise aucun produit chimique désinfectant tel que le chlore, le brome ou autre. Ce système de filtration maintient une qualité d'eau répondant à des exigences sanitaires élevées et notamment aux normes de qualité sanitaire des piscines publiques françaises et belges.

Le système s'apparente à celui développé pour les bassins à poissons. L'eau est désinfectée et épurée par UV.

Des minéraux et bactéries sont automatiquement injectés dans le système afin de réguler l'équilibre de l'eau.

Une préfiltration utilise la force centrifuge pour se débarrasser des particules supérieures à 30 µm. Un filtre biologique utilise alors de bonnes bactéries pour digérer la matière organique et les microrésidus de l'eau. Seuls des minéraux comme le calcium et le magnésium sont ajoutés à l'eau, ce qui offre une eau saine pour la santé et l'environnement. Les minéraux stabilisent l'équilibre alcalin et la dureté de l'eau dans le temps. Le contrôle du pH n'est donc plus au cœur du bon fonctionnement !

En plus, le système est automatisé et connecté pour le contrôle et la gestion de la qualité de l'eau à partir d'un smartphone, d'une tablette ou d'un PC.

**Des mentions spéciales ont également été attribuées dans les catégories : Produit, Technique, Service, Animation et Développement Durable.**

**A découvrir, ainsi que l'ensemble des nominés, sur [EuroSpaPoolNews.com](http://EuroSpaPoolNews.com) !**

# Les métiers de Vendeurs, évolution et devenir



Meilleurs vœux à tous mes fidèles lecteurs et aux nouveaux bien entendu ! Je remercie également mes nombreux lecteurs qui m'envoient de bons « retours » sur mes chroniques. Tous ces avis m'incitent bien sûr à reprendre mon stylo régulièrement, avec appétence, vous gardant à l'esprit dès lors que j'aborde un thème. A cet égard et suite aux nombreuses demandes, nous avons décidé d'éditer deux ouvrages compilant les 26 chroniques que j'ai eu le plaisir d'écrire sur ce somptueux support qu'est le magazine Spécial PROS !

## VENTE B TO B, VENTE B TO C...

Cette nouvelle et première chronique de l'année me donne l'occasion en introduction de remettre à leur place les appellations multiples et illisibles de nos métiers de Vendeurs, Commerciaux, Conseillers, Technico-commerciaux, Vendeurs en B to B, en B to C, etc.

La première distinction à faire, pour commencer à y voir plus clair, sera de différencier ce que l'on nomme le « B to B » et le « B to C ». Je vous en ai souvent parlé dans ces chroniques, mais il faut bien garder à l'esprit cette distinction. Car malheureusement, la plupart des ouvrages en librairies et les supports pédagogiques destinés aux élèves des écoles de commerce, ne font que très rarement la différence entre ces deux pratiques, pourtant bien distinctes.



**Le B to B** : abréviation tirée de l'expression anglophone « Business to Business », désignant (pour faire très simple) la vente de produits aux professionnels de la vente.

**Exemple** : je vends des pompes à chaleur à une entreprise, qui les revendra aux utilisateurs.

**B to C** : abréviation tirée de l'expression anglophone « Business to Customer », désignant la vente de produits ou services directement aux consommateurs.

**Exemple** : je vends une pompe à chaleur à un particulier, qui l'utilisera et à qui elle apportera un service.

Ces deux segments sont diamétralement opposés dans la pratique de la vente, car les leviers déclenchant l'achat sont différents. Je n'ai pas ici la place ni le temps pour développer la particularité de ces deux pratiques, mais je pense que j'aurai l'occasion d'en parler ultérieurement, les ayant pratiqué personnellement toutes les deux.

## Mes métiers de la vente

Quitte à écorner ma modestie, je dois rappeler ici brièvement, à ceux qui ne me connaissent pas, mon parcours professionnel. J'ai démarré celui-ci en 1972, à l'âge de 20 ans, pour être tour à tour, Représentant en B to B, Camelot sur les foires et marchés, Démonstrateur de foire, Vendeur en porte-à-porte, Vendeur Extra « Foire et événementiel », Directeur commercial d'une grande enseigne d'abris de piscine en France, en Europe et aux Etats-Unis pendant 4 ans, Créateur et Dirigeant de la société Action Vente de 2002 à ce jour, Consultant - Coach et Formateur aux techniques de vente. Ce parcours de plus de 46 ans dans les métiers de la vente m'a nourri de nombreuses expériences, durant lesquelles j'ai pu vivre les mutations du métier et en constater les règles immuables. Je dois vous confier que ces deux points sont mes moteurs de transmission en tant que Formateur.

## Les paliers du métier

Pour continuer sur le sujet de la vente en B to C, je vous propose dans cette chronique de décomposer les métiers de la vente en 5 paliers, représentant à mon sens les 5 types d'actions de vente classées dans cette catégorie.

Cette échelle permettra à chacun de se positionner, tant les chefs d'entreprise que leurs employés en contact avec la clientèle.

Bien entendu, il faut préciser que chaque palier des métiers de la vente est totalement respectable et peut avoir sa raison d'être, et qu'il n'est absolument pas question ici de

dénigrer l'un ou l'autre. Mon propos est ici de mettre en lumière ces 5 paliers, afin que chacun puisse choisir sa stratégie.

Ensuite, chacun choisira, soit de rester sur sa « marche », soit, ce à quoi je vous engage vivement, à gravir les « marches du palier » pour améliorer, d'une part, ses résultats financiers, mais aussi, pouvoir connaître et vivre les extraordinaires sensations du métier de vendeur, au fur et à mesure de cette ascension.



## I - ACHETEURS OU PROSPECTS ?

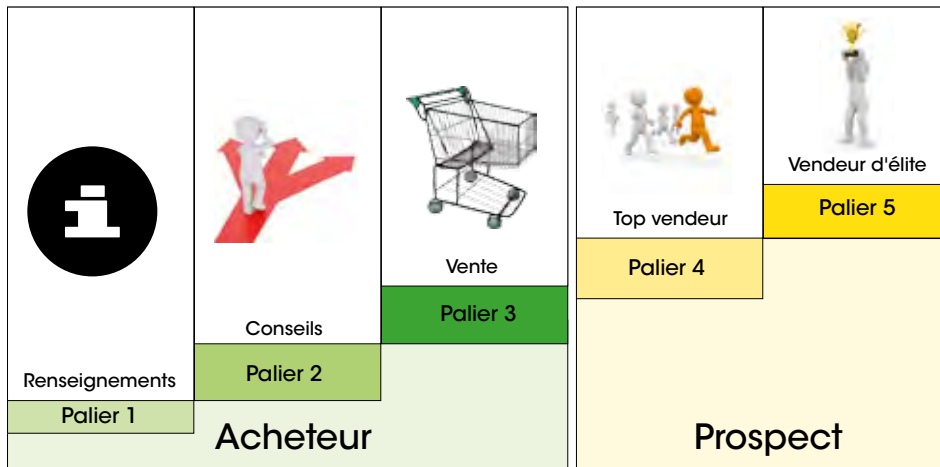
Avant toutes choses, il faut diviser les cas de figure en deux catégories : face à un Acheteur / face à un Prospect.

Ces deux cas sont la source de tellement de confusion dans notre métier... Combien de vendeurs mélangent ces situations en leur appliquant des stratégies inadaptées. Ils laissent partir des acheteurs, car ils ne les ont pas identifiés, et ils « gâchent » les prospects, en ne développant pas un plan de vente structuré, sachant qu'ils sont dans ce cas-là, en concurrence, et que, renseigner ou répondre aux questions ne suffira pas à transformer un prospect... en client !

**RAPPEL** : Comme toujours, le fil rouge de notre métier de vendeur est la structure d'un **PLAN DE VENTE**, en suivant la « règle des 4 C ».

**1) Contact** : « Bienvenue, vous êtes chez vous » > Phase accueil / sympathie / sourire / séduction.

**2) Connaître** : « Je vous écoute..., je vous comprends » > Identification des besoins, budgets, envies.



Les 5 paliers des métiers de la vente

**3) Convaincre** : « C'est cela qu'il vous faut ! Et voici pourquoi... » > phase démonstration / réponse aux objections.

**4) Conclure** : « On fait comme ça ? » > Proposer une offre Gagnant-Gagnant !

## II - PALIERS 1 -2 - 3

### L'acheteur

Le client est acheteur, il entre en magasin ou entre en contact avec un commercial une fois son choix fait. Il attend éventuellement de lui les dernières réponses, en termes de prix, délais, etc.

Les Vendeurs-acteurs des 3 premiers paliers font parfaitement l'affaire pour « Enregistrer » ce type de ventes. Ces acteurs commerciaux ont donc affaire aux acheteurs « déclarés ». Ils doivent les accueillir, les diriger, répondre à leurs questions primaires. Leur rôle est loin d'être négligeable. Par leurs actions, ils valident un achat programmé. Tandis qu'un mauvais comportement de leur part risque bien souvent de dissuader un acheteur potentiel.

De plus, ce poste, lorsqu'il est bien géré, tisse un lien « humain » vers l'achat, et l'on sait à quel point le nouveau consommateur en est demandeur.

### Palier 1 : le Vendeur débutant

Il accueille, dirige le client vers un rayon. Il répond à quelques questions basiques (gamme, stock, délais...), puis il sert de relais avec un autre service (technique ou facturation).

**Exemple** : « Bonjour messieurs-dames, soyez les bienvenus..., le rayon des... est par ici... Oui cela existe en rouge... Le délai ? Je vérifie... Nous en avons en stock... Je vous accompagne à la caisse... Merci... Au revoir ! »

**ATTENTION** : Ce poste est fragile, car les techniques du digital et techniques de marketing remplacent maintenant ce type d'intervenants ! Grâce à une formation technique de haut niveau,

ces vendeurs peuvent rapidement passer au palier 2.

■ **Compétences requises** : sens de l'accueil, gentillesse, sourire, respect du dress-code.

■ **Actions** : dans le plan de vente 4 C, il gère le premier C : CONTACT

### Palier 2 : le Vendeur Conseil

Lui aussi accueille, dirige vers un rayon. Mais, par sa compétence technique, il répond à des questions très ciblées. Puis, il conseille utilement l'acheteur sur son choix. Par exemple, l'acheteur vient commander une pompe à chaleur, mais il hésite entre deux puissances. Le Vendeur-conseil, grâce à son savoir, et en ayant écouté les besoins du client, le dirige sur un bon choix.

■ **Compétences** : ce poste demande des connaissances techniques affirmées. Le Vendeur-conseil doit aussi structurer son plan de vente en appliquant les deux premiers C du plan de vente (Contact et Connaître).

### Palier 3 : le Vendeur Actif

Ceux qui se trouvent sur ce palier sont des TOP Vendeurs en devenir, car ils ont en eux l'énergie qui leur permet de passer rapidement au palier 4 et peut-être au palier 5.

Ce vendeur, comme celui du palier 3, aide le client à choisir la pompe à chaleur correspondant le mieux à ses besoins réels. Mais de surcroît, il lui vend en complément le dernier robot nettoyeur en promotion. Il a, par empathie, séduit le client, acquis sa Confiance et activé son Envie par le développement d'un plan de vente structuré et gagnant !

**ATTENTION** : Quand vous, chefs d'entreprises, vous avez dans vos rayons un vendeur habitué à ces pratiques, vous avez une pépite, qu'il faut absolument conduire au palier 4. Il prendra alors en main, après une bonne formation, la gestion des plans de vente complets !

## III - PALIERS 4 - 5

### Le Prospect

Comme son nom l'indique, il est en prospection, ce qui veut dire qu'il se renseigne, il compare, il n'a pas encore arrêté son choix, ni sur le produit, ni sur le fournisseur. Il a donc plusieurs questions auxquelles ils cherchent des réponses. Il faut traiter ses objections, des objections dites et non-dites ! A priori, il n'est donc pas prêt à commander !

Sur ces paliers se trouvent les Vendeurs de haut niveau, c'est-à-dire ceux qui ont à mener des entretiens de vente avec ces prospects !

Ils se confrontent à la concurrence, ont à assurer et à défendre la bonne santé de l'entreprise, en remplissant notamment les carnets de COMMANDES tout en assurant des marges viables, et surtout, ils doivent fidéliser la clientèle. Comment ? En vendant les bons produits et les bons services, qui assurent la pérennité de l'entreprise à long terme.

**N'oubliez jamais qu'il ne suffit pas de gagner un client, il faut le satisfaire, pour le fidéliser et en faire votre meilleur agent marketing !**

**Les Vendeurs des paliers 4 et 5 sont en mesure de développer un plan de vente pouvant mener à la prise de commande.**

■ Il leur faut pratiquer une **Qualification** précise du prospect, en répondant à ces questions avant de prendre RDV : **Qui ? / Pourquoi ? / Combien ? / Comment ? / Quand ?**

■ Ils déploient leur plan de vente 4 C.

### Top Vendeur et Vendeur d'Elite

Arrivé à ce stade de mes explications sur les paliers 4 et 5 du métier, l'on me demande très vite avec avidité : « Mais alors, qu'est ce qui fait la différence entre un Top Vendeur (palier 4) et un Vendeur d'Elite (5<sup>e</sup> palier) ? »

C'est en effet la règle, un vendeur performant aspire toujours à devenir un Vendeur d'Elite, c'est-à-dire, une star de la vente.

**La réponse est simple** : cela ne dépend plus à ce stade de l'application des techniques de vente, ou de connaître des secrets qui seraient réservés à certains... Non, cela dépend uniquement de la capacité à actionner à ce stade une arme extraordinaire qui s'appelle : **la MOTIVATION !**

### La motivation entraîne l'enthousiasme

En effet, il y a en chacun de nous des leviers psychologiques démultiplificateurs qui permettent d'atteindre des

sommets dans toutes les disciplines compétitives.

Il serait beaucoup trop long de développer ici tous ces leviers, mais je peux au moins vous proposer un outil qui servira de « thermomètre » à votre niveau !

#### IV – LE BILAN DE PERFORMANCE

Apprenez à le remplir **chaque mois**. Fixez-vous, comme le font les sportifs de haut niveau, des objectifs de plus en plus élevés, graduellement.

*« L'enthousiasme est à la base de tout progrès ».*

*Henry Ford*

Chaque mois, vous divisez le nombre de ventes par le nombre de plans de vente aboutis, qui bien entendu ont été qualifiés. Le pourcentage obtenu vous permet de vous positionner sur l'échelle. De 50 à 70 % (5 à 7 ventes sur 10 propositions effectuées): vous êtes un Top Vendeur ! Au-delà de ce pourcentage, vous entrez dans la « cour des grands », celle des Stars de la Vente !

#### CONCLUSION

A l'aube de cette nouvelle saison, j'espère que ce petit tour d'horizon sur les Métiers de la VENTE vous permettra de vous positionner sur l'un des paliers, et je le souhaite, d'avoir

envie d'atteindre les autres. A moins bien entendu que vous ne soyez déjà au niveau du 5<sup>e</sup> palier... Dans ce cas, que cela vous incite à ne pas en descendre !

Dans ce nouveau monde, ouvert à toutes les concurrences, licites, mais aussi trop souvent mensongères, les acteurs commerciaux des entreprises de toutes dimensions doivent être de plus en plus performants. Et ne croyez pas que c'était mieux auparavant, ce que j'ai entendu tout au long de ma longue carrière commerciale... Non ! Au contraire, **c'est toujours mieux demain ! Croyez-moi, jamais le métier de Vendeur n'a été aussi valorisant.** Un Vendeur de haut niveau est devenu indispensable à la bonne marche d'une entreprise confrontée à une forte concurrence, pour répondre à une clientèle de mieux en mieux informée et exigeante, à juste titre.

La différence avec les temps anciens que j'ai connus réside uniquement dans la compétence !

Bonne Année et bonne chance à tous !

N'hésitez pas à me contacter pour de plus amples informations ou à les consulter via le site [www.actionvente.com](http://www.actionvente.com).

*Patrick Sanchez*

*Consultant, formateur*

*Création de scénarios de négociation suivant les produits et les environnements*

*06 80 26 22 76*

#### INDICE DE PERFORMANCE

Mois..... Vendeurs.....

NB	RDV Qualifiés	R1 / R2 One Shot	VENTES
1			
2			
3			
13			
14			

Résultats : NB de vente / NB RDV =

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...

Devis / Maquettes  
Patrick Sanchez 06 80 26 22 76

### Action Vente

actionvente@wanadoo.fr



# Joyeuse année du Cochon de terre !

Au moment où vous lisez ce Spécial PROS n°31, nous entrons dans la nouvelle année du calendrier chinois (Ndlr : le 5 février). En l'occurrence, celle du Cochon de terre. Au-delà de toute la sympathie spontanée qui émane de cet animal, l'année du Cochon de terre sourit aux grands travaux, aux analyses et aux évolutions majeures. C'est le signe des besogneux, des techniciens voire des chimistes dixit les experts ! Mesdames, messieurs les pisciniers, c'est votre année !

## Explorer de nouvelles pistes de croissance !

Les frontières entre les métiers s'effacent de plus en plus. Les paysagistes proposent des piscines, les vérandalistes proposent des spas et les géants du web se mettent rapidement à la vente d'équipements et de consommables pour la piscine.

Dans ce contexte, vous êtes déjà nombreux, pisciniers, à avoir entrepris une réflexion sur votre métier et sur vos leviers de croissance. Car après tout, vous êtes un point de contact privilégié avec le consommateur final.

Or, la période actuelle vous sourit. Les grandes concentrations qui s'opèrent entre les multinationales du secteur de la piscine et du spa sont une aubaine pour les catalogues produits. La diversité des solutions que vous pouvez proposer à vos clients est considérable. En matière d'équipement, de design, de technologie, de confort... vous pouvez désormais proposer à vos clients des produits pour tous leurs besoins, pour toutes leurs exigences.

## Prime aux curieux

À condition de prendre du temps pour vous renseigner et pour suivre les dernières tendances. Sortez du rôle « d'installateur de piscine ». À l'heure du Pool Staging et de la piscine comme nouvel art de vivre devenez un prescripteur de plaisirs ! Osons le terme. Le web foisonne de vitrines et d'infos pour suivre les innovations de vos fournisseurs. Sur Facebook, Instagram ou Pinterest.

Prenez le temps également de vous replonger dans les vidéos EuroSpa-PoolNews produites à l'occasion du salon de Lyon (sur la page Facebook de EuroSpaPoolNews, rubrique vidéos sur la gauche). Tous les capitaines d'industrie que nous avons eu la chance d'interviewer, grâce à Piscine Global Europe, étaient d'accord sur un point : le besoin du client final évolue. Davantage de simplicité, plus de convivialité. La piscine est désormais une nouvelle pièce à vivre. Belles perspectives pour le métier de piscinier !

## Et toujours plus à vos côtés

Pour suivre ces évolutions, Spécial PROS va profiter de l'année du Cochon de terre pour évoluer également ! À commencer par une maquette de notre magazine qui évolue en douceur. L'idée n'est surtout pas de changer une formule que vous plébiscitez, mais bien de la rendre plus confortable à la lecture. Votre niveau d'exigence en matière de photos et de visuels a évolué. Cela nous permet également de donner une nouvelle dimension à l'image.

Et ce n'est pas tout.

À compter de ce printemps, Spécial PROS rejoint le portail digital EuroSpa-PoolNews. Sur ce tout nouveau site, vous pourrez retrouver l'ensemble des contenus de Spécial PROS et de Spécial COLLECTIVITES.

Rendez-vous également au second semestre pour de nouvelles éditions papier. Cela devrait vous intéresser.

Bref, on ne s'arrête plus ! On vous l'a dit. C'est ça l'année du Cochon de terre !

**Guillaume DOSSIN**



- p. 6, 7 et 35** ABORAL  
**p. 61** ACHELOOS  
**p. 96** ACTION VENTE / Patrick Sanchez  
**p. 48** AFG Europe  
**p. 25** APF  
**p. 57** AQUA COVER  
**p. 19** ASCOMAT DISTRIBUTION  
**p. 67** BAYROL France
- 4° de couverture** BWT / PROCOPI  
**p. 33** CALOREX / DANThERM GROUP  
**p. 87** CCEI  
**p. 89** EMEC  
**p. 65** EXTRABAT  
**p. 37** FILTRINOV  
**p. 81** FPP  
**p. 52** GENERATION PISCINE
- 3° de couverture** HTH / LONZA  
**p. 45** HYDRO SUD DIRECT  
**p. 75** KLEREO  
**p. 91** LA COOPERATIVE DES PISCINIERS  
**p. 49** LOGYLINE  
**p. 17** NORDIQUE France  
**p. 55** OCEDIS  
**p. 63** PISCINES DE France  
**p. 71** PISCINES DUGAIN  
**p. 23** POLYTROPIC  
**p. 5** POOL TECHNOLOGIE  
**p. 47** POOLCOP / PCFR
- p. 29, 39 et 43** POOLSTAR  
**p. 2 et 3** GROUP RPI  
**p. 21** SCP France  
**p. 41** SOFATEC  
**p. 59** SOLIDPOOL  
**p. 36** T&A  
**p. 51** TOUCAN  
**p. 69** UNIBEO PISCINES  
**p. 31** VALIMPORT  
**p. 27** WARM PAC  
**p. 9** ZODIAC



Retrouvez toute  
l'ACTUALITÉ de la profession  
TOUS LES JOURS

## Spécial PROS N°31

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**  
www.eurospapoolnews.com

**Directeur de la publication :** Vanina Biagini

**Directeur administratif :** Denise Biagini

**Office manager :** Karine Astorg

**Business developer :** Guillaume Dossin

**Rédacteur en chef :** Guy Mémin

**Consultant :** Richard Chouraqui

**Journaliste :** Virginie Bettati

**Rédaction :** Bénédicte Béguin, Nadège Hély,  
Violaine Sabina

**A collaboré à ce numéro :** Patrick Sanchez

**Publicité :** Emmanuelle Fardin, Katrien  
Willemse, Nicolas Biagini, Michele Ravizza

**Web :** Bénédicte Béguin, Nadège Hély

**Photographe :** Violaine Sabina

**Infographiste :** Laura Perinetta

**Graphiste freelance :**

Eyka Graphic - contact@eyka-graphic.fr

**Imprimerie :** Chirat (42)



Origine du papier : France  
Taux de fibres recyclées : 0%  
Certification : PEFC  
Eutrophisation PTot (Kg/Tonne) : 0,02



SAS au capital de 152 449 Euros  
RCS Cannes B 414 683 953 00031  
APE 5814 Z - TVA FR02414683953 - ISSN 2429-2656

© 2019 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

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE**  
**MARS/AVRIL 2019**



# INNOVATION 2019

## 1<sup>er</sup> galet d'HYPOCHLORITE de CALCIUM à dissolution lente



**GALET 255 G**



**FORMULE BREVETÉE**



# ADVANCED<sup>®</sup>



- ▷ Produit très efficace : formulé à partir de **hth**<sup>®</sup> SHOCK poudre
- ▷ Longue durée : 1 galet pour 20 à 25 m<sup>3</sup> d'eau, tous les 5 à 7 jours
- ▷ Évite les problèmes liés à la sur-stabilisation
- ▷ Pas de film plastique à jeter 7 tonnes de plastique en moins
- ▷ Galet octogonal bleu : empêche les risques de mélange avec les isocyanurates

Existe en 4,5 kg, 9 kg et 25 kg



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

UTILISEZ LES PRODUITS CHIMIQUES DE TRAITEMENT D'EAU AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT SUR HTHPISCINE.FR

0119 - Photos: G.Schuster - Adobe - photos et illustrations non contractuelles. \*Base : estimation ventes annuelles sticks hypochlorite de calcium sur le marché Européen



# Écoutez le silence... Appréciez la performance

La gamme **BWT MITSUBISHI ZUBADAN INVERTER** (M.Z.I.) offre un choix de puissances, permettant d'équiper tous les types et toutes les dimensions de piscines.

Les pompes à chaleur **BWT M.Z.I.** fonctionnent jusqu'à une température de  $-15^{\circ}\text{C}$ .

Une pompe à chaleur **BWT M.Z.I.** va générer un niveau de bruit extrêmement faible par rapport à celui d'une machine traditionnelle On/Off.

